

2023年督导检查工作情况报告 督导检查工作总结(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

督导检查工作情况报告 督导检查工作总结篇一

一、基本情况

(一) 区县卫生局

从检查情况来看，各区县卫生局能够按照市卫生局的统一安排，制定辖区内年度工作计划和总结报表，及时贯彻落实转发上级相关文件精神，工作做得较好的有雁塔区、莲湖区、阎良区和高陵县卫生局。

但是，仍有部分问题需要进一步完善，主要表现为：个别区县卫生局制定的年度传染病工作计划中未提及消毒隔离工作、疾病预防控制机构菌（毒）种的管理内容；相应的传染病防治领导、防控和救治组织尚未成立；未制定传染病突发公共卫生事件应急预案；培训与宣传工作需要加强，无培训和宣传计划，辖区内参培人员覆盖率较低，培训内容不能及时更新，对xx年重点传染病防治相关知识的培训不到位；年度传染病防治管理档案有待完善。

(二) 区县卫生监督所

各区县卫生监督所能够制定年度传染病防治监督检查计划，大部分监督所有专（兼）职卫生监督人员从事传染病防治监督工作，建立医疗卫生机构档案底册，对医疗机构开展传染

病防治监督工作，开展内部法律法规知识培训，准备应急物资储备。尤其是阎良区、新城區、莲湖区和碑林区卫生监督所工作较突出。

但是在检查中也发现存在一定的问题，主要表现在：

1、传染病防治监督的基础建设亟待加强。本次检查发现大部分区县设立一个综合科室，一般3-6人，从事传染病防治监督工作人员多为兼职，因为科室同时还承担着医政监督和其他卫生监督工作，在人力和时间上都无法保障辖区内传染病防治监督工作的健康开展；在单位内部培训上，有的单位没有按要求培训，培训过的内容也不能及时更新，对国家新出台的规范标准不能及时学习贯彻，直接影响传染病防治的监督执法的能力和水平；应对突发传染病疫情物资储备不充足，不能体现应急特点，大多数只有简单的手套、口罩和消毒液等；在执法与立案文书制作方面也存在很多不规范的问题，错项、漏项、书写不规范、逻辑矛盾、只有卫生监督意见书不制作现场检查笔录等现象较常见，立案文书书写不规范甚至程序文书缺项。

2、传染病监督执法力度需要进一步加大。虽然大部分监督所都制定了年度工作计划，但大部分没有以文件形式下发被监管单位；对管辖医疗卫生机构监督覆盖率偏低，传染病防治监督内容不够深入，不能完全按照《全国卫生监督工作规范》的要求履行传染病防治监督的职责内容，如对疾病预防控制中心菌（毒）种的监管、对医疗机构消毒隔离工作监管也不够深入；多数区县一年来没有一起传染病监督执法处罚案件。

（三）区县疾病预防控制中心从总体情况看，各区县cdc能够制定xx年度传染病防治计划，对本年度传染病防治工作进行了阶段性的总结，按照国家有关法律法规规定开展疾病监测疫情报告、实验室菌（毒）种管理、医疗废物管理、消毒隔离工作和宣传培训工作。做得较好的有新城區、碑林区、雁塔区、未央区、莲湖区和灞桥区疾病预防控制中心。

1、疾病监测疫情报告方面：各区县cdc均设置了疫情报告管理部门或职责分工，制定了疫情报告管理制度并指定专人负责疫情报告与审核工作，记录有较完善的疫情审核记录和疫情电话记录。除长安区cdc还负责网报代报工作以外，其他区县网报代报工作均交由社区卫生服务中心负责。各区县均建立了疫情调查处置方案，并按其方案进行疫情调查处置工作，现场查看疫情调查处理报告，记录完整。灞桥区、碑林区等cdc疫情简报按周、旬、月、季、年进行，在传染病管理方面还对辖区责任报告人诊断上传的乙、丙类传染病病例进行分析，动态收集、分析传染病监测信息。

2、实验室生物安全方面：均建立了aids检测筛查实验室且布局规范，基本设施到位。不足之处在于个别区县cdc对实验室工作人员生物安全培训不到位，预防接种等健康监护档案不齐全；未建立菌（毒）种的临时保藏登记；工作人员开展工作时个人防护工作不到位。

督导检查工作情况报告 督导检查工作总结篇二

我来天成家居担任一名督导已经有一段时间了，感谢公司给我一个创造提升自我机会的平台，作为一名督导主要责任是维护商场正常经营秩序的有序运行。

反馈。

回顾工作中的不足：导购迎送宾情况时好时坏；在卖场违纪现象也时有发生；违规使用pos机，私单现象也时有发生；为此要对导购以劝解和沟通为基石，打动他们内心，促使改正缺点发扬优点，不能以罚单为目的。另外自己和各部门之间的协调工作能力不足，处理和商铺之间的关系能力也有待提高，这明确了我来年的学习方向。

俗话说，隔行如隔山，如何做好督导，对我来说依然是一个

全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行。还得虚心向领导、同事、导购学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常工作生活中坚持“多看、多听、多想、多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

总之，在这段时间的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。我会珍惜这次机会，在公司这个大舞台上充分发挥自己的才能，为公司的发展竭尽全力。

年 月 日

通过近期对我所负责卖场的了解，发现多数区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货售后回款的工作方面。工作非常被动，不能主动的找出问题、优化环节，缺少了最重要的客户掌控、渠道掌控和终端拉动。部分销售人员对于自己的工作职责含糊不清，只做了最表面的基本工作。根据一些实际情况，我冒昧阐述一下市场督导岗位的工作职能。督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自己的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题；另一方面提升自身的管理能力与协调能力，善于处理促销员与门店负责人、促销员与其他公司促销员、促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。

我作为一个市场督导人员，下面谈一谈本人的工作体会及经验总结：

（1）帮助销售

市场督导应该连同培训师一起，对于无促销员渠道的店面，进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面，我们给他们进行

帮助培训，让他们对我们公司的形象、人员素质留下好印象，并让其感受到我们是实事求是地在帮助他们。同样，他们的感激心理能帮助整体的销量提高。对于合作方面，这些都是保持良性发展的必要条件。

（2）惯性推销

在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教授的方法卖出机器，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐金立的机型时，在信心上都会有一定的提高。通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐金立的机型，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐金立的机型。这就是成功的惯性推销，这对于我们金立手机在终端门店冲量是有效果的。

（3）灵活促销

目标专一、灵活促销。也就是根据不同情况，在不同场合，用不同方法对待不同的顾客，达成销售。

第一，确实是来买手机的。这个时候，往往要采取先势夺人，以最直接和最有效的方式来吸引顾客的注意，从而达成向他推荐手机的目的。

这里的灵活促销，体现在促销员及督导员如何通过对顾客的第一眼观察并迅速准确地对观察信息作出相对准确的判断，或者根据顾客的信息反馈迅速通过口头语言消除他的一些心理障碍，清除他的一些心理干扰，拉近顾客与手机柜台的距离，进一步打开顾客信与不信的心扉。综上所述，就是巧观顾客，当机立断。

第二，可能是来买手机的。这里，又可分为两种，一种是想买，但没带钱的；另一种是带了钱，但不一定当下就买的。

这里的灵活促销，体现在与顾客良好的互动过程中。构建与顾客和谐无障碍的沟通聊天平台，打开顾客情感的心扉，通过情感互动的方式，了解顾客的真实需求以及客观困难，促进这位顾客这一次或者下一次前来消费。简述之，即情感互动，和谐营销。

一、职能工作方面

本阶段督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点，。

1、服务台的工作

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再，结合我商厦力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在2012年工作中详述。

2、学习商场工作内容阶段

8月初安排我去开元考察督导工作的基本事宜，用了两天，我对开元的督导做了细致的，基本了解了他们的工作内容和工作及工作范畴。于8月3日开始着手准备督导部门筹建，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于8月6日完成了成立督导部的，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

xx年8月8日，公司的竞争力打造开始了，在此期间，郑经理带着我在各部门，在卖场检查、学习，开始慢慢介入商场工作，虽然比较迷茫，但却很充实。因为每天都能接触到一些

新鲜的东西，收获一点一点堆积进了我的脑海，我对xx逐渐有了一个来自于我自己心里的认同和肯定。并对自己有了一个不算清晰但却真实可行的目标，努力学习商场的各种知识，用我的力量来推进xx更好的发展。

3、初步介入商场工作阶段

在对竞争力打造方案学习并应用了一段时间以后，卖场在公司全体员工的共同努力下有了比较明显的。为了员工对服务竞争力打造和执行，我协助郑经理对员工代表作了深入座谈，座谈中员工方提出了种种问题和情况，对这些问题和情况我一一做了总结和记录，并寻求方法和办法去为他们解决这些问题。解决问题的过程是最好的学习过程，在此阶段，我对员工、对公司、对客户、对顾客有了一个深入的认识和了解，给我在日后的工作过程指出了一条。

我的目标和方向渐渐清晰起来，我知道了我以后要怎样去工作，后来在郑经理的指导和引导下，我深入到商场的每一个角落，严肃查处了一些执行落后，使竞争力打造内容得到了巩固和延伸的违规行为，在一定程度上严肃了卖场和，并为日后的工作打下了良好的基础。

4、工作开展阶段

(1)、服务整顿活动

个比较深刻的理解和认识。有20%——30%的员工把自己在整顿期间的和同事做了对比，在对比的基础上对自己的表现做了，最后还对自己在下一步服务整顿过程中的打算做了愿景，并表达了自己的决心。60%左右的员工在感想中对服务承诺做了细细的温习和复习，期间将自己对这些承诺的应用做了详细的描述，提高了他们对服务打造方案的认识和理解，并在每天的检查中对这些的应用进行了督促和检查。

员工感想和总结有助于我们掌握员工对服务的认识和执行效果，并涌现出了一批案例和优秀员工，在我部门和各营运部的综合评定后，对员工做了相应奖励，大大鼓舞了员工的工作激情和士气，为卖场气氛的好转起到了积极的推进作用。

（2）、对营运一部和营运三部服务整顿工作的评比

我部从整顿的积极性、时效性、彻底性上对营运一部和营运三部做了最终评比，各部门都做得很好，通过为期50天的集中整顿，全体工作人员意识、服务意识、发展意识、大局意识、组织纪律观念和大公司观念得到进一步增强，工作作风和服务平的得到了相应的提高，展现出了不同于以往的良好面貌。平均周违规人数与整顿前相比一部下降了

$(32 : 127) = 396\%$ ，三部下降了 $(21 : 137) = 652\%$ 。工作人员更加自律，各项规章制度的落实更加到位，工作中的不良现象得到了很好的遏制。顾客满意度得到了进一步提升，服务整顿活动进一步促进了公司一些售后服务的落实，规范了售后服务等相关基础工作，避免了厂家和员工之间在退换货过程中无人担当推诿问题，顾客在退换货过程中的担忧和不满现象的发生，服务更加高效、便捷。同时，针对整顿过程中员工反映的问题，公司组织召开会等，进一步明确严格执行服务整顿标准和加强服务员工、服务顾客的理念，进一步提升了公司的总体服务水平。

（3）、员工和顾客调查

为了调查服务整顿活动的效果和作用，我们对员工和顾客做了一次系统的调查，调查显示，公司各项工作总体有向上的趋势，但多数停留在了较有好转的层面，尚没有达到很好的层次，多数员工为整顿而整顿，被动提升者较多，有作用但效果不是很。顾客层面对我商厦的服务整顿也有了一个了解，但了解覆盖面较窄，对公司服务承诺等惠民政策了解不够宽，并提出了很多改善的方向和要求，对我们下阶段工作的进一步开展起到了很好的引导作用。

（4）、新员工的入职培训

每月我部都对新入职员工做为期三天的入职培训，我们针对新入职员工的需求，做了一整套培训资料，入职培训由尹经理主讲，其他人旁听和学习，为以后自己培训打基础。第二次由我和辛颖华主讲，我和辛颖华对新员工就《企业文化》和《员工仪容仪表》尝试着用ppt做了培训，收效较好。于是我部决定在以后的培训过程中除员工条例外其余内容全部用ppt培训，于12月1日前对所培训内容全部做了ppt课件，12月份的培训已经普遍应用了ppt课件，效果良好。在培训中，我针对大家在课程准备和讲解过程中的种种心理和知识上的问题对同事们做了心里和鼓励，鼓励我部全体成员都参与培训，以使大家的综合素质得到进一步提升，截至目前，我部所有成员都做过新员工培训，这对其他四位同事的工作是一个挑战，也是一个激励和考验，在培训过程中，大家都表现出了超乎预想的热情，在讲义的准备上，临上讲台时的忐忑甚至胆怯的心情中，在上了讲台之后大家对状态的及时调整上，以及培训结束大家的收获和成就感等方面都得到了很强的和升华，给他们的心和工作潜力的挖掘上创造了一个重新认知的过程和机会，对他们很大。

（5）、合唱队、舞蹈队的成立

1：我在这一年中积极协调配合售后为顾客提供优质快捷的售后服务：

4：在做好商场的同时，自我学习 自我进步 进入到电器工程项目

努力争取开展新的业务途径

一、督导工作总结

1、培训。新店员工开业前培训，三天的脱岗培训，对于新导

购员来说是上岗前一次对我品牌文化、企业文化了解的过程；是对服务礼仪、销售技巧再次巩固的过程；是对陈列准则、陈列技巧、搭配技巧学习的过程。而开业后实地培训：边销售边针对各员工、店长培训，这是员工对于产品卖点和销售技巧及服务礼仪的再次温习。

半年来，我一直到每个店铺进行培训，也深有体会，两种培训方式都各有千秋。岗前三天封训，因为没有跟实际结合，我们的导购员往往会忘记培训时所说的礼仪和技巧，而实际培训时又碍于时常有顾客走动不能很系统地培训，所以根据这半年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，以系统培训为前提辅以实际培训来加深记忆。这需要督导从开业前封训完一直跟踪店铺开业后两到三天时间，才能完成一整套培训课程。

2、开店工作指导。新店从量尺寸开始、后装修、招人、铺货直至开业，整个程序需要各个部门的全力配合，发现问题，解决问题，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。对于开业工作流程，我的心得是：跟各部门全力配合，大家一条心把事情做好，无论争吵有多厉害，最终只要是为了店铺开好，其他一切都不重要。

二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几

共 6 页

点我想要再次提出来，希望以后的工作当中这类的问题不要再出现。

1、装修。我们品牌是以一流品牌的标准来要求自己的，所以

装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如唐山迁安加盟店门头字母间隔太开；比如永康店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如西湖银泰店沙发质量太差以至于现在不能坐人等等诸如此类的细节问题，本身就给现场造成了很多不便，且也影响了我们品牌的形象。建议：2011年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。虽然现在公司将导购员的年龄标准定于20—30岁之间，但实际招聘起来还是遇到了一些难题，比如永康市本身招工就非常困难，所以根本就没有选择的机会，而我们目前的工资水平也并不比别的品牌高，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

共 6 页

另一方面公司需增加仓库整理员，杜绝再次出现一个吊牌两种价格的问题！

4、道具铺货。我们品牌道具中有历史相框、工艺品等均属于易碎品，而我公司的包装实在太不完整。据我半年来到各店铺开业观察，历史相框几乎都会碎掉好几个，永康店连工艺品都碎掉一个。这样一来实在是影响了相框的美观，也会给加盟商造成我们物流不专业的印象。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，这样才能在托运时不被打碎。

5、开业活动及店铺日常活动。在商场内开设专柜，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如芜湖店之前开业满送活动，效果并不好。所以建议：应该以商场的大体活动为主，店铺不宜脱离商场而做太低折扣的活动，这样会起到反效果。

店铺日常活动则多种多样，建议以后能针对vip客户单独做一些赠送活动，比如公司可定制一批有纪念价值的礼品（如抱枕、陶瓷套装等）来赠送给vip客户。

以上是我本次提出来的所有工作中的建议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

a类店铺：新款为主，折扣稳定在7折以上，辅以少量旧款予以支持节日商场大型活动。

b类店铺：新款、旧款都有，折扣稳定在5折以上，辅以特卖货品作为支持店铺日常的销售业绩。

c类店铺：旧款为主，折扣基本在3折左右，以特卖为主，处理滞销货品，为公司减轻库存压力。

2、关于销售业绩，所有直营店铺2015年度销量居第一位的是：温州丹璐店，一年总销售额为1037435元，共销售3284件。但该店铺面临的问题仍然是商场大环境没有改善，人流量日渐变少，目前只能是卖一天算一天，明天没有保障的现状在维持着。相比09年总销售额是呈下降趋势！建议该店铺2011年还是以特卖为主，定格为c类店铺，如果销售较2015年继续下滑，那么应该撤掉该店铺，以免得利润不抵房租！

名列第二位的是嘉兴天虹店，总销售额为799162元，1593件，销售以特卖商品为主，也有部分正价商品，一般以5折左右销售。建议该店铺2011年新、旧货一起铺，定格为b类店铺。

对于新开业的芜湖侨鸿店，从9月5日开业以来，销售呈明显上升趋势，2015年4个月销售374163元，204件，该店折扣较为稳定，这与侨鸿整个商场的环境息息相关。建议该店铺2011年以新货为主，辅以少量旧货予以支持商场大型活动，定格为a类店铺。

2015年4个多月，仅销售249406元，258件。人员问题是很重要的一部分，加上该店铺管理一直很混乱，托管商加入其中，给公司后期营运管理造成很多不便。建议2011年能将该店铺收归公司管理，并派我现场培训指导一个星期甚至半个月，直至改好它为止，我将调查该店铺销售不好的原因到底归结于哪里，并且尽全力整改该店，将其面貌焕然一新。2011年建议将此店定格为b类店铺。

铺。

a类店：芜湖侨鸿、永康太平洋

b类店：嘉兴天虹、武汉武昌、武汉徐东、西湖银泰

c类店：温州丹璐、长沙百联、萧山开元、海口紫荆

以上据为店铺提供的销售数据，而并非回款数据，如领导需要查看更为精确的数据，可直接让财务提供报表。以上为本次年底总结报告的全部内容！

督导检查工作情况报告 督导检查工作总结篇三

1、教师准时报到，提前做好充分准备。全体教师准时于2月28日到校报到，学校召开全体教师会议，学习新学期的工作计划，安排开学初的各项具体工作。按照会议的工作布置，全体教师各就各位，全面细致做好开学报到的各项准备工作，整个准备及时充分到位。

2、学生按时注册，规范学籍变动管理。3月1日，全体学生准时到校报到。新学期转入转出的部分学生，也完整地按规定办理了相应学籍变动手续。全校没有因家庭经济困难、生活困难和学习困难而失学的情况。

3、教材征订规范，提前发放方便预学。学校严格按照市教育局公布的教材和教辅用书范围选用教材和教辅用书。成立进校教辅管理小组，建立代购清单分管副校长审核签字制度，严格按照规定做好进校教辅材料的征订工作。根据学校教改实验的需要，四至六年级还提前到寒假放假前进行了书籍的发放，教师还编印了寒假先学纲要供学生寒假先学使用。其它年级的书籍也在开学第一天全部发放到位。

4、学校设施齐备，各项后勤保障充分。开学前，学校后勤部门就组织相关力量对校园环境和开学所需的各面设施保障进行了全面的落实，开学第一天学生就为教师和午托的学生提供午餐。

5、开学教育到位，顺利转入常规教学。报到注册日，各班级按学校要求对学生寒假生活情况进行了深入的了解，学生在班级进行了广泛的交流。班主任还重点对新学期的安全教育和“三爱”教育、“三节”主题教育进行了详细解说与指导。

6、开学仪式有序，简约但是不失隆重。3月2日上午8：00，学校准时召开新学期开学仪式，除了进行规范的升旗仪式外，学校领导还进行了致词，对全体师生传达新学期的工作重点，提出新学期的新希望和新要求。整个开学仪式简约有序。

1、明确安全隐患排查目标。通过安全隐患检查和整改，进一步强化安全管理，完善各项隐患治理措施，明确责任，有效预防和减少各类事故的发生，建立长效安全检查制度，促进学校健康、安全发展。

2、成立综治工作领导小组。校园及周边治安综合治理工作领导小组组长□xx□副组长□xx□成员□xx□明确任务，落实责任。

3、全面细致安全隐患排查。针对学校办学特点，学校既对校（园）舍及建筑物安全，消防安全，食品卫生安全，校（园）车安全管理，人防、物防、技防问题，易品、危险化学品隐

患，又对校园周边200米范围内治安秩序、交通安全、文化市场、食品卫生、建筑安全、消防安全等各方面进行了全方位地毯式排查，对发现的哪怕是细小问题也及时进行了整改，全面消除各种安全隐患。

4、校园封闭管理执行到位。学校实行校园封闭式管理，除学校师生之外，其它人员和车辆进出校园一律进行登记、审批，并持出入证。保安24小时执勤，学校导护师按时到岗督导。保卫人员持证上岗并配齐各项安全设施，校园重点部位安装视频监控，校园人防、物防、技防到位。

5、安全管理常抓不懈。在开学式上，以做文明诚信好孩子为主题重点宣讲各项安全教育，作为全校师生开学“第一课”；紧接着各班在学校的统一要求继续强化学生的安全教育。继续健全各项制度建设。建立各种安全制度，和教师签订签订责任状，建立安全管理档案，制订安全事故处置应急预案，并通过多种形式向家长宣讲安全知识。

1、规范学籍管理，严格落实课程计划。在学期初严把转入转出关，实行联网操作与纸质操作相结合，对转出的学生，了解清原因，看户口，防止变相择校，对转入学生，查验户口，转学证明，从不擅自收不合手续的学生，为转走学生办理转学手续，并为转入学生及时办理学籍增补。学校严格遵照xx市小学课程设置及课时安排，严格执行国家课程方案，切实减轻小学生过重的课业负担。严格执行“三表”，坚决做到开齐课程，上足课时。

2、规范办学行为，严禁违反相关规定。学校严格执行同年级平行分班制，班定额控制合理，无超大班额。学校课程执行到位，尤其是全面落实到学生每天体锻一小时，因地制宜创造性地落实到学生大课间活动。不对学生考试成绩进行排名并张榜公开，无组织学生补课现象，责任督学挂牌督导制度执行好。

3、规范收费行为，严禁违规违纪收费。学校严格执行教育收费公示制度，各项服务性收费和代收费严格按照上级文件规定。学生簿册和校服征订严格由上级中标单位提供，手续规范，质量过关。

1、严格按照编制配齐教师，结构合理。学校遵照上级人事规定，按照规定编制数聘任教师。学校音体美教师能满足教学需要，部分薄弱学科的师资配备还得到了加强。

2、教师合法权益落实到位，队伍稳定。本学期，学校教师基本保持不变。教师工资、相关福利和社保政策宣讲到位，也保障到位，包括学校的自聘教师，教师合法权益得落实。

3、严格廉洁自律改进作风，师德高尚。遵照上级文件和各项规定的要求，学校在20xx年元旦和春节进一步加强了教职工廉洁自律和厉行节约的教育与监督，严格贯彻执行八项规定，改进作风建设。

（一）工作台帐

1、1月30日，举行上学期闭学式，进行寒假安全教育；分发下学期教材，布置寒假校本化作业；宣讲春节廉洁自律和厉行节约政策。

4、2月27日，学校行政报到，商议新学期工作计划，研究开学初各项具体工作；各部门就各自负责的工作进行期初准备。

5、2月28日，全体教师报到，召开教师会议，学习新学期工作计划，安排开学初的各项具体工作。教师各就岗位，全面细致做好开学报到的各项准备工作。

6、3月1日，全体学生报到注册，各班上报注册情况；学生寒假生活交流，补发新学期书籍，班级卫生打扫与环境布置；班级常规教育和各学科常规教育；发放新学期教学“三表”。

7、3月2日，新学期开学仪式，校领导致词；按课表正式上课，导护师巡查督导；学校午托学生在校午餐，加强午托管理；区教育局挂钩联系领导下校巡视；正式执行进出校门持出入证制度。

8、3月2日-6日，各学科教师制订新学期教学计划。

9、3月3日，学校挂牌督学下校视导。

10、3月5日，学校上报20xx元旦春节廉洁自律和厉行节约专项工作报告。

（二）问题清单

1、学生的簿籍是政府免费提供，严格实行招标制度，由中标单位根据学校订单配送。新学期开学第一天，尽管学校一再催促，但相关单位还无法及时送到簿籍。

2、我校进城务工随迁子女占80%左右，由于学生家庭的原因，每天早上和中午上学早到现象仍较严重，造成校门口的安全压力很大；家长要求在校午餐的人数远远超过学校食堂能接纳的数量，满足不了家长的需求。

3、经过一个寒假，新学期开学学校各项常规有的有所松懈，没有一步到位，有待期初强化教育。

（三）整改措施

1、对于学生簿籍没及时到位的问题：

（1）各班级整理上学期没用完的学生簿籍暂时先给学生用，对于有的班级有的学科簿籍不够，由学校总务处进行统一调剂。

(2) 总务处负责向中标单位催促，力争尽快配送。

2、对于学生早到校造成的安全问题：

(1) 各班级班主任负责加强本班学生的到校教育，强调到校时间，对部分过早到校的学生了解情况查明原因提出具体改进措施。

(2) 强化校门口的安全导护，校领导带队、中层领导、教师、保安、专职安全员准时到位督导。

(3) 每天根据到校学生人数和校门口人员聚集情况灵活调早开校门时间，以确保校门口通畅有序。

3、对于学生午餐问题：

(1) 学校最大容量接纳学生在校午餐。

(2) 各班尽量在确定的控制容量内优先安排那些家庭特殊最有需求的学生在校午餐。

(3) 如果确有必要超过控制容量，各班可灵活安排学生到食堂用餐的批次，以解决座位不够的问题。

(4) 班主任和配班老师交替陪学生就餐进行督导。

4、对于开学初常规松懈的问题：

(1) 把开学第一周定为常规教育强化周，由德育室负责具体实施。

(2) 调整完善常规任务和相应责任人安排并在班级向学生公布。

(3) 由体育组负责利用大课间时间，强化学生集队和早操队

形与动作的训练。

(4) 由教导处负责加强教学常规巡视，及时发现问题及时反馈进行整改。

总之，在上级主管部门的正确领导下，经过全体师生的共同努力，我校20xx年春季开学的各项工作进展非常顺利，学校教育教学秩序良好。

督导检查工作情况报告 督导检查工作总结篇四

我所接上级通知后，领导高度重视，本着对人民群众高度负责的精神，立即召开会议，传达文件通知精神和制定检查方案。统一部署，切实履行工商职能，迅速组织开展安全生产大检查专项行动。从保稳定、保安全的高度出发，清醒认识当前安全生产形势的严峻性，增强责任感和紧迫感，深刻认识到安全生产关系到社会的稳定、关系到广大人民群众的家庭和生活，为此，我所高度重视此项工作，切实把安全生产工作纳入重要工作日程。依照工商行政管理的职责，加强安全生产的监督管理工作。

我所加强对非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹等行业的监管，把前置审批条件作为重点，严格审查清理可能危及人民生命财产安全的生产经营行业是否达到登记前置审批要求，审查对象涉及人身健康、安全生产等项目，对已经具备前置审批条件的予以通过验照。确保企业、个体工商户合法经营，杜绝安全隐患。

根据通知要求，我所针对重点行业和重点区域组织开展安全生产大检查，由所长带队，深入到采石场、烟花爆竹厂、网吧、加油站、煤气站等危险化学品行业督促检查，重点对安全责任制、安全员的落实、消防设施等情况进行细致检查，确保企业的生产安全，防止安全事故的发生。共出动执法车辆4车次，人员12人次，检查非煤矿山3家，网吧6户，烟花爆

竹经营个体工商户4户，未发现有安全隐患，有效的防止安全事故的发生。尽量减少超范围经营等违法违规经营行为；严厉打击制售假冒伪劣产品的行为，防止不合格产品和违法产品流入市场。对在检查中发现的部分的网吧经营者没有按照相关规定执行“实名制上网”制度，在网吧显眼的地方也没有标示“未成年人禁止入内上网”之类的警示标语。在检查烟花爆竹市场的过程中，我所执法人员注重指导和督促经营户加强对烟花爆竹存放及销售的管理。在检查过程中，对未办理前置审批许可或行政许可证件过期、失效的经营户，我所一律下达限期整改通知书，详细告之经营户限期办理变更登记或注销登记，同时告知相关前置审批或行政许可部门。

同时结合建立“经济户口”制度，对烟花爆竹、危险化学品以及1户加油站、1户煤气站等行业经营情况进行实地检查，并检查企业名称与有关许可证件、文件是否一致，经营场所等有关情况与登记事项是否一致。对存在问题的经营企业和经营户下达限期整改通知书，提出整改要求。网吧、歌舞娱乐场所、学校周边、营业性公众聚集场所等重点区域的市场检查，对不具备安全生产基本条件或未经安全生产（经营）许可的企业，责令停止营业。

我所在过去的工作里，虽然取得了一定的成绩，同时也存在着一些不足。如由于人员少，对一些行业的安全生产监管不够到位。今后，我所将继续发扬优点，克服困难，努力做好各项工作。

总之，在此次的安全生产大检查中，我所投入全所力量对辖区的市场进行了全面、彻底的检查，对存在问题的生产经营企业和经营户下达限期整改通知书，提出整改要，待安全生产条件具备后再重新开业，以确保辖区市场的安全、稳定、和谐。

督导检查工作情况报告 督导检查工作总结篇五

1、我校在教学中严格执行课程计划。按照国家、省课程计划的规定安排教育、教学活动，严格做到“五坚持五不准”：坚持按标准课时开课，不准随意增减课时；坚持按课程设置开课，不准随意增减科目；坚持按课程标准要求教学，不准随意提高或降低教学难度；坚持按教学计划把握进度，不准随意提前结束课程和搞突击教学；坚持按规定的考试要求，不准随意增加考试次数。

2、坚持调课补给制度，不移用、挤占音体美等课，确保学生全面发展。

1、严格控制学生到校时间

我校每周上课5天。严格执行区教育局规定的作息时间入校，学生每日在校参加教育教学活动的时间不超过6小时，每节课上课时间为40分钟。严格执行节假日放假通知，从不占用课余、周末和节假日时间，安排学生集体补课或上课。

2、合理安排学生在校时间

保证学生每天1小时的体育活动时间。严禁利用午休时间集体组织学生上课、补课，挤占学生活动、休息时间。

3、严格控制学生放学时间。

我校严格按照区教体局规定的作息时间及时放学，做到放学15分钟清校制，督促学生离校平安回家。

4、严禁教师违规有偿进行辅导或参与校外辅导。

1、严格按上级教育行政部门有关规定征订教材、教辅读物、练习资料，不向学生推荐或统一购买未经省中小学教材审定

委员会审定或教育行政部门审定的教辅资料、教学用具。

2、我校坚持作业量上报制，教导处严格控制作业量。我校五至六年级每天作业总量不得超过1小时。八至九年级作业总量不超过2小时，教师能根据课改的要求，精选作业内容，不布置机械性、重复性、难度过大的作业，学生作业量基本上适中。

3、我校坚持作业跟踪检评制度，做到作业按时收缴、批改及时，对缺交、迟交作业的同学进行批评教育，书面作业由任课教师逐一批改，并及时发放批改后的作业本，批改符号规范，并有鼓励性评语。提倡面向全体学生、兼顾两头的科学辅导原则。

4、我校不组织参加没经上级教育部门批准的各种考试、竞赛等活动。

1 我校坚持义务教育阶段免试入学，确保服务区内适龄儿童全部入学接受义务教育。

2、严禁公布学生考试成绩及按成绩排列名次，更不得按考试成绩给学生安排座位等。实行等级评定与成长记录相结合的综合评价方式评价学生。

3、教师能为人师表，精神饱满，使用普通话。课堂上培养学生良好的学习习惯，注重了培养学生发现问题和解决问题的能力。学校严格要求教师不体罚和变相体罚学生，树立“以人为本”的教育理念，尊重学生差异，做到因材施教，发挥学生各方面的特长。

通过自查，我们意识到：尽管我们在工作中做了一定的工作，取得了一些成绩，但离上级规范办学行为的要求还存有差距。我们将按上级有关要求进一步做好整改工作，抓好落实，把我校教育工作办好办扎实，办好人民满意教育。