

读书活动方案小学 读书活动方案(模板7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

华为督导工作内容篇一

xx年10月份我校接受区督导办的督导教学工作。

作为我校体育教研组长，我感到压力还是很大的。首先是《学校体育工作条例》这一块儿，要把三年的材料整理归类出来。因为这次督导的检查要求和以往不同，所以很多材料要重新准备补充完善，还要把以前遗失的缺少的材料补充完整，还不能耽误正常的教学工作，所有的一切都只能利用课余时间，甚至加班到凌晨。在开始之前，首先我先给自己明确了要做什么、从哪里下手、准备什么、如何能按要求完成，然后给组内的教师分工好他们的任务。由于组内成员都是刚毕业的新教师，很多工作他们根本无从下手，所以只能安排一些简单的能够快速上手的任务，而大部分材料的整理都要依靠我来独立完成，但是我们没有畏惧困难，都是认认真真的努力完成着。尤其是这几位年轻教师，不懂就问不会就学，非常配合我的工作，从而使这部分工作能够顺利的完成。

为了迎接督导检查，我按照学校要求认真设计了一节展示课：一年级的《滚动与爬行》。其实挺不愿意用一年级做展示课的，因为一年级新生刚入学不到两个月，很多的课堂训练还不到位，孩子们还不能完全进入到学生的角色中，还不明确自己在课堂上应该做什么，怎么做。真是要用一年级做课，我都不敢想象会出什么乱子，尤其是在户外，但是领导安排

了，尤其是学校领导希望我作为一名老教师能够起到带头作用，也为学校的督导课安排解决一些实际困难。我接受了并开始认真准备。

滚动与爬行是一年级刚开学的入门教材之一，内容安排比较简单，主要是激发学生对体育锻炼的兴趣，我选择这个教材，即针对于此，又因为这种教材只要教师引导得体，就能够让学生主动参与到活动中来，提高学生的参与动脑能力，培养学生自主学习做课堂小主人的能力。

其实对于教材内容的把握我比较有信心，对于驾驭课堂教学的能力我个人认为还是很有把握的。但是怎样能让教学内容由枯燥变为生动，学生由单纯的听教师话按教师要求去做变为学生自己能够自己管理自己创新完成任务这方面还是感到有些乏力。毕竟学生刚入学不到两个月，还是淘气的时候，广阔的操场简直就是他们在学校里淘气的乐园。怎样才能做好？为此我不停地思索着。钻研教材，翻阅自己以往积累的各种教学资料写下的各类教学笔记，回忆过去教学中的点点经验教训就成了我回家后必修的工作，一想到什么就赶紧用笔写下来，再在课堂上实践。就这样很快我就在心里有了一套完善的课堂教案，最后通过平时课堂上的分部练习，及时补充修正，督导课的教案已然成竹于胸，甚至每一段教学内容的时问、每一段教学的引导话语，我都在心里清清楚楚明明白白。因为教师如果不能备课时做到这样，那么课堂上遇到问题就不能做到随机应变，并及时回到主要教学中来。

在完成自己应做的工作的同时，我还认真做到了辅导组内青年教师准备教学的工作。青年教师上班时问不长，教学内容参验不够透彻，课堂教学经验也少，一下子就要经历过这么紧张的督导任务，内心中难免会紧张，唯恐给学校荣誉造成损失。但是他们不乏热情，勇于承担责任的上进心是有的，就利用这一点，我先给他们分析了所任年级各类教材的特点，学生的能力特征，教学形式手段，让他们从中找到根据自己能力所能保证完成好的教学内容，做出基本教案雏形。再引

导他们说出自己设计教学内容的想法，我在逐条的指点他们哪里是重点应该怎么讲解，要注意什么；哪个环节与教学要求不符，应该修改什么。保证了青年教师也能顺利把课准备好，做到心里有底。虽然最后他们没有上，但是这不失是一次很好的锻炼机会，为他们以后能独立组织教学内容，独立完成备课打下一定的基础。

督导现在已经结束了，我也从中发现了很多自身的问题，以及教学研究上的不足，比如平时课堂上的经验积累没有及时记录下来，造成需要用时内心的空虚与困乏，对学生的掌控能力也有待提高。说明我还要在这些方面加强自身的修养，不断总结不断积累不断提高。

华为督导工作内容篇二

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

下半年的工作继续围绕着提升专业知识开展，同时加强对整个行业的了解。现将下半年工作做以下计划：

- 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。

华为督导工作内容篇三

xxx乡中心小学地处县城东12公里的xxx乡xxx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三格率79.4%，三优率16.7%，较20xx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。

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□20xx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一天的值日工作，确保学校内无垃圾、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，坚持进取健康的形象；三是学生坚持每一天穿校服，少先队员佩戴红领巾。

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资料，明确师德师风建设的目标，经过团体学习文件精神，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，开展小公民教育。抓好学校的各项常规，创立优良学校。抓好“班队”德育主阵地，上好每一节班队课。加强班级礼貌建设，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，构成健全人格。把德育工作渗透到各学科之中。

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，保障学校在学校安全、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职责主体意识，教育学生增强自我保护意识，学校与教师签订安全管理职责书、班主任与家长签订安全协议书，职责到人。

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、加强学校周边综合治理工作，经过专项整治，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。

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学校内补课或利用节假日或双休日等时间给学生补课。

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》，要求学生背并认真落实。认真开展“两争创（争创先进班集体和先进少先队）”、“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。

华为督导工作内容篇四

时光匆匆如流水，花开花落，春去夏来，转眼已步入撒满阳

光的六月，不知不觉间来到xxx工作两个月了，从当初的懵懂到如今的渐渐上手，每一天、每一步，都比之前有了提升和觉悟，通过自身的努力，现在已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。因为之前就是从快递公司出来的，所以对于这个行业的认知要比初入这行的新同事了解很多。诚然，当初也是经过一段时间才能逐渐适应加盟模式的，当初刚从直营模式出来的时候，对于加盟模式的很多方法和方式不了解不理解，觉得很简单的事情到了加盟模式就变得很复杂，要用很多人力物力来解决在直营模式里面根本不是问题的问题，及至慢慢了解慢慢思索慢慢实践后，才开始慢慢理解自己这个职位的职责及意义所在。而今将入职以来的工作作总结，这样能看清自己的不足，可以全面地、系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点；可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。

刚入职的第二个星期就去xx网点学习，为期一周。因为之前的工作就是在网点做文员的，对于网点的一些流程还是很熟悉的。但是xxx的网点叫做分公司，以前一直不能够理解，等到去了xx网点的时候才理解什么叫分公司了。整个xx分公司有客服，有录单的，有财务，有经理、业务员以及仓管，跟真正意义上的分公司没有什么分别。我跟客服学习接听电话以及处理问题件，xx分公司收件、派件的量都比较多，所以问题件也多，电话每天都是响个不停，客服人员基本上是没有空闲的时候。在这样的环境下，每个人的分工明确，一天的工作在有条不紊地进行着。其实问题件也不外乎是那么几种：送去没钱、送去下班、拒收、电话错、地址错、收件人离职什么的，遇到特别难处理的，一般都是客服主管出马处理。我在学习接听电话的时候，也接到过客户的投诉电话，没玩没了地在重复对方网点派件延误的事情，甚至会破口大骂，有时候真的是很郁闷，但是作为客服人员，必须耐心听客户的抱怨以及积极为客户解决问题。在xx分公司学习到的一条理念就是：客户是上帝，客户是我们的衣食父母，要排

除万难为客户解决问题。

统又复杂又多功能，且有些功能是重复的，听得稀里糊涂一头雾水，再加上自己的e3系统没有那么多的功能，且里面的数据不能乱弄，很难去进行真正的实操，单凭听的很难听懂。及至现在，在听了多次培训后，由于日常工作中很少用，因而对于e3系统还是有些地方弄不懂的，但我会努力去学习，努力争取了解系统，以便下到网点的时候能帮助网点的同事。

上班的第一天，就跟着领导去了xx分公司走访，但是当时对于xxx这家公司以及走访的时候要做什么没有大概的了解，只是根据自己的理解来猜测要怎样做以及这样子做的理由及原因，后来经过不断的学习和深入的了解，终于理解网点走访的原因及意义，且经过多次跟着领导的学习式走访，直至最后自己也能去分公司单独走访了。以前还没有开始单独走访的时候，曾经一度很害怕和彷徨，害怕自己做不来，不能和分公司的经理聊，不能给业务员做培训，不能完成走访的任务，甚至一度有过离开的念头。我想，如果当初我离开了，就不会有现在的变化，或许我以后都没有这样的勇气站在众多陌生人面前讲话、做培训。一步一个脚印，一路走来，我真真切切看到了自己身上的不一样，虽然对于别人而言可能只是很微小的变化，但是我知道这些微小的变化是经过我的不断努力、不断挣扎换来的，我格外珍惜现在的自己。当然，以后的日子还要更加的努力更加的上进，不断完善自己，不断向前。

走访的分公司多了，被问到的以及自己看到的问题自然也多了。很多时候去到分公司，都会听到下面的同事提出这样那样的问题，分公司的同事好不容易才看到总部下来一个人，当然要使劲提意见使劲诉委屈，对于这些行为和动机我都能理解。能帮解决的，会尽自己最大的努力帮忙解决，自己无能为力的，就收集起来反馈给上一级的领导。不过分公司憋了那么久能提出来的，一般都是不在自己能力范围之内的大

问题，偶尔会觉得郁闷，帮不了分公司的同事们，也终于明白领导说的要放下的原因了。

快递标准化作业，个人而言，觉得很有必要。现在新国标的出台，也是旨在引导快递行业逐渐朝着这个方向发展。从一开始的粗放式发展到现在的开始标准化作业，快递行业在逐渐走向规范化，只有顺应潮流，努力提高自身的水平，快递企业才能在以后竞争激烈的市场立足。而加入蓬勃发展的xxx□对于我，也是一个很好的发展机会，我会继续努力，在领导的指导下，争取为xxx做更大的贡献，和xxx共同发展，共同成长。

华为督导工作内容篇五

本学期以来,我严格遵守《中小学校责任督学工作守则》，能够坚持督导标准。认真负责,忠于职守,实事求是,做到定期到责任区幼儿园督导检查了解情况,查阅档案资料,并及时与幼儿园负责人交流意见。现将本学期督学工作汇报如下:

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,以争取家长对幼儿图工作的理解与支持,另外,资任区幼儿园咨询的任何事宜,坚待做到有问必答,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、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。

华为督导工作内容篇六

转眼已经到了xx年,根据自身的实际情况,我对自己xx年的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. 对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，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，不断改进工作方法，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，实施的时候就比较轻松。

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助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！

华为督导工作内容篇七

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这半年的工作历程，作为一名的销售督导人员虽然带来了必须的效果，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。在公司领导的帮忙和培训下，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。经过这段时光的磨练，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。

膨胀加厚，让加盟商和导购都到达互利双赢的合作，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。

在拜访的客户中有的会说他们想定的花型总是定不到，或者是包装袋的问题，等等一系列的问题，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。

半年的时光里，我得到了很多感谢所有对我帮忙过和支持的领导及同事们，多谢！最后祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！

华为督导工作内容篇八

x小学督导工作在支部、校长室的领导下，在其他各科室的大力配合下，立足本职岗位，以饱满的工作热情、积极的工作态度，坚持以人为本、人文关怀的工作理念和务实的工作作风尽可能履行督导的基本职能。目前，我校的督导工作还只是摸索阶段，由于本人水平不高能力有限，加之学校这么大，千头万绪真不知从何下手，唱花脸还是唱白脸，心里没有谱，如果沟通不好督导室会不会反而影响学校的和谐发展，心里

非常的矛盾。所以一直以来没有起色，有负学校领导的厚望。现将一学期来的工作小结如下：

□

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。

一学期来，我无时不在想如何做好督导工作，学校之大方方面面我一个人能做什么？从哪儿作为工作的切入点？如何让领导放心教师满意，一直困扰折磨着我。为了来学期更好的开展工作，我拟从以下几个方面入手：

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。

华为督导工作内容篇九

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

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

下半年的工作继续围绕着提升专业知识开展，同时加强对整个行业的了解。现将下半年工作做以下计划：

- 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。

从分析顾客心理的角度，往往能挖出更多顾客的消费潜能。顾客能走进卖场，不外乎两种情况：

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，相信自己的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、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，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

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。

华为督导工作内容篇十

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！