

# 2023年加盟商的督导工作总结 督导工作总结(精选8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 加盟商的督导工作总结 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。

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身的素养，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

促销，无论在哪一行，都是一个客观存在、无法回避的常见主题。受天时、地利及人脉的限制和影响，其资源和方法往往有很多种，这就需要我们头脑机敏地巧用资源、广开思路、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”。

转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总结，提出了需要改进的地方以及解决方法。

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的

地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每天按照此流程来展开工作（对每一项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效率也会有所提升。

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。

在工作中总会提醒自己：所有出现的问题只有自己解决，等到别人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那么强，所有的问题只有自己去寻找解决方法。再苦再累，只有你的业绩才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总结出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

1、自我学习力不够，总是需要鞭策

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法

1、合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自己目前的工作问题，总结出自己如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较轻松。

## 加盟商的督导工作总结 督导工作总结篇二

今年11月份学院成立了教学督导团，本人很荣幸被推为成员之一。在这期末之际，就本学期的教学督导工作作一个全面的总结。

贯彻教育部16号文件精神，坚持以“导”为主、以“督”为辅的工作方针，本着规范教学过程、稳定教学秩序、提高教学质量的基本思想开展教学督导工作。

1、深入教学一线，做好听课工作。坚持每周听课是教学督导员的常规工作。自教学督导团成立以来，本人做到每周听课2次以上，听课范围尽可能覆盖到每一门课程及教师。累计听课19节次，每次听课都认真评课，并与上课教师交流，探讨教学心得，异常注意对新进教师的指导。

2、做好巡视工作。对于系部的教学秩序进行有效监控，不定时巡视各个课堂，杜绝教学事故的发生。

3、参与期中学院进行的教学检查工作。学院对期中教学检查工作十分重视，本人协助倪督导以及系部领导认真检查了部分教师的教学资料，包括教案、课件、点名册、作业批改情景等，及时发现问题并总结经验、教训，肯定了数字艺术系的教学改革成果。

4、配合教务处参与组织本系的“讲课比赛”，关注参加比赛的教师和授课情景。

5、参与组织期系部“教学反馈”工作。期中，在系部学工的协助下组织学生就教学情景填写调查问卷，及时掌握学生对教学、管理方面的反馈信息。

6、就教学管理方面的工作经常与系部领导进行探讨，并提出一些提议。提议完善具有本系特色的学习激励机制，如；建立学生留校作品库，将部分优秀的学生作品收藏在系部，并授予作者“收藏证”。这样既能够树立良好的学习榜样，也为学生就业增加更多的“资本”。

1、做督导工作首先要严格要求自我，在教学上要起到带头作用，这样才能树立威信。

2、工作要注意方式方法，主要是要善于“导”。

1、由于自身还比较年轻，经验不足，工作中对一些问题研究不周到，应变本事有待提高。

2、与其他督导员之间的交流不够，以后这方面还需加强。

1、不断加强自我的学习，刻苦钻研业务，加强与其他系(院)督导员的交流，相互学习，取人之所长补己之短，提高工作本事。

2、工作中做到敢说敢管，履行好自我的职责。

3、进一步完善系部的教学监控机制，更全面、及时的掌握系部的教学动态。

## 加盟商的督导工作总结 督导工作总结篇三

\*\*\*乡中心小学地处县城东12公里的\*\*\*乡\*\*\*村。服务于1个乡政村，10个村民小组，全村2896人。学校建于1942年，占地面积8518平方米，建筑面积3525平方米(其中教学用房1351平方米、办公用房54平方米、辅助用房774平方米、教师周转宿舍523平方米、食堂240平方米)，生均建筑面积10.8平方米。现有教师17人，大专及以上学历17人。

教师学历合格率100%。有7个教学班(其中学前班1个)，在校学生325人(其中学前班54人)，女174人(学前班28人)师生比1:20。学校配备互联网设备。电教室、实验室、仪器室、图书阅览室各1个。图书室藏书7512册，生均27册;仪器室按国家二类标准配备。学校适龄儿童入学率为100%，残疾儿童入学率为100%，巩固率为100%，毕业升学率为100%。年小学毕业检测双科合格率为79.4%，三优率16.7%，较2012年三合率上升41个百分点，三优率上升16%。其它各年级各学科成绩也有较大幅度的提高。

### 二、所做的工作

#### (一)校园环境

1. 硬件建设。我校近两年来，把继续改善办学条件，营造良好的育人环境当作大事来抓。2012年争取国家项目两个：教师周转宿舍和学生食堂，现已建成并投入使用。拆除危房三栋共32间，彻底改变了学校的育人环境。

2. 加大绿化、美化、净化力度，营造一个干净整齐的教育教学环境。一是组织学生搞好每天的值日工作，确保校园内无垃圾、无脏物;二是加强学生的养成教育，教育学生勤剪指甲、勤理发、清洗衣服，保持积极健康的形象;三是学生坚持每天穿校服，少先队员佩戴红领巾。

## (二) 德育工作

### 1. 加强师德师风建设，营造良好育人环境。

学校把师德教育作为教师继续教育的一项重要内容，明确师德师风建设的目标，通过集体学习文件精神，分组讨论、个人自学等形式组织教师认真学习贯彻《教师法》、《中小学教师职业道德规范》等法规制度，是教师队伍具备优秀的道德品质。

### 2. 常规教育

抓好行为规范教育，积极开展小公民教育。抓好学校的各项常规，创建优良校园。抓好“班队”德育主阵地，上好每一节班队课。加强班级文明建设，营造良好班级氛围。抓好德育宣传阵地建设。法制教育紧抓不放。探索尝试心理健康教育，形成健全人格。把德育工作渗透到各学科之中。

## (三) 安全工作

学校把安全工作当作头等大事来抓，认真落实“安全第一，预防为主”的方针，以对全体师生负责的高度认识，把安全工作纳入学校重要议事日程，采取措施，保障学校在校园安全、交通安全、食品安全、取暖安全及防震减灾安全工作落到实处。

1. 成立领导小组。学校成立安全工作领导小组。以一把手为组长，学校副校长、村委会主任为副组长，学校教职工、村委会成员、村卫生所成员为组员的安全工作机构，并制定了各自的职责。

2. 加强教师安全防范的责任主体意识，教育学生增强自我保护意识，学校与教师签订安全管理责任书、班主任与家长签订安全协议书，责任到人。

3. 对校舍进行定期检查，及时排除隐患。
4. 加强学生交通安全教育，学前班至三年级坚持家长接送制，四至六年级坚持路队制。
5. 加强校园周边综合治理工作，通过专项整治，消除安全隐患，建立健全长效治理机制，营造安全的育人环境。
6. 做好防震减灾工作。学校成立了“防震减灾领导小组”、“防震减灾救援小分队”制定了“防震减灾紧急预案”。同时加强学生的防震减灾教育和安全演练，做到疏散路线明确、措施到位。

#### (四) 教学管理

教学管理是学校的重中之重，关系到办学方向，教育质量，培养社会主义合格接班人的大问题。学校领导班子对这项工作做了认真细致的研究，制定出了切实可行的管理方法，健全了常规管理制度。如：严格按照大纲规定开足开齐课程，工作计划、备课、上课、作业批改、辅导、考试评价、质量目标等方面均有明确要求。严格按照作息时间工作，坚决杜绝放学后讲讲学生留在校园内补课或利用节假日或双休日等时间给学生补课。

#### (五) 师生管理

首先对于教师的管理，我们要加强对教师的政治思想教育和职业道德教育。实行绩效奖惩制，对教师的各项工作，实施行之有效的量化考核，奖惩分明。积极组织教师参加各种教学研讨和专业技能培训，努力提高教师的业务水平。

在学生管理方面，要加强对学生的思想品德教育。认真组织学生学习《中小学生守则》和《中小学生日常行为规范》，要求学生背会并认真落实。认真开展“两争创(争创先进班集体)

体和先进少先队) ”、“优秀班干部”、“三好学生”、“学习标兵”等活动，使学生有榜样，有方向，取得了很好的教育效果。营造和谐的师生关系。

以上就是督查我们学校教育一学期的情况。如有不当之处，还请各位不吝批评指正。谢谢大家！

## 加盟商的督导工作总结 督导工作总结篇四

□

近一年来，学校进入了快速发展的新车道，为了不断适应新的工作环境、新的工作内容、新的工作对象和岗位要求，我认真学习科学发展观的重要理论、相关的政策法规和制度，虚心向老教师学习请教，学习他们好的工作经验和工作方法，深入一线了解教育教学情况。工作态度谦虚谨慎，在督导工作实践中。

我深刻认识到：教学督导是一门科学，必须认真学习，才能更好发挥督导的作用。于是我把强化自身素质作为做好督导工作的基础。工作中不断地思考和总结经验，在实践中边学边干，用理论来指导实践，踏踏实实做人，兢兢业业做事。力求让领导满意。

□

### (一) 强化教学督导，促进新课程改革。

一学期来，我经常深入课堂，主要面向一线教师学习，听课过程中，兼顾教风、学风。对课堂教学中存在的问题，及时与任课教师交换意见和看法，提出自己的建议和主张。同时，对教导处在新课程改革方面实施督查，帮助总结新课程改革的经验。青年教师赛课参与听课、评课，帮助他们剖析教学全过程，使他们看到别人的长处，也发现了自己的不足，切

实起到教学相长的效果。以此达到教研课的预期目的，起到了交流学习的作用。

督导工作过程中，我坚持原则，注意方法，取得了良好的工作效果。对青年教师的点滴进步，给予充分的肯定，实事求是地对教学质量和教学效果作客观分析评价，帮助、关心教师尤其是青年教师不断提高素质和教学水平，工作中倡导“以人为本，和谐督导”的理念，强化为教学服务的意识。在促进教学改革、加强教学管理、提高教学质量方面发挥作用。

## (二)加强常规督查，促进常规工作规范化。

1、加强教学常规的过程监控检查。平时定期不定期对教师课程计划执行情况，遵守教学法规情况进行检查，发现情况及时指出来，督促教师“开全、上足、教好”，促进学生的全面发展。每月对教师执行教学计划、备课、教学进度、作业批改、后进生的辅导情况及实践性教学活动的开展情况等进行检查。通过检查认为：教学运行良好，绝大多数老师执行教学规范较好，能按“学期授课计划”授课，集体备课能按要求实施。但在督查的过程，我也发现了存在的问题：如学校对学生的作业书写要求不高，教师把关不严，个别班级的作业不够整洁，老师的批改，激励性语言过少，个别教师甚至没有等。

2、对开展阳光体育活动认真督查：为了学生健康成长，根据教育局文件精神，我认真督导体育组积极开展阳光体育活动，各班体育活动有计划、有安排表。同时，为丰富学生的校园生活，学校组织学生开展大课间活动，大课间活动有老师组织，活动内容丰富多彩，如跳绳、踢毽子、打乒乓球、打篮球、打羽毛球及各种游戏等。

3、对学生在校一日常规进行督查，绝大部分学生早晨入校门时基本能做到衣服穿戴整齐干净，戴好红领巾。到校后马上

进教室坐在自己的座位拿出课本进行早读，早操铃声响后学生能有序地进场、退场。对课间学生纪律也进行了督查，学生基本做到不在教室和楼道内喧哗和追逐，不搞恶作剧和有危险的活动。同时留意学生课间、放学时班级和校园卫生情况，总的来说绝大部分班级学生能不攀越花坛和栏杆，不到危险的地方玩耍，保持校园整洁。但是有的学生环境意识淡漠，有待于来学期进一步完善。

### (三) 积极开展跟踪调查，广泛听取群众建议。

督导员是学校领导与老师沟通的桥梁。我既是督导员，又是一名普通教师，工作在一线，既要贯彻执行学校的决定，又要虚心倾听老师的建议。我平时认真收集、整理、反馈教学动态信息，广泛了解教育教学情况，对突出的问题进行跟踪调查，广泛听取师生对教学工作的意见，听取教师在实践教学、开展教改活动情况的意见和建议。同时，我也认真听取老师对督导工作的意见及建议，开展专题督导，发现问题及时沟通。

1. 加强学习，紧跟教育教学发展的新形势，不断转变教育思想，更新教育观念。不要怕因督导工作会得罪人，克服工作中的畏难情绪，加大工作力度，把督导工作尽可能做好。
2. 进一步处理好督与导的关系。坚持督与导相合，以督为主，以导为辅，强化服务职能。
3. 进一步加强与校领导的沟通，取得理解和支持。

相信在校领导的有力支持和相关科室的大力配合下，我校的督导工作在提高教学质量、规范教师教学一日常规、学生日常行为规范方面发挥出更大的作用。

## 加盟商的督导工作总结 督导工作总结篇五

### （一）肺结核病人登记情况

全年共登记初诊病人902人，发现新涂阳病人201例，完成全年计划101%；复治涂阳病人54例，完成全年计划100%；涂阴病人39例；非结防机构网络报告290例疑似肺结核病人，剔除重卡56例；其中转诊224例，转诊率95.7%；需追踪58例，已追踪58例，追踪到位53例，追踪率100%追踪到位率91%。每季度编印结防信息，向全县各有关单位通报一次情况。

### （二）上年新涂阳病人治疗转归情况

xx年共登记新涂阳结核病人203例，其中治愈187例，治愈率为92%；完成疗程4例；非结核死亡2例；不良反应10例；病人系统管理率98%；以上数据均完成年初计划。

### （三）经费投入情况

根据国家、省市规划，县财政把结防经费18万元列入预算，保障了结核病人治疗管理、宣传教育及规划活动的开展。充分利用中央转移支付资金12.9万元，做好结核病人的报告、管理、督导、追踪等工作。

### （四）督导访视情况

对乡镇防保站每两个月督导一次，社防科设计了“免费病人领药监控表”，发现有不及时取药和中断服药的病人，马上电话告知患者或家属。全年共督导访视结核病人220余人次，力争走访到每一个结核病人家中，尤其对断药或不规则用药的病人进行结核防治知识再教育。11月份开始，耗时一周，行程1200余公里，给乡村医生兑现转诊费。

### （五）“3.24世界防治结核病日”宣传情况

xx年3月24日是第十五个世界防治结核病日，今年的宣传口号为“遏制结核，健康和谐”。此次活动主要在教育局基教科陪同下赴城区5所中小学进行结核病知识宣传，以健康教育课为主宣传阵地，张贴宣传海报20张、发放《防治结核病》及《遏制肺结核》光盘50张，《防治结核，健康和谐》小画册3000份，特别是一年级和初一新生，人手一册，使每位师生都看到、听到、学到结核病防治小知识，师生们在短短的时间内，营造了一个班班搞预防、人人讲卫生的良好氛围。另外给教育局基教科留下宣传画册xx份，发放给乡镇各中小学，让全县师生都能了解到结核病防治知识。通过宣传，提高了师生对防治结核病重要性的认识，了解防治结核病防治知识，增强预防治疗结核病的意识。

#### （六）全县结核病防治工作会议召开情况

4月8日在结核病院会议室召开了全县结核病防治工作会。县卫生局分管局长、防保科科长、结防院院长、疾控中心、综合医院分管院长及各乡镇防保站长参加了此次会议。会上，对xx年全县的结防工作作了全面总结，制定了xx年各乡镇工作指标、工作任务及全县结防工作重点；卫生局王朝仲副局长指出了今年的'工作重点，要落实好免费政策，提高工作质量，强化重点人群的防控和宣传教育以及做好全国第五次流调工作；最后，结防院与各乡镇卫生院签订了xx年结核病控制工作目标责任书。本次会议的召开，及时总结和分析了我县结防工作成绩和问题，明确了xx年的工作的重点和目标，为顺利开展各项结防工作，全国第五次结核病流行病学调查工作以及全面落实结核病防治规划打下了坚实基础。

#### （七）全国第五次流调泗水点现场工作完成情况

5月10日开始，经过14天的辛苦工作，通过济宁市流调队、金庄村委会的通力合作，至5月23日晚11点，对西音义村1667名村民进行胸部x线胸片检查，应检率达到95.26%，圆满完成金

庄点的流调现场工作。流调点发现4例可疑肺结核患者，确诊1例涂阳肺结核病人，并按照《指南》要求落实免费治疗政策。24日，为已入户核查而未被抽中的群众进行了免费胸透，并发放纪念品。流调队为群众提供周到的服务，受到了村委会成员及群众的好评，并与他们建立了深厚的友谊。为表达感谢之情，村委会特地制作了一面“一心为民，技术高超”的锦旗，村支书亲自前往流调队住处赠送给流调队。

## 加盟商的督导工作总结 督导工作总结篇六

光阴似箭，转眼间，一个月的督导验收准备工作过去了，可以说为迎接督导验收，我们每个老师都紧张忙碌的工作，疲惫多多，收获多多。总体看，总督导工作对我们每个人都得到了提高，不管是从学校整体工作的了解还是从教学研究的深入了解，对我和本组教师来说都是很大的促进和推动。下面我从几点来谈谈督导工作的感受。

1、今年亲历了教育局教学督导工作会议，感觉督导工作不仅是教学工作的验收，更是对教学工作的推动。开完会感觉局领导对工作的重视程度非常高。自己也感到了任务的急迫。在校领导周密的安排下我分担的是课程管理这一块的工作。当时摸不着头脑，不知道从哪里准备，会后就开始了学习有关教学督导工作的有关资料。不明白的地方就和赵校请教，和董主任研究。逐条研究分析领会归纳自己应该准备课程管理的工作项目。自己在学校完不成的就拿回家去做。在准备工作中知到了国家课程设置的的标准，地方课程设置的的标准，校本课程设置标准。学习了心理健康课设置的有关规定和要求。清楚的知道了我校课程设置的宗旨和目的等等。

2、忙中不忘抓好教学常规工作。教学督导工作准备期间正赶上期中考试，我主动，默默承担起期中考试的安排，因为这是新学年，新学期的开始监考安排一切从头开始，班级不同了，任课教师不同了，请假的，有病的等等需要全盘考虑。要想不出纰漏需要特别细心，全校统筹安排，这是我第一次

尝试开学初的监考安排。要考虑到英语的烤盘，取卷、分卷，阅卷安排、试卷分析等等。由于自己的经验不足，最终还是丢了3个二年级数学教师没有安排上。每年阅卷人数比例不等，阅卷有的学科总是贪晚，基于这种情况去年学期末我现场作了统计，在安排阅卷人数我做了适当调整，年龄调整，像科学我就增补年轻一点的课任教师或数学教师。所以今年判卷的效率就不较高，基本在上午10：30左右都基本上判完。所以不管你干什么事，只要用心，没有做不好的。

1、这次省督导之前，教育局为了推动全区的整体工作，让我们学校是如何准备督导验收工作的做一个示范引领，学校让我们六年级数学承担讲课和教研组专题研讨的引领，当时感觉任务的艰巨，是学校对我们的信任，同时也是对我们六年级数学组教师的锻炼。当时我就和老师们讲清了任务的重要性，我们引领将带动全区。我们的目的不只是高水平的完成任务。更重要的是通过此次活动，真正挖掘我们教学中存在根本的问题，确定教研专题，促使我们的教学水平和教研能力得到真正的提高。当时确定杨凤玲老师来担任讲课者，按进度杨老师有参加比赛的现成的课《百分数的意义》，但我们并没有使用现成的课，我和同组教师网上观看名师课堂，比如：钱守旺，华应龙，刘松、张齐华等，学习名师教学理念，好的教学方法，然后在集体备课。杨老师再本着本班学生的特点，自己的教学风格进行了有针对性的备课。上级要求我们结合课例进行专题研讨，基于平时数学教学中总是不能完成教学任务，达不到四当堂，本着问题即专题，在校长睿智的点拨下，数学组长的调研中确立了数学的教研专题为：“优化教学结构，打造高效课堂”专题确立后我和老师们在网上学习了不少的有关专题的理论知识来充实自己，知道了优化教学结构包括：优化教学时间、优化教学手段、优化教学内容、优化练习设计、优化教学环节、优化教学方法等等。

我和老师们反复学习，通读教学大纲，学习新课标理念。有的老师为争论一个问题，弄清一问题研究到晚上6点还没回家。杨老师有时晚上9点多还在给我打电话研讨课的设计环节。刘

冬梅老师梦中都在说教研组活动的内容。我连续几天都在失眠，醒后脑子想的都是如何搞好教研，优化教学内容打造高效课堂。真正的推动我们的教学工作。解决我们教学中存在不能达到四当堂的问题。甚至双休日老师们都在搜集有关专题的资料，到了学校我们就先进行有关理论的专题研讨，有了理论做基础，我们信心就足了，教研水平也提高了。由于在学校准备资料，还要听每位教师的课，评课，参与教研组活动，没有时间去学习有关专题的内容，我连续五个晚上都在学习有关专题方面的内容，让自己的理论知识更充盈，目的就是使自己的教研水平得到提升。在教育局的指导下我们圆满的完成了教学和教研的引领。老师们在此活动中得到了锻炼，收获了知识，提高了教研水平。

## 2、独享语文课的魅力

多年来我一直教数学，很少听语文课，自开学以来，我开始听语文课，因为我肩负着年级管理的任务，必须要懂语文，了解语文。每次听课都抱着学习的态度去听课，听语文课是一种享受。这次以教学督导为契机，我更是听了好多语文课，语文课总体给我的感觉是，以读为本，以情为魂，读中感悟，读写结合。我们六年级语文的教研专题基于本单元内容局限，在赵校长的指导下确定为：以读为本，读中感悟，打造有效课堂，在和老师们共同研讨中我知道了读中感悟有好多种形式：有速度、反复读、引读、角色读、……老师们分别搜集了教研专题方面的好多有关资料，第一次老师们只是针对课进行研讨，有理论知识后就结合课例进行研讨。每个老师都有自己独到的见解，发言积极踊跃，老师们不断修改自己准备的评课材料。针对不同课反复进行教学研讨。真正达到教研水平和能力的提高。小学教导工作总结市委常委领导工作总结报告先进性教育活动督导工作总结。

## 加盟商的督导工作总结 督导工作总结篇七

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。

## 加盟商的督导工作总结 督导工作总结篇八

党的群众路线教育实践活动xx督导组第一环节督导工作总结  
根据集团公司党的群众路线教育实践活动领导小组的安排[]xx督导组负责督导xx部、xx部等x个单位教育实践活动。督导组由xx任组长[]xx任副组长，成员有xx[]xx[]等x人。督导组2月23日组建成立并参加总公司活动办公室组织的集中培训，3月2日开始进驻督导单位开展督导工作。在大家的共同努力下，到目前已基本完成了第一环节的督导工作。现将前期工作情况汇报如下。

一、切实抓好督导组自身建设，以优良过硬的作风开展督导工作打铁还需自身硬。

xx督导组强化自身建设，在督导组成立初期就建立了学习制

度，提出了廉政纪律要求。1. 建立学习制度，提升督导能力。为提高督导组成员的政策理论水平、切实增强督导工作能力，xx督导组建立学习制度，要求督导组成员先学一步、学深一步，在平时自学的基础上，坚持每周组织一次集中学习，加深督导组成员对中央精神的理解和认识，深刻领会要求、吃透精神。通过学习，督导组成员的政策理论水平和督导工作能力得到了显著提升，为督导工作的顺利开展奠定了理论基础。2. 提出纪律要求，树立良好形象。督导组要求成员严格遵守党的政治纪律、保密纪律，廉洁自律。在深入院所督导2期间，严格按照xx公司活动领导小组制订的标准住招待所、吃食堂，不参加单位安排的旅游、娱乐等活动，不接受礼物、纪念品。严明的组织纪律性，赢得了被督导单位的好评。

二、坚持原则，从严督导，帮助各单位找准“四风”具体表现。找准问题是解决问题的前提，提高认识是找准问题的关键，学习到位是提高认识的根本。因此，教育实践活动能否取得实效，学习教育、听取意见环节至关重要。xx督导组坚持从严要求，按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，认真开展督导工作，敢于认真、敢于较真，推动督导单位把教育实践活动第一环节的各项工做扎实、做到位。

1. 制订督导工作方案。集中培训结束后，督导组立即深入在京各单位走访，并与京外各单位取得联系，了解各单位经营工作和教育实践活动的前期准备工作情况，将二者科学合理地结合起来，本着“两不误、两促进”的原则，编制了切实可行的督导工作方案。

2. 下发通知明确要求。活动初期，各单位对活动内容、程序等不十分清楚，不知如何开展工作，为了使被督导单位能够全面了解教育实践活动的各项要求、方法步骤，对活动的形式和督导工作程序做到心中有数，督导组起草了《关于党的群众路线教育实践活动督导组进驻xx（单位名称）的3通知》和《督导工作相关事项》两份材料，下发各单位。明确告知各

单位：教育实践活动各个环节的活动内容和要求，单位需要做的准备工作、需要提供的相关资料，以及督导工作程序、内容、纪律要求等，为各单位开展教育实践活动提供了第一份详细的指导材料。

3. 严格审阅实施方案。督导组在审阅各单位活动实施方案时，发现部分单位简单套用总公司实施方案，方案中多数内容是框架性、原则性的，操作性不强。督导组坚持从严要求，做到严格标准、求真务实，对这些单位提出了指导性的意见和建议，督促这些单位进一步具体化每一个环节的工作，使之更具针对性和可操作性，力求把教育实践活动做实、做细。同时，结合各单位实际，认真撰写督导组组长在学习宣贯会上的讲话稿。增强讲话的针对性，使讲话不流于形式，更具指导意义。

4. 组织访谈征求意见。学习宣贯会后，督导组组织对各单位领导班子及成员作风情况进行民主评议，并通过个别谈话的方式征求职工群众意见。为了杜绝“四多四少”现象，帮助领导班子找准查实问题，督导组采取尽量多选取谈话对象、谈话时引导职工群众聚焦“四风”提问题的方式进行访谈。第一环节督导组共参加学习宣贯会xx次，组织民主评议xx次，发放《民主评议表》xx份，个别访谈xx人，访谈记录共计xx字，进行梳理归纳后，形成意见xx条。初步查找出了影响各单位科学发展的突出问题和群众反映强烈的热点难点问题，为下一步查摆问题、开展批评奠定了良好的基础。

5. 督促深入查找问题。各单位学习宣贯会结束后，为保证教育实践活动第一环节各项工作不走过场，收到成效，督导组再次起草、下发《通知》，贯彻落实中央督导组工作座谈会精神，按照“五个不放过”的原则，对第一环节后续工作提出具体要求。督促活动开展不到位的单位立即纠正重工作、轻活动的倾向，深入学习，聚焦“四风”查找问题。为了提高活动质量，保证活动收到成效，督导组长经常到各单位走访，了解学习和征求意见情况，督促指导各单位扎实开展活

动。第一环节后期□xx督导组没有放松督导工作，定期与各单位联系，了解情况，指导各单位开展“回头看”工作，认真总结各单位第一环节工作中的特色和亮点，查找开展教育实践活动过程中存在的不足，进行整改，为第二环节工作做好准备。

6. 撰写材料反馈信息□xx督导组十分重视信息反馈工作，每次参加学习宣贯会、座谈会后，督导组都要认真总结、分析各单位活动中的特色和亮点、问题和不足，及时反馈给督导单位，同时推广、介绍其他单位活动中好的经验、好的做法，促进教育实践活动质量的不断提高。督导组还坚持撰写各单位督导工作小结、活动中的特色亮点、总公司领导深入基层简报等材料，上报总公司教育实践活动办公室，5反馈工作信息，使总公司活动领导小组随时掌握督导工作第一手材料，及时给予指导。督导组发挥了上情下达、下情上报的作用。截至目前xx督导组共撰写、上报信息xx份。

三、各单位党委高度重视，教育实践活动丰富多彩、初见成效教育实践活动开展以来，在总公司教育实践活动领导小组的统一部署下，各单位积极行动，督导组严格把关、细心指导，党委班子带头示范，二级单位先行一步，三级单位压茬跟进，各项工作有计划、按步骤稳步推进，开局良好。

xx单位，结合活动要求联系实际，防止“空对空”要求，以推动中心工作为平台，主动深入企业开展调查研究、把解决问题作为落脚点。坚持开门搞活动，防止“封闭式”内循环的要求，在内部征求意见的同时，深入与企业职工和业务部门进行面对面座谈，诚恳接受大家对部门的各项业务工作和部门作风建设提出的意见建议□xx单位，在作风建设上，领导始终坚持把自己摆进去，主动接受全部门乃至全行业监督，为全体员工作出表率□xx单位，将问题的整改纳入绩效考核，坚持学习教育与整改落实同步进行，定期通报活动进展情况，对完成较好的支部和部门给予表彰，同时对活动进展情况以

简报形式下发各支部□xx单位，开展活动出实招求实效。班子成员带头主动深入联系点，围绕“四风”问题及制约部门改革发展的突出问题，上门听取意见；结合学习教育，在部门内部开展“四风”问题大讨论，重点6梳理“四风”问题在一部门的具体表现形式，眼睛向内查找问题□xx单位，坚持“两手抓、两不误、两促进”，针对领导干部业务繁忙这一情况，利用下班后、休息日挤出时间组织学习，领导班子学习次数超过规定要求，采取多种形式召开座谈会xx多场次，广泛听取群众意见。活动体现出学习教育扎实、征求意见广泛的特点。在第一环节活动中，各单位通过多种形式广泛收集各方面意见建议，经汇总、整理，形成了各方面意见和建议共xx条。对领导班子的意见和建议xx条，其中形式主义方面xx条、官僚主义方面xx条、享乐主义方面xx条、奢靡之风及其他方面xx条；对班子成员的意见和建议xx条，其中形式主义方面xx条、官僚主义方面xx条、享乐主义方面xx条、其它方面xx条。目前，各院所学习教育、听取意见环节目标任务基本完成，并初见成效，已做好进入下一环节的各项准备工作。以上为xx督导组教育实践活动第一环节工作情况，报告完毕。不当之处，敬请批评指正。