

水利督导工作总结汇报 督导工作总结 督导工作总结(汇总5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。什么样的总结才是有效的呢？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。

水利督导工作总结汇报 督导工作总结 督导工作总结 篇一

一、认真学习，提高思想认识，明确工作目标和操作步骤。为了较好地完成*党委交给我们的督导工作任务，*日领导小组办公室培训工作会议之后，我们第*督导组的*名同志随即召开小组会议，认真地进行了学习。

一是认真学习文件和领导讲话，统一思想认识。主要学习了*书记在**日*党委动员大会上的报告和***在**日培训工作会议上的讲话要求，大家统一了思想、提高了认识。

二是认真学习了*党委印发的两个实施方案，深刻领会精神实质，把握好开展先进性教育活动的指导思想、目标要求、指导原则、方法步骤以及教育学习的主要内容。

三是认真学习了办公室制订的督导人员工作守则、工作制度等，明确了工作任务和操作步骤，并在此基础上进行了小组内部分工，***同志负责组内综合协调、有关资料收集整理，***同志负责审阅各单位两个实施方案，***同志负责审阅各单位领导的动员报告，***同志做好整体把关，这些前期工作的开展，为做好下一步先进性教育活动的督导打下了良好基础。

二、制订督导运行方案，着手开展督导工作。在认真学习掌

握了工作方法和原则的基础上，着手开展了督导工作。为使督导工作做到有的放矢，我们首先认真了解了所督导单位的实际情况，在要求各单位上报实施方案和动员报告的同时，必须上报单位党组织和党员的基本情况，便于在审查方案时能把握好原则、区别对待。从各单位上报的情况看，我们第*督导组负责督导的**个单位中有基层党委*个、党总支**个、党支部***个，有共产党员*****中党员领导干部***名)。

根据*党委的工作部署制订了审查原则，即“规定动作不能少、自选动作切实际”，各单位的实施方案要有自己的特色。通过对各单位实施方案的审查，主要有以下几个突出特点。

一是单位领导重视、组织机构健全。**个单位均按要求成立了先进性教育活动领导小组和办公室，指定了专人负责。***党委、****有限公司党委、*****党委等，还根据自身实际成立了督导组，具体指导基层党支部的先进性教育工作。

二是自选动作特点突出，贴近工作实际。***党委创办了《****党委保持共产党员先进性教育活动//》，根据教育活动开展的不同阶段分别做好理论指导、交流学习体会与活动经验、反映取得的效果和成绩等内容的宣传，截止目前已出两期，取得了较好效果；****院党委，要求先进性教育活动要与“党员立项创新创效”活动相结合，从党员科学研究工作的立项开始，把先进性目标具体化；****有限公司党委、****党委，在制订党员先进性标准时，细分岗位，增加了领导岗位、营销岗位、采编岗位，并进一步明确了具体的先进性标准。

三是起步阶段要求严格。*****管理处党委从思想发动阶段就加强了活动的纪律性，对未参加动员大会的党员，要求一一写出书面说明，该*党委书记**同志逐一找他们谈话，调查原因，并给他们“补课”，对没有请假不参加会议和开会迟到的同志提出严肃批评，并在全*进行了通报。

四是进一步明确和细化工作目标。***党委组织开展“服务基层、服务油气生产”实践活动，组织党员为基层、为**生产“出一个点子、解决一个问题、提供一项服务”，使党员在参与中受到教育，促进油田生产经营。

五是及时理顺组织，便于开展活动。*****总公司党委，针对***项目分散、党员流动性大的特点，及时把原有的党支部进行调整，设立了临时党支部，并将离开单位时间较长的同志的组织关系及时转出，确保每一名共产党员都能及时接受到教育。

六是活动方式方法灵活多样。各单位根据党员的具体情况，采取网络、传真、电话等灵活多样的方式开展教育活动，收到了较好效果。

截止*月*日上午，**个被督导的单位党组织均按照局党委的要求召开了动员大会，我们组的同志按时参加了各单位的会议，组长****同志在认真分析各单位工作特色的基础上，分别做了切合实际的动员讲话，对各单位提出了具体的工作要求，促进了先进性教育活动的顺利开展。

三、存在问题。我们第*督导组负责的**个单位是***党委、**事业单位以及改制的*****有限公司、*****有限公司和*****有限公司等，基层组织和党员分布情况复杂，有的基层党组织不健全，如个别的改制单位，基层党组织没有及时建立起来，没有专职的党组织书记，专职政工干部配备不够；有的党员队伍比较分散，如*****公司有近三分之二的党员长期不在**内工作，给集中教育和学习带来了很大的不便。

四、下步工作打算。一是抓好自身的学习。从事先进性教育活动督导工作对我们组的**名同志来讲，是一个全新的考验，我们必须认真学习领会上级 的指示精神和领导讲话要求，把握好问题的精神实质，才能较好地完成局党委交给我们的工

作任务，为此，我们计划抓住春节期间的有利时机，认真学习领会好上级文件精神 and 各级领导的讲话要求，不断提高自身的业务素质。二是督促各单位按照局党委的要求，认真制订集中学习教育以及培训骨干的详细安排，要求结合单位工作实际，做到时间、地点、内容、人员、教育形式等落实到位，为春节后开展好集中教育活动做好准备。三是认真检查各单位党员领导干部春节前自学的情况。春节过后，逐一到督导单位对领导干部的自学情况进行认真的检查，主要审查领导干部的学习笔记和心得体会，发现问题及时提出，对不按照规定进行自学的，要求立即“补课”，使每一个党员领导干部的自学到达**党委的要求。四是深入各单位，进行活动再动员。春节过后，我们第*督导组将按照*月*日领导小组扩大会议上*党委主要领导的讲话精神要求，深入各单位进行督导，并将一些单位启动阶段的典型做法进行宣讲交流。确保节后教育活动能够马上热起来、基层党组织立即动起来、广大党员迅速学起来。

水利督导工作总结汇报 督导工作总结督导工作总结 篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为一名的销售督导人员虽然带来了一定的效果，但也存在不少的问题，为了更好的完成工作，特对阶段性的工作进行以下总结。

刚到公司时，对产品面料方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和培训下，很快了解到公司的性质及产品知识和其培训的重要性。作为销售部中的一员，我深深觉到自己还有很多的不足之处。作为企业的一名督导，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个市场的动态，走在市场的前沿。经

过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的督导，并且努力做好自己的本职工作。

在督导的这一本职岗位上我认为督导工作在家纺行业中的重要性，在这一年的终端拜访中我们需要给终端的加盟商和导购进行全面的一个培训，他们在对面料知识的了解和产品知识的问题上是很渴求进步的。在拜访接触的这些工作在一线的伙伴们，他们反映的各种各样的问题都是面前我们其他地区的加盟店正在面临的问题，起初我认为只需要给他们全面性的按一个一个的先后顺序来培训就行了，可是我发现这样的办法如果他们不能坚持下来始终都是白忙活一场费时费力，最终就像风沙飞过留下沉重的思想负担，后来我就换做一种比较快速的一种方法就是让他们自己扮演不同的角色，找问题从而针对性的对其下药，几个来回下来他们也知道了自己的问题所在。

虽然这种方法不是最好的但对他们来说还是比较的出效果的，在使用这样的方法的时候我还需要加强自己的学习，让自己不断的进步才能解决终端导购抛来的各种他们认为比较难以解决的问题，所以在以后的工作中我要更加的严格要求自己，让终端的导购掌握更多家纺方面的知识：从家具的颜色搭配到床品的搭配，洗涤的方法及保养到顾客的一种心理沟通，眼神交流，以致达到他们的腰包不断的膨胀加厚，让加盟商和导购都达到互利双赢的合作，帮终端培养一批比较忠实的导购从而也解决了终端中出现的招工比较难的现状。

而陈列就是一个店面的整体形象，她能让店面多姿多彩也能让店面黯然失色，而终端真正做到画眼点睛，面壁生辉的还是很少一部分的，所以针对这块我们要更加的要求他们去练习，让顾客有种新鲜而又欣喜诺狂的感觉。

一年的时间里，我得到了很多感谢所有对我帮助过和支持的领导及同事们，谢谢！

最后祝公司在新的这一年里生意兴隆，财源滚滚！

水利督导工作总结汇报 督导工作总结督导工作总结 篇三

成立了以教科局局长为组长主管局长为副组长、各股室负责人和督学为成员的中小学校督导评估工作领导小组，下设以督导股成员和督学组成的督导工作小组，制订了督导工作计划。

督导组对照《张北县教育和科学技术局20xx年教育工作要点》及《张北县教育和科学技术局关于全县中小学（幼儿园）目标管理考核办法》，深入全县中小学校通过听取校长汇报，实地察看，召开班子会议，交换整改意见，参与相关活动等方式，了解并督促中小学校教育教学工作。在督导过程中，重视学校过程性管理，坚持以“指导为主，重在促进”的原则，发现问题、解决问题，针对不同情况，提出不同的整改和指导性意见；帮助学校分析优势和问题，查找亮点、消除盲点；督促学校落实阶段性工作，并取得了效果。

一是发放教育工作督导卡36份，日常工作扎实有效。认真填写学校的基本情况，主要工作或特点，针对问题梳理意见和建议以要点形式填写，对整改工作情况，提出限期整改措施和阶段性工作要求。如：针对海流图小学校园面积小，硬化面积大的实际，学校依据督导组建议从育人角度出发，利用废旧桌橙和床板，自制种植箱100个，种植了庄稼和花草。

二是参与学校相关活动，在“导”上下功夫。如：师范路小学听课教研活动，张北四中七、八年级集体备课，大河小学、两面井小学、永义街小学庆“六一”文艺活动。

三是对学校阶段性工作进行重点跟踪，加强专项督导。如：为打造油篓沟中心小学园林式校园五次深入学校督促并指导工作，目前，油篓沟中心小学已投资20多万“一墙、一景、

二园”初具雏形。为实现校园的硬化、绿化、美化与校园文化、育人、经济效益相结合目标，三次到郝家营、大河、小二台、馒头营、台路沟、二台等小学和二台中学进行实地督导；特别是大河小学在“三化”过程中师生动手种植品种全，精细化程度高，彰显了育人效益。谋划并帮助两面井、馒头营中心小学筹办中心幼儿园相关工作，馒头营中心小学行动早、动作快，于四月份顺利搬迁到小学院内，幼儿园人数突破百名；两面井中心园，学校和乡政府意见留在原小学，但原小学已被脱水蔬菜厂占用，督导组认为在安全、交通、学生健康等方面存在隐患，建议将小学闲置房屋改建成中心幼儿园，目前投资34万元，改建工程已竣工并入住。为大囿囿中学及中心小学、海流图、二泉井等中心小学的校园硬化、绿化、校园文化工作出谋划策。四是针对部分学校的不足，建议他们到兄弟学校参观学习，并召开小型学校现场办公会。如：油篓沟中心小学组织班主任到小二台中心小学参观宿舍管理，台路沟中心小学到大河中心小学参观校园绿化、美化，馒头营中心小学到郝家营中心小学和小二台中心小学参观校园硬化。

建立“一线工作机制”，实行干部包校；以督导组牵头，组织全县校长、部分教师93人对全县学校进行了一轮联查，提供了互相学习、互相促进的平台；组织机关干部开展了“干部下基层、学校转作风”活动，进一步规范学校的办学行为。通过以上举措加强了过程考核，使校长感受到实实在在的责任和压力，工作作风更加务实、主动。

根据各自分担的学校，深入学校认真开展工作。按照20xx年《张北县教育局关于全县中小学（幼儿园）目标管理考核办法》，对全县2所高中、1所职中、6所初中、28所小学、2所幼儿园、1所九年制学校共40所学校通过听取汇报、走访师生，召开座谈会、查看教案、作业、听课笔记、档案资料和有关账目等方式进行了深入细致的考核评估和督导。在此基础上总结了各校的成功经验和存在的问题与不足。通过这一轮的督导评估，进一步了解了全县各级各类学校工作中的成绩和

不足。

1、在办学条件上，基础建设超前但现代化装备比较滞后。我县教育最大的`差距在于缺品牌、缺特色，最大的任务就是加强内涵、提升水平。

2、在办学理念上，认同素质教育但实践探索不够，要加强对中小学学生素质综合改革工作的指导，积极开展中小学学生素质综合评价理论研究和实践探索。将评价改革纳入县级政府教育工作督导评估，促进中小学素质评价工作健康发展，引导学校深入实施素质教育。

3、学校要按“精心、精细、精致、精彩”的要求，谋化并实施各项管理工作，努力打造“务实型、服务型、学习型”的校长队伍。

4、中小学校应加强名师的培养和特岗教师的培训工作。

5、校园文化建设应拓宽思路，创新理念，提高标准，强化内涵发展。

5、学校应搭建教师强身健体平台，把教师体育活动常态化、制度化。

水利督导工作总结汇报 督导工作总结督导工作总结 篇四

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。

水利督导工作总结汇报 督导工作总结督导工作总结 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。