

大班第一学期区域活动计划 大班个人计划 第一学期(大全8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

督导工作汇报 督导工作总结篇一

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到此刻东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。

1、2月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，经过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情景和工作职责。作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备必须的专业知识，演讲技巧。再者，要坚持进取，持之以恒的工作态度。

2、3、4月份出差本省、四川，重庆等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不一样程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通本事、管理本事和十足的热情和职责心才能把工作做好。

3、5月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。经过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的提高，也分清三个品牌不一样的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌

风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、6月份出差武汉，主要针对店员进行培训和协助销售。6月份的出差能够说是对我前期知识积累的一次检验。在武汉驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本能够流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面能够让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮忙，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去理解我的一些见解。

对我来说，皮具行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情景。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。

2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价格位以及销售情景。

3、争取下半年能够出差不一样区域，了解全国市场情景。

4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

督导工作汇报 督导工作总结篇二

1、9月，学习了相关的教育法律法规，如：国务院颁布的《教育督导条例》、市教委和市政府督导室的《关于印

发**市教育督导责任区督学工作规范的通知》、市教委《减轻义务教育阶段学生过重课业负担深入推进素质教育十项规定》及《中小学校责任督学挂牌督导办法》等，同时也积极学习相关业务知识，如礼仪、制表、方案等。根据教委和办公室的工作部署，制定了□20xx—20xx学年度中学教育督学》，让自己的工作有目标性和方向性；本月跟随办公室领导和同事们开展了经开区片区学校大调研工作，大致了解了片区各校的校情、开学工作情况等；收集信息，建立了片区教育督导工作信息卡和qq群。

2、10月，协助组织了经开区片区“我的中国梦、校园之歌”合唱比赛，为配合大足区20xx年数独比赛，制定了经开区片区20xx年数独比赛（复赛）方案，自行命题、制定评分标准，与同事们完成了复赛组织、监考、阅卷、评选、上报工作。

了复赛的组织、评选、表彰、上报、跟进服务工作；参训**市20xx年社区指导教师培训工作，协助大足教委职成科完成社区教育现状的问卷调查工作。

4、12月，对义务教育均衡发展和互动式卓越课堂推进情况进行了检查和专项督导；为配合大足区20xx年交互式电子白板教学应用大赛和中小学体育优质课竞赛活动，与同事们一起制定了经开区片区交互式电子白板教学应用大赛（复赛）和中小学体育优质课（复赛）方案，完成了复赛的组织、评选、表彰、上报、跟进服务工作；深入中小学课堂听课，了解教学现状和课改情况；24—26日参加了大足区20xx—20xx学年度上期小学期末质量监测工作；作为责任督学，按要求进入自己挂牌校园童真幼儿园开展了督导工作，做好督导记录并对长河小学期末监测工作（小学3—6年级的科学、品德与社会）提出了自己的建议。

5□20xx年1月，陪同区教委安稳办和双桥校报支队检查经开区片区各中小学安全工作；进入挂牌校园长河小学、新秀幼儿

园开展督导工作，做好督导记录。

6、为提高自身素质，积极参与各种培训学习和自学，参加了大足区中小学校责任片区督学培训会 and 经开区片区教育督导办公室业务培训，如《经开区片区教育督导工作规程》、《幼儿园教师一日活动保教常规行为细则》等等，自觉学习新出台的教育法律法规和文件。

7、完成领导交办的其他工作。如开会、学习、传达、贯彻，日常来访接待，会务准备、服务，迎检工作，资料收集、归档等等。

本期来，得到了领导和同事们的大力支持和帮助，心怀感恩，边学习、边开展工作，做好计划、过程记录和总结，不断反思，工作能力得到提高，希望虎年再接再厉。

督导工作汇报 督导工作总结篇三

自从__开始招聘开始我就在那报名了，此刻进入公司已级有3个多月了，在这期间，我作为现场部的一名督导真真切切的体会到公司给__人民带来的各种好处，如：买衣服不要再东跑西跑、给人民带来了在家门口就业的机会等等，我也是一个刚从大学毕业的学生，一出来就能大家门口找到工作真的好开心。

现将本人20__年的工作情景作一简单汇报，请大家批评指正。

一、培训期间

在这期间，我从对这行业的一无所知到进一步的了解。这都是公司给我们培训的功劳，从这学会了作为一个基层的管理者如何去熟悉各项业务到如何去和员工或是上级沟通，还有顾客的服务和客诉等等，经过培训和军训之后自己在各方面都有了必须的提高，给了更好的为公司和顾客服务的信心。

二、工作职责

本人后在女装、休闲装、运动区担任过督导，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护卖场现场经营秩序的有序运行。具体到日常工作资料，主要有员工日常行为规范化管理，商品的退换或客诉等。

三、工作职责执行状况

三个月来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和现场部全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。

本人是在学校刚毕业的一名学生，学的是软件，俗话说，“隔行如隔山”，如何做好服装的督导，对我来说，依然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自己，以尽力适应岗位需要。经过学习与实践的有机结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升员工整体素质。

20__年来，营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作主角，并养成了良好的职业习惯。同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。

督导的工作场所就是卖场，工作资料十分具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的职责心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好运行，给顾客供给一个方便、舒适的购物空间。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。

配合柜组和营业员做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，三个月来，我认真学习并灵活运用商场在商品退换方面的相关办法，对每一齐退换货的处理都努力做到有章可依，异常是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，就上个月本人每月的冲红数都在33起以上。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。

三个月来，本人注重了解员工的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，同时，善于经过日常口头表扬和鼓励来坚持员工较高的进取性、稳定性，尽自己的努力，带动更多员工，构成一个和谐的工作团队。

四、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，异常是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导、经理、主管学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理的执行力都有待加强，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾

客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

五、20__年工作打算

- 1、加强对服装现有品牌和服装面料的了解，进一步从专业知识上加强对各品牌的理性认识，配合各柜组和相关领导，及时将合理化信息和提议传达厂家或营业员。
- 2、充分调动每一位员工的进取性，经过平日的沟通，让员工在里了解公司的最近动态，以及公司的各种要求，要关注、关心自己的员工，及时肯定员工的提高，让员工行有规范、学有榜样、干有目标，心往一处想、劲往一处使，为公司的发展凝心聚力。
- 3、提高自身服务意识，做好整体员工服务意识的灌输，养成良好的心态，异常要加强自身专业知识的学习，要努力建立与员工之间的任信关系，树立自己的，为所有员工树好形象，努力把整个打造成为一个步调一致的和谐团队。

各位领导，20__年让我有点依依不舍，在这三个月里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，提高着。所以，我热爱这份工作，期望自己今后能欢乐着工作，同时也能在工作中找到更多的欢乐!与z同成长。

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。

督导工作汇报 督导工作总结篇四

妇女病是一种常见病和多发病，据统计，近几年我县农村妇女病平均年发病率为65、53%，其中乳腺癌平均年发病率为13、24/10万，宫颈癌平均年发病率11、35/10万，占妇女病恶性肿瘤发病率的第一、二位，严重危害着农村妇女的身体健康和生存质量，影响了经济和社会的和谐发展。为改善这一状况，提高全县广大妇女的健康水平，促进经济和社会协调发展，江华县县委、政府十分重视和关心妇女的医疗卫生保健事业，积极向上争取，并得到了中国初级卫生保健基金会健康扶贫工程组委会的大力支持，将我县列入了妇女病普查普治项目实施县之一。我们抓住这一大好机遇，在县委、政府的领导下，在县直相关部门的大力支持下，我们以全面实施新型农村合作医疗和妇幼卫生保健项目为契机。自20xx年以来，分别在全县23个乡镇(场)开展了此项工作，目前已

为68738名妇女进行了妇女病检查和诊治。其中农村妇女49162通过普查发现患有妇女病32985人，患病率达47.98%；接受海极星治疗7250例，已发现癌前病变38人，确认宫颈癌症6人(大路铺2人、沱江、桥市、花江、河路口各1人)，乳腺癌2人，在发现的6例宫颈癌妇女，均已及时接受了手术，并得到基金会支助的1000元补助金。和人寿保险公司防癌保险理赔。其他绝大部分的患病妇女也都接受了针对性地治疗。

通过实施该项目，扩大了对全县妇女病普查普治覆盖面，动态掌握各类妇女病发病率；做到早发现，早诊断，早治疗，提高妇女病包括妇科癌症在内的治愈率，降低妇女病发病率，提高妇女健康水平和生存质量，促进了全社会经济的发展。

为切实加强妇女病普查普治项目工作的领导，县人民政府制定和下发了《江华瑶族自治县妇女病普查普治通知》，成立了由县委常委刘玲军同志任顾问、县人民政府副县长何月姣任组长，县妇联主席、县卫生局局长任副组长及各相关部门负责人为成员的妇女病普查普治领导小组，和相应的技术指导小组。各乡镇(场)人民政府成立相应的妇普领导小组，并对工作计划进行周密的安排。

为做好该项工作，召开了全县妇女病普查普治工作动员大会，会上对该项工作进行了动员和安排部署，各乡镇场与县人民政府签订了工作责任状。按照动员会要求，各乡镇制定了相应的实施方案，下乡宣传资料，安排村委负责人、村妇代会主任，将给妇女同胞一封信、工作要点等资料下发到各家各户，书写宣传标语，做到了人人皆知，家喻户晓。由村妇代会主任或村主干带领妇女群众按工作方案安排的时间统一到普查点参加普查。

普查前，我们一是与乡镇政府及卫生院协调，要求安排好普查场地和业务用房，并按普查流程，布置好普查房间。二是要求各乡镇政府及卫生院各派出2名人员参与普查，作为登记

人员、导诊人员等，并维持现场秩序。三是各乡镇必须按照检查时间计划，由各村妇女主任带队，按时参检。四是参检人员按照普查流程逐项进行检查，其中阴道b超和专家咨询放到普查最后，由专家制定治疗方案：实行海极星治疗或药物治疗或手术治疗。

一是政策保障□20xx年1月1日，新型农村合作医疗在我县正式启动实施，在县领导的关心和支持下，将妇普检查了的宫颈糜烂等慢性宫颈炎需要进行海极星治疗的费用纳入补偿畴，实行限额补偿(每例接受海极星治疗者予以补助90元)，减轻农民负担。

二是宣传动员经费保障。为搞好此项目，我们十分注重宣传活动，给予乡镇妇普动员会议经费支持，在印刷宣传单、制定横幅、标语、通知等宣传资料上予以经费保障。

三是在人力劳务经费上予以保障。我县妇幼保健院抽调了12名技术骨干，以及请乡镇政府、乡镇卫生院各抽调2名工作人员共同参与妇普工作，并保障其劳务工资，且对做宣传动员工作的村委主任或妇女主任给予一定的经费补助，以形成合力，保障项目顺利实施。

1、惠民效应：按物价收费标准，接受妇女病检查各项项目费用是212元，若普查完4、5万名妇女，也就意味着为妇女同志直接减免医疗费954余万元。

2、关爱效应：通过实施该项目进一步体现了党和政府对老百姓的关心和爱护，密切了党群关系，融入了鱼水之情。可以说这是我县开展妇女保健工作有史以来的一次大规模、大范围的妇女病普查普治活动，群众满意度极高。毋庸置疑，这是继“降消”项目以来的又一个德政工程、关爱工程。

3、宣传效应：一是为新型农村合作医疗的参合提供了强有力的宣传渠道。二是为政府树形象，通过免费普查，老百姓都

讲政府好、政府英明、政府伟大。三是为妇幼保健工作作宣传，我们每到一个乡镇，在参加妇女病普查普治动员会上，都利用这个机会来宣传妇幼保健、“降消”项目等知识。

4、关系效应：一是密切了政府与老百姓的关系；二是密切了保健院与各乡镇及各相关部门的关系。

5、品牌效应：通过妇女普查普治工作，为妇幼保健赢得了市场，提升了形象，打造了妇幼品牌，展现了专科特色，使广大群众对妇幼保健的认识度进一步提高。

1、妇普项目是一项时间延续性长、规模大、人员参与多的公益活动，长期运作势必引起技术小组人员工作紧张，体力疲乏，容易出现思想松懈。

2、项目设备难以保持良好工作状态，长期持久超负荷使用，加上反复搬运，仪器设备极易出现故障，且因路程远维修服务难以跟上。如设备出现问题，整个项目即中断，由此给老百姓带来的怨言多。

3、经费补助问题。该项目虽说有一定的治疗收入，但是需要的成本开支也较大，就我县而言，据初步计算，完成4、5万普查任务，必须完成5000例海极星治疗数，其成本开支与收入才基本持平，如果上级部门不予以一定的经费补助，仅靠海极星治疗收入来维持此项目运转，项目运作将难以得到保障。

为保障妇女普查普治工作长期运作和健康发展，需要建立长效机制。一是政府要有一定的项目经费投入作保障，确保项目正常运转。二是各项便民优惠政策的出台，如新农合的政策扶持，为患病群众减免部分费用，是确保项目运转的前提。三是检查设备要完好，是确保项目运转的基础。四是实施单位要有一支来之能战、战之能胜的精强队伍，保障项目正常运转的基本条件。

督导工作汇报 督导工作总结篇五

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的五个月作以下总结。

1. 2月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作心态。

2. 3. 4月份出差本省、四川，重庆等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

3. 5月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4. 6月份出差武汉，主要针对店员进行培训和协助销售。6月份的. 出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。在武汉驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解

陈列;另一方面增加销售经验和卖场管理经验。对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

对我来说，皮具行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

下半年工作计划

- 1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情况。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。
- 2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价格位以及销售情况。
- 3、争取下半年能够出差不同区域，了解全国市场情况。
- 4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

督导工作汇报 督导工作总结篇六

- 1、相关工作回顾
- 2、主要工作结果

加强学院学生会干部队伍建设，强化制度创新。学院学生会为一个群众组织，高效的运作模式取决于成员的素质和制度构筑的良好执行力。提高干部的个人修养，使得学生会的工作质量有效提升。

转变工作方式、坚持务实、高效的工作作风，基础性工作扎

实到位。学生会是一个学生组织，最根本的是为同学们服务，坚持正确的方针、方向和理论指导，以便在今后更好的开展工作。

我们督导组的工作，不仅是面对学生，也是面对学生会，对各部门干部干事作风进行督促考核，同时也协调各部门工作，配合各部门日常工作。通过一年来的工作，在动态中不断进步，解放思想，积极实践，使我们自身也得到了锻炼。

3、工作体会思考

从不适应到适应，从陌生到熟悉，从只身一人到团队协作。回过头来看看自己走过的路，真是充满了苦涩和欢欣。从我加入学生会那一刻起，我就已经下定了决心认认真真、全心全意的做好每一份工作，并且还严格要求自己，争取做得更好！无论从哪个方面讲，都收获了很多很多。在思想方面，对“全心全意为广大同学服务”这句话有了更深的理解，这让我对学生工作的热情有意想不到的提高。作为学生会督导组的一员，监督别人工作的过程也是监督我自己。只有自己做的更好，才能在工作中对别人进行监督。我也不再因为学生会的活动耽误了自己的时间而苦恼，尽管有时是很小的活动，收获却是无法衡量的。在学习和生活中，从无所事事的状态变的紧张忙碌，学习上我也感到了一种前所未有的压力。也是正因为这样，促进了我的学习意识，变被动学习为主动学习。虽然，有时我因为自己的工作方式不佳和经验的不足，对工作产生影响，但是在这一年的时间里，我不断在工作中寻找并改正自己的不足，交流大家好的方法，取长补短，吸取精华，不断完善自己。在此也感谢老师及同学们对我的帮助和支持。

1、端正自己的态度，态度决定一切，认真积极的完成好老师及学生会给予的任务和工作。并且把握细节，使自己能更加有效的工作，更加全面的为同学们服务。

2、希望能帮助各部门干部干事进一步提升工作能力，增强归属感。相应的监督是必不可少的，一学期的工作下来，深刻意识到监督的重要作用，不论是学生会整体性的工作，还是具体到每一位学生会成员的执行，良好而及时的监督和反馈是必不可少的。

3、在工作中以身作则，使各部门干部干事增强工作积极性，各部工作开始之初，干事工作尚属积极，都能积极参加各部活动。但是，有些干事工作热情持久性不强。希望在接下来的工作中，各部门干部干事之间应互相协调，做好分配部署，积极认真的完成学生会日常工作安排。

最后，我相信，在学校老师和校团委的指导下，在广大同学的支

持下，学生会全体成员会努力务实的做好每件事，学生会工作将会越做越好。督导组也将秉承‘锲而不舍，敢为人先’的精神，把我们的激情和自信落实到实际工作中。我愿我能以梦想为帆，以实干为桨，穿越这一路的莺歌燕舞或者迷雾狂风，让彼岸的风景呈现在我们眼前。

督导工作汇报 督导工作总结篇七

1、做好每天的教师课堂日常检查工作，重点检查教师到岗情况、课堂教学态度及课堂组织情况、教案及教学计划的实施情况，做好记录。本学期督导科在每日的课堂巡查中对学生的课堂违纪行为加大了检查力度。

2、教学督导科成员采用随机抽查听课的方式进行课堂教学督导检查，并对教师课堂教学情况作出质量评价，提高了教学质量。

3、本学期，学校班级数17个，按课程设置，教师缺口很大。在教务科的领导下，教学督导科及时调整教学计划与进度，

招聘教师，对外聘教师进行强化培训，保证了学校教学工作的正常进行。

4、对教师教案进行不定时抽查，及时督促教师按教学评估的要求备好课。

5、本学期全校范围内共检查抽查学生作业2次，检查教师布置作业情况及学生完成作业情况。督促教师布置适当的作业，督促学生积极学习，提高学生学习成绩。

6、及时了解教师和学生对教学工作的意见和建议，并将意见和建议整理汇报，提出了相应的处理意见和改进方案提高了教学效益。

7、教学督导科在期末考试中认真检查考风、考纪，督导教师监考情况、学生违纪作弊情况等。使学校的考试风气有了根本性的`转变。

8、学期末，督导科根据评估的要求，认真检查教师教学档案上缴情况并做好记录，保证了我校的教学档案规范完整。

9、积极参与教务科组织的教学研究活动。

10、教学督导科在完成自己教学督导任务的同时，及时完成了教务科的日常事物，得到认可。

教学督导科将继续在学校党委及教务科的领导下努力工作，为学校训练工作服好务，做出自己的贡献。