

领导述职报告个人体会总结 领导个人述职报告(精选6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

督导年度工作总结及计划篇一

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，这使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。

督导年度工作总结及计划篇二

被聘为兼职责任督学以来，我认真学习《教育督导条例》、《中小学校责任督学挂牌督导规程》、《中小学责任督学工作守则》等文件，详细了解责任督学基本职责及工作程序和方法，制度与要求等，明确自己的任务，根据幼教组《20xx年度责任督学工作计划》每月至少到责任区幼儿园督导一次，通过实地察看、查阅档案资料、谈话交流等多种方法，对责任区三所幼儿园的各项工作进行督导提出合理化意见和建议，认真填写责任督学工作手册。

除每月到责任区幼儿园督导外，日常还与各幼儿园园长保持电话微信联系，反馈各类信息。如：六鳌美三好幼儿园的数名家长打询问开园事宜，我就与黄园长了解情况，给家长明确的答复：六鳌双佳幼儿园部分家长打反映幼儿园不给孩子统一购买教材的问题，我向家长详细讲解国家政策，宣传幼教理念，取得家长的理解，并且将情况反馈给幼儿，提醒家长们做好家园沟通工作，以争取家长对幼儿园工作的理解与支持，另外，责任区幼儿园咨询的任何事宜，坚持做到有问必答，或者一起商讨，找出解决问题的方法与途径。

重新巩固学习了《幼儿园工作规程》、《幼儿园教师专业标准》、《3-6岁儿童学习与发展指南》、《幼儿园教育指导纲要》等政策性文件，在督学工作过程中通过集体督导，个别督导与随机走访相结合的方式，对责任区的六鳌美三好幼儿园、六鳌怡欣幼儿园及六鳌双佳幼儿园等三所幼儿园的开学工作、

园务管理、园所文化建设、幼儿园卫生保健及食品安全管理、教师队伍建设和家园沟通等工作进行了督导，保持与其他责任督学之间交流，学习督导工作先进经验。

每个月，我开出专门安排时间对每一所幼儿园进行督导，按我组的安排做好相应工作外，我还会经常和负责园长沟通了解她们在办园中的问题和困难，并思考帮她们解决问题，除此之外，我制作了调查问卷，了解了每个园教师在工作中遇到的问题，并尽快将这些问题反映给园长，协助园长解决这些困难。在督导幼儿园中让我明白一件事：督学不仅是检她们的工作，也在协助她们干好幼儿园工作。虽然有时候督导过程中做得不够细致，因为是同行，能够体会到工作的艰辛，所以往往对幼儿园的工作肯定鼓励的多，遇到问题会委婉地指出，与负责园长探讨利于解决问题的整改方案。

在今后的督导工作中，我将正确处理本工作与督导工作的关系，加强自身学习，不断转变教育思想，树立新的教育观念，坚持督与导相结合，以导为主，以督为辅，强任务职能，加大工作力度，把督导工作做得更好，为责任区的督导工作及幼教发展，做出自己应有的贡献。

督导年度工作总结及计划篇三

师范分院督导组本学期进行了改组，基本构成了数量充足，质量较高，覆盖各专业的督导队伍。人数共7人，全部由具有12年以上教学经验且在专业中是教学骨干的教师组成，这些人员教学水平高，工作职责心强，能够认真履行督导规程职责。

为了便于督导和管理，结合督导组成员本人的业务专长，根据相关性原则，将教学督导人员根据教研室进行了分配，每位督导员主要负责1个教研室的督导工作。本学期督导人员在各自的范围内共听课113学时，被听课教师人数为64人次，按照听课人不重复计算，被听课人数为416人。进一步加强对二

级学院督导小组的建设与工作指导，在评价性听课方面取得了必须的成效。从教与学两方面大大提高课堂教学的监控力度。

师范分院督导组的工作分常规检查和专项检查，专项检查主要以期初、期中和期末教学检查为主，在扩大课堂、实践教学的督导面的同时，强化了课堂教学的针对性和引导性。

1、在狠抓课堂教学质量督查的基础上，特别重视了青年教师、学生有所反映教师的授课情景，重视了技能课的教学检查。

2、加强了对一些薄弱环节的关注。特别是加强了音乐、美术教研室教师的督导工作，一方面加强教学的规范性，另一方面加强了教学文件的管理，加大了对实践课堂的督查力度。对听课中发现的问题能及时地在课后同教师进行沟通和交流，并及时在学院督导会议或在分院教工会上进行信息反馈。

3、加强了青年教师的培养，从整体上促进教风与学风建设。督导组在听评课过程中，对青年教师课堂教学的引导比较突出，既了解他们的情景，反映他们的意见，又充分肯定他们的成绩，客观公正地指出他们的不足。

4、经过督导，教师的授课更加规范。从整体上看，老教师课堂授课认真，教学过程严谨，重难点突出，注重学生学习积极性的调动，课堂效果好年轻教师有很强的创新性，课堂气氛活跃，讲解条理也比较清楚。如青年教师汪铁楠组织教学的本事很强，教学过程严谨，讲课时重难点突出，讲授能够深入浅出。姜晓燕教师根据学生层次调节自己的教学进度和教学方法，重视艺术的相关性，教学语言规范严谨，态度认真，项目齐全。王宏宇是一个很有潜质的年轻教师，讲课活泼自然，语言流利，思维敏捷，重视学生的体验与参与，重难点突出，重视学生数学思维及本事的培养。其他如季瑞红、陈悦、夏微等讲课各有各的特点，有的亲切，有的有讲有练，有的全面严谨。在教学环节的安排，教学资料的设计，本事

培养等方面都有自己的特点，都比较注重学生主体性的发挥，课堂气氛比较活跃。

（一）存在的问题

1、个别教师在授课资料上重点不突出，难点讲的不透彻，交代不清。特别是从事理论课教学的教师在授课时缺乏理论联系实际，举不出生动贴切的实例，教学案例不够丰富。

2、教学方法的运用有待提高更新。不少教师还沿用过去的教学方法，课讲的不活，课堂上照本宣科。没有积极采用启发式、讨论式等新的教学方法，缺乏对教学新理念、新方法的研究。

3、教学环节不够完整，结构层次不够清晰。个别教师上课无提问、或在课堂教学过程中提问时间较长，影响本节课的教学进度。还存在新课授完无小结、无重点等现象。在知识的传授过程中，教学层次出现混乱的情景。

4、课堂组织教学本事不强。课堂上大部分教师能够竭尽全力组织教学，维持课堂纪律，但个别教师在课堂教学中，课堂组织本事薄弱，缺乏德育渗透，责任心不强。

（二）今后的打算

4、鼓励青年教师，多出课，出好课，在督导职责的范围内，推出新人，树立年轻教师中的标杆，使青年教师中的优秀者涌现出来，从整体上构成崇教，乐教，以教为乐，以教为荣的良好教风。

督导年度工作总结及计划篇四

学校安全工作事关每个学生、家庭的幸福。一年来，马庄中心校始终把安全工作放在各项工作的首位，在广大教职工心

中牢固树立“安全无小事，责任重于泰山”的理念，坚持“预防为主、防治结合、加强教育、齐抓共管”的原则，进一步完善和落实各项安全政策和措施，努力提高安全管理水平，切实保障师生安全和财产不受损失，维护学校正常的教育教学秩序。

为了保障适龄儿童在学校能生动活泼、健康的学习和成长，每学期初，马庄中心校与每所学校（幼儿园），每所学校都与每位教师签订平安稳定责任书，明确责任和范围；二是要求各小学利用校会、班会、队会、黑板报等形式对学生进行诸如用火、用电、交通、逃生自救、消防等方面的教育，同时每学期举行一次法制报告会，学校法制副校长也定期举行安全教育讲座，通过上述措施，大大提高了学生的安全意识和自我防护意识；三是对学校水、电路、教学设施及教学用房等部位实行日检、周检和月检的安全隐患排查制度，并记录存档，如有安全隐患及时作出整改。例如20xx年春季对马南小学的厕所和通往操场的门垛、大门进行了修缮，消除了安全隐患。四是马庄中心校所辖的每所学校根据自己的实际情况制定了切实可行的各种安全预案，建立了相关安全管理制度，做到了无安全隐患死角。例如每学期各小学按照中心校要求每学期举行两次紧急疏散演练活动，各小学认真执行，取得了良好的效果，达到了与其目的。五是加大对学生上下学交通安全的监管力度。首先向学生及家长发放上下学交通情况调查表和交通安全告知书5000余份，摸清情况，同时告诫幼儿园、学生及家长要乘坐有安全标识的合格车辆，不坐或不使用使用超员车辆，幼儿园的车辆要到县交警部门接受检验，合格后方可使用，对检验合格的车辆建立管理信息台账；其次与存在接送学生车辆单位的责任人签订接送学生车辆安全责任书，明确其应尽的责任和义务，从而使接送学生车辆安全从制度上得到保障。最后通过与政府相关职能部门的联动对车辆进行不定期的检查以巩固治理效果。通过上述措施的实行得到了社会的配合，取得了良好的社会效果，使广大学生上下学安全问题得到了明显的改观。

（一）学校基础设施建设

1、在各级政府、县教育局和有关村街的大力支持和关心下□20xx年11月份，东桃园小学、高铺头小学和兴业庄小学的校舍安全工程顺利完成，现已投入使用，极大的改善了上述小学的办学条件，提升了办学水平。此次校安工程累计投资428万元，总建筑面积4340平方米。

2□20xx年马庄中心校筹资2.8万元对马南小学教学楼的屋顶进行了防水处理，解决了屋顶漏雨问题。筹资4万元对新建东桃园小学内部进行平整，共用土方4000余方。

3□20xx年寺尚小学校安工程项目即将启动，寺尚小学新建三层教学楼一栋，总投资335万元，建筑面积2600平方米，近期即将公开招标。

（二）校园内部建设

20xx年在工商联的资助下对新建的东桃园小学内部进行绿化和硬化，现在施工正在进行中，绿化硬化面积6000余平方米，预计本月底即可完工。同时在县教育局、马庄镇政府、马庄中心校、兴业庄村委会的共同共同努力下，与廊坊管道局驻村工作组达成共识，由管道局出资对兴业庄小学内部进行绿化、硬化、美化和亮化，修建操场、围墙以及供暖、给排水改造等，该项目已报请中石油天然气总公司。

上述工程实施后，以上两所小学将成为马庄镇学校中的亮点，教师干净整洁、宽敞明亮、绿树环抱、鲜花满园、设施一流，充满文化气息的学校。

（三）学校建设远景规划

1、对兴业庄、高铺头、寺尚、南小营小学加以改造，建设为幼小一体式小学。

2、把高铺头、寺尚、东桃园，打造成高年级寄宿制小学。

3、蒲落垩小学迁址新建。

二是因势利导，避免学前教育小学化，要求小班以培养行为习惯、游戏和养成教育为主，中班以动手、识字、讲故事和简单的数学知识为任务；大班以动脑、阅读辅以相应的知识为主。

三是幼儿园常规检查和听课指导相结合，以促进幼儿园的规范化建设。

四是举行幼儿教师素养大赛和幼儿才艺大赛，以推动教师业务水平的提高，并给幼儿提供展示才能的机会。

督导年度工作总结及计划篇五

一、本周督导工作开展情况

1、召开督导组全体人员培训会。会前，联络组会同综合一组，完成了《督导工作方案》、《督导工作主要步骤》制定和相关资料的收集，并汇集成《督导工作手册》，下发到市委各督导组。对督导组全体人员进行了上岗前培训，明确了工作制度、工作纪律，提出了具体要求。

2、各督导组分别与被督导单位对接。各督导组合理确定内部工作分工，明确工作职责和工作步骤，及时与被督导单位进行沟通对接，确定集中办公地点，协调解决督导过程中可能出现的问题，并根据要求研究制定督导工作初步方案。截止目前，18个督导组已经全部与所督导单位进行了见面对接，交换了意见，统一了思想，确定了动员会召开时间。

3、督导联络组畅通上传下达渠道。督导联络组督促18个督导组全部确定了联络员，明确了联系电话，建立了电子邮箱，

及时反馈信息、沟通情况、提出建议，确保活动健康有序推进。

4、认真学习贯彻部长在活动办全体会议上的讲话精神。9月12日，市委活动办全体会后，**组长立即召集督导联络组全体人员围绕如何贯彻落实**部长提出的“强化四种意识、发挥四个作用、把握四个注意和加强自身建设”的要求进行了认真学习和讨论。**同志要求大家要牢固树立主人翁意识，增强工作主动性，必须做到脑勤、眼勤、腿勤、手勤，凡事“想”在领导“谋划”之前，“干”在领导“安排”之前，“报”在领导“调度”之前，力求争当“四个第一”，即工作纪律第一、工作作风第一、工作秩序第一、工作效率第一。

5、积极与省委督导组沟通。9月13日，**组长与两位副组长到省委督导联络组驻地与省委领导进行了见面沟通，汇报了市委督导活动的安排部署、督导组构成及督导工作进程等情况，并报送了有关材料，交换了意见。省委督导联络组对市委的工作给予了肯定并提出了一些指导性意见。

6、督促各单位抓紧召开动员大会。各督导组认真履行职责，按照市委活动《实施方案》要求，督促指导各被督导单位抓紧召开动员大会。具体进展情况是：全市123个单位已召开动员会的单位4个，已确定时间尚未召开的单位114个；因特殊情况9月20日以后召开的单位5个，均为教育系统的市属高校。

二、活动的主要特点

从督导情况看，全市教育实践活动主要呈现四个方面特点：

1、领导重视。全市动员大会后，各单位高度重视，一把手亲自安排部署，成立活动领导机构和办公室，及时与市委督导组对接沟通，研究制定本地本单位教育实践活动方案，与市委督导组研究商定动员大会召开时间。

2、市委常委所在部门率先垂范。9月12日，市委组织部、市委办公厅率先召开了动员大会，市委常委、组织部长，市委常委、秘书长亲自参加会议并作了重要讲话。同时，圆满完成了民主测评工作。两个单位领导高度重视、行动迅速，为全市教育实践活动的开展带了个好头。

3、活动氛围浓厚。各单位充分利用报纸、电视、牌匾、标语、电子显示屏等方式，积极宣传中央和省、市委关于开展教育实践活动的重大意义、决策部署，强化舆论宣传，积极回应社会关切，较好地营造了全市教育实践活动的良好氛围。

三、存在问题

一是进展不平衡。有的部门已经召开了动员大会，但也有个别部门片面强调工作忙，只是确定了动员时间，活动方案、主要领导讲话等还未集中研究确定，在一定程度上影响了进度和效果；二是根据督导组审核少数单位活动方案看，仅仅满足于规定动作不走样，自选动作不多。

四、下周工作计划、重点

1、审阅被督导单位活动方案。对被督导地区和单位的活动方案以及主要负责同志动员大会讲话进行审阅把关，做到规定动作一项不落，自选动作切合实际，重点在突出针对性和操作性上提出意见建议。督促被督导地区和单位及时将活动方案上报市委教育实践活动办审核备案。

2、督促各地区和单位按时召开动员会。督导组组长要主动与被督导地区和单位主要负责同志进行沟通，了解活动准备情况，开展活动的总体考虑，提出意见建议。商定按计划召开动员大会等事宜。

3、加强舆论宣传引导。督促各级各单位通过报刊、电台、电视台、网络等媒体，加强舆论造势，广泛发动群众，努力营

造良好的活动氛围。

督导年度工作总结及计划篇六

学校消防安全是学校综合管理的重要组成部分，关系到学校财产安全和师生安全。对于这项工作，我们从来不敢有丝毫的懈怠和麻痹。我们可以坚持总结经验教训，改进和完善工作方法，提高安全防范能力，将事故隐患降低到最低指标，提供安全保障，确保学校稳定发展。

安全只有在思想上重视才能有保障，这是我们学校多年的工作经验之一。接到上级文件后，我校立即召开会议，传达了通知精神，成立了消防安全领导小组，并制定了实施方案。

通过逃生演习、消防演习等活动，提高师生自救和应对突发事件的能力。通过给家长的信、暑期班教师的家访和消防知识的分配，对学生和教师进行了消防安全教育，提高了全校师生的消防安全意识。

学校领导召开了安全与消防安全会议，对学校安全问题进行了详细分析，提出了许多需要注意的问题，要求各部门和个人牢记安全，分析问题，讨论措施，安排工作。要求全体师生慎重，预防为主。

- 1、确定重点防火部位，指定重点防火部位的负责人。根据办公环境、学校规划等具体情况，我们及时调整了重点部位的防火责任人。
- 2、“消火栓的使用。“灭火器的使用。更换损坏的灭火器，在学校重要走廊标明逃生路线标志。
- 3、加强实验产品尤其是易燃易爆药品的管理，确保无隐患。
- 4、加强体育室、机房、实验室、图书馆、教学楼等的管理。 ，

并定期检查安全情况。

这些地方容易发生事故，要加强对相关人员的消防安全教育，加大检查力度。

5、加强消防设备的管理和维护。我们不会因为这些电器平时闲置而放弃管理，而是注意维护，保证随时可以在紧急情况下使用。

6、加强学校用电安全检查。

学校消防安全工作是一项艰巨的长期任务，不是一劳永逸的事情。在加强日常工作管理和总结阶段情况的同时，要真正树立防患于未然的安全意识。只有防治结合，才能保证学校的安全。每个人都应该关心消防安全，不能以为看不到就没事，不关心自己就没事。我们相信，在全校师生员工的共同努力下，我们能够更好地做好消防安全工作，为学校的发展和改革做出应有的贡献。

消防安全不是小事。为了在第一时间有效控制火灾隐患，保证学生能够留在危险中，科学规避风险，减少盲目、恐慌和ta事件，学校制定了《火灾应急预案》，成立了事故处理领导小组，让全校下棋，大家熟悉应急预案。

为避免各种不安全因素，安保部安排人员定期检查登记消防栓、灭火器，并及时更换维修；检查各楼层、教室、办公室的线路、开关、灯光，及时做好维护工作；保安人员夜间巡视重点部位。多管齐下，确保学校稳定无事故，把一切不安全因素消灭在萌芽状态。

督导年度工作总结及计划篇七

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
- 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。

督导年度工作总结及计划篇八

- 1、伙房及微机室用电一定要安装空气开关或漏电保护开关，并强调下次一定要再检查。
- 2、安全教育备课与教材、笔记一定要对应，下次检查也是一定要检查的内容之一。

3、安全演练材料要完整，有预案、方案、记录、总结及整改措施。冯科长在检查后还强调，安全工作是事关人生命的工作，是学校所有工作的基础，不能有任何侥幸心理。

1、安全预案要有总要有分，责任人要相对固定，让每个教师在出现

突发事件时都知道自己应该到的位置和应尽的责任、应干的事情。

2、领导干部一岗双责要在职责分工的前提下，根据每个人的具体

分工确定具体的岗位职责，不同的岗位有不同的职责，签订不同的责任书。

总体来说，检查领导对我校工作是肯定的，提出的问题是中肯的，对以后我们工作的改进和提升具有很强的专业指导意义。我们在以后的工作中，将严格按上级文件要求和检查领导的指示，扎扎实实的抓好工作落实，努力改进和提升我们的工作，尽心尽力、尽职尽责的干好本职工作。

督导年度工作总结及计划篇九

自从xx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xx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20xx年的工作情景作一简单汇报，请大家批评指正。

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。

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。

20xx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。

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。

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[]20xx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。

督导年度工作总结及计划篇十

转眼已经到了20xx年，根据自身的实际情景，我对自己xx年的工作做出了评定和总结，提出了需要改善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，每一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善，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忙和鼓励。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：所有出现的问题仅有自己解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自己的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自己去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总结出：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，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，而不是我们帮忙他们解决问题。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、自己学习力不够，总是需要鞭策。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

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。

2、给自己制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好五项管理。

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，实施的时候就比较简便。

以上就是我对20xx年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下一年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！