

2023年督导年度工作报告 督导工作总结(模板8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

督导年度工作报告篇一

本学期自开学来，坚持按照土木系教学督导的原则，实行推门听课，从听课情况看，课堂教学情况总体上值得肯定，发展趋势呈良好态势。教师能投入主要精力于教学中，重视课堂教学，备课认真，准备充分。主要情况如下：

张永强：课程是建工13高职1、3班的《建筑构件分析与计算》，我听了张老师两次课，第一次时张老师略显紧张，但讲解认真，准备充分；内容不够熟练，精神状态饱满。所讲内容为地震相关知识，联系汶川地震、日本福岛地震和印尼海啸等地震灾害及次生灾害讲解地震震级、烈度及设防目标等，效果较好，学生兴趣较浓。第二次课时张老师明显比上次熟练，教学效果也更好。

马玲：课程是监理12高职1班的《建设工程施工组织与进度控制》。马玲老师工作认真负责，教学基本功扎实。在她所授的这门课程中，可以发现她备课认真充分，根据教学内容收集了大量的案例资料，并通过形象生动的视频进行讲解，并采取随机抽取学生进行黑板演示，师生互动，提高了学生的学习兴趣，课堂氛围好。通过与学生的交流，马玲老师深受学生的好评。

陈海军：我听了陈老师两次课，分别是建工11a3班的《建筑工程经济》和造价11a1□3班的《绿色建筑》，通过两次随

机听课，发现陈老师讲解耐心细致、备课充分，教学目标明确，清晰，具体；精神状态饱满，讲解中能增加实例教学，将理论与实际进行联系，尤其是绿色建筑这门课，能联系日常生活实际，所讲内容与学生生活息息相关，学生兴趣较浓，教学效果好。

史艾嘉：课程是监理12高职2班的《建筑构件分析与计算》，小史老师做了精心的准备，讲课认真、耐心，准备充分，与学生互动，课堂气氛好；能补充大量的知识，利用自己的长处；联系实际讲解，强调重点，激发了学生的学习兴趣。联系实际生活中教室桌椅、人员等讲解活载代表值及组合值，教学效果较好。

蔡捷：小蔡老师是我青蓝工程师师徒结对的徒弟，本学期我听了小蔡老师二次课，课程是建工13高职2班的《地基与基础施工》，巧合的是，正好两次均为实验课，由于是新教师，蔡老师每次上课都能认真备课，准备充分；讲解过程中讲练结合，教师示范演示，学生分组操作，教师巡视检查学生的试验操作，随时纠正学生不规范的动作，较为认真。由于年轻，与学生走得较近，深受学生好评。

王九红：课程是建筑施工13-3班的《合同管理》，王老师是新教师，为本次课做了一定的准备工作，上课过程中讲解认真、耐心细致；准备充分，精神饱满；采用ppt教学与板书相结合，较为直观、清晰；讲练结合，联系实际讲解，调动了学生的积极性，教学效果较好。

仇冬：课程是建工11高职4班的《建设工程施工组织与管理》。仇老师上课认真，仔细，精神饱满，能联系建设工程施工合同及合同法相关知识讲解，教学课堂气氛活跃，学生兴趣较浓，教学效果好。

在听课结束后，我都跟任课老师和学生作了详细的交流，督导工作坚持督与导相结合，以导为主，以督为辅的方针，全

面提高教学质量，在今后的教学督导工作中，我将继续一如既往。

20xx年6月18日

督导年度工作报告篇二

为进一步推进阜宁中学教育教学的跨越发展，督导室本学期工作中，明确目标，理清思路，扎实有效开展各项监督工作，进一步提升了我校教师整体的教育教学水平，进一步推动了学校教育教学工作的稳步发展。

我校督导室自成立以来，校长室、校党委对督导室的督政、督教、督学工作高度重视，吴校长对学校督导工作提出了明确的要求，并就具体操作细则进行了深入细致的探讨和规定，使得我校督学工作思路清晰，目标明确，可操作性强。

我们在统一思想认识，强化工作责任的基础上，进一步明确督导工作指导思想和工作重点，坚持督政为主、督学为本，切实加强教育教学的督导工作，充分发挥督导员在教育教学质量监控过程中的作用，不断加强各年级教育教学的质量监控，保证学校各年级教学过程各环节规范进行，并达到相应的教育教学质量标准，为学校完善教学管理、改进教学工作提供依据，为学校制定教学规划、促进学科建设、提高教学水平提供服务，为领导科学决策提供咨询信息，促进学校的教学改革不断的深化发展，逐步形成规范意识、质量意识和创新意识。

1、深入处室、年级部督导，提高职能部门的工作效率

开展具体深入的督导工作。我校督导室根据学校高效管理的要求，将全体督导员分工到各处室、年级部，参与年级部分工和年级部管理，结合一个学科组，及时督查了解学科组开展教学教研工作情况。

督导员深入处室、年级部和学科组首先是“督”，即按照学校“依法行政，讲求效率”的原则，督促各处室、年级部和学科组做好应做的工作，通过召开教师座谈会、到课堂听课、找学生或家长了解情况，督促处室、年级部和学科组抓好教育教学工作。其次是“帮”，即按照学校教学质量跨越发展的要求，帮助各处室、年级部出谋划策做好相关工作；第三是“做”，即按照督导室的统一部署，亲自参与处室、年级部管理工作，决不做“指手画脚”的“看客”。

2、发挥督导员资源优势，积极参与学校管理

我校督导室成员大部分是高级教师，有的还担任过学校中层干部，具有较强的资源优势，经常为学校的发展献计献策，并积极参与学校的教育教学管理，起到了很好的作用。

督导室积极参与高三年级的教育教学督察工作，提出了不少好的建议。督导室全体同志参与年级部值日工作，定时督查校长及领导班子的在岗、出勤、听课、参与教研活动等情况；督查学校民主管理、校务公开的情况，了解学校重要或重大工作会办情况和教职工对校务公开满意度情况以及对民主管理、民主理财情况；及时督查学校严格执行师德师风建设的八项规定，督查了解有无搞有偿家教、乱推销、乱收费等违规行为；定时督查学校对上级工作布置的执行情况和传达学习上级会议精神情况；及时按要求向县局上报督学工作情况信息表；及时热心关注教职工的思想、工作、生活，认真做好教职工合法权益的维护工作，及时向校长室反映教职工的需求、反馈教职工中的不良倾向。

3、加强教学常规督导，推进教师教学的规范化

本学期以来，我校督导室配合年级部、教务处、教科处积极推行校内视导，使学校教学常规督导检查工作制度化、规范化、日常化，使教学常规要求得到了很好地执行。督导室配合教务处对基础年级期中考试滞后的老师和班级进行跟踪

视导，进入班级听课，检查他们的备课笔记、听课笔记、作业批改记录等教学常规，指出问题所在并限期改正。每次就检查情况及时交流。每一位老师都将常规工作真正做到日常化、细致化。在压力与动力之下，这也是教师互相学习、互相交流、共同促进相互提高的途径，也提供了督导室、教师面对面交流、谈心融合的机会。对高一高二年级老师教学常规进行多次全面检查，具体情况在教学简报中详细通报。配合高三年级部对老师面批情况进行检查。检查高三年级老师对边缘生的面批工作，检查高三年级课堂教学效益。

4、加强课堂教学视导，提高课堂教学的实效性

教学的低效通常源自两个方面：首先是认识层面的问题，包括教材解读不深刻、学生把握不到位、目标定位不准确等，这是制约课堂教学“有效性”的重要方面；其次是课堂实施的低效运作，教师不能在预设和生成之间求得平衡。

课堂教学视导时要求上课老师的备课工作要与备课组共同开展，让备课组每位教师都能关心上课内容，出主意、想办法，找重难点，特别是找出重难点如何突破的方法。教学时要求上课老师要关注备课内容与教学对象结合中出现的成功之处，以及所产生的问题，然后根据存在的问题在评课中探索解决问题的有效方法。课后评课时，督导员从观课中总结有益的教学方法和教学模式，从教学的形态、教学模式、教学方法、语言的感染力、无言肢体动作的形象鼓动力中挖掘适合于学生发展的有效方法指导授课教师，使授课者知晓自己的成功之处，以及存在的问题，并且能在今后的教学加以发展和改进，从而推进了课堂教学的针对性和实效性。

5、加强青年教师督导，为学校的可持续发展奠基

在督导过程中，我们感到青年教师的潜能是需要挖掘的，青年教师的成长需要创设有效的教学平台。全体督导员克服教学中各种困难，积极指导青年教师备课，分析教材，根据学

生的具体情况，确定教学方案，从中找出适合于学生发展的教学模式。并会同县教研员指导青年教师如何去掌握新教材的教法和研究，如何去调动学生的学习积极性，如何解决教学中存在的问题，使课堂教学的效果得到提高。

通过督导，大部分青年教师都知晓要提高课堂教学效果，必须以学生发展为本，探求教学方法的优化，探求课堂教学的科学性和合理性；充分地研究教材、研究学生、研究自己，把课堂教学的学习氛围逐步加以优化，力争做到师生共同进步、共同发展。通过督导，我校青年教师上课效果逐步得到提高，主要表现在：

(1) 对教材内容的把握趋向自如；

(2) 教学设计层次分明；

(3) 注重主题思想在教学中的实施；

(4) 教学问题的设置注意适合于不同层次的学生。

(5) 注重手、脑并用，力求提高学生动手能力和逻辑思维能力。

(6) 注重师生情感交流，知识与能力相互关联，提升可持续发展的空间。

6、经常召开学生座谈会，及时了解教师的教学情况和各处室各部门的管理情况

督导室为了进一步了解教师的教学情况和教学效果，经常召开学生座谈会、召开学生班干部座谈会。本学期督导室召开高三年级学生座谈会，了解高三年级学生学习情况，了解高三年级教学情况同时进行统计反馈；召开高三年级班干会议进行问卷调查；召开高二年级推进生座谈会，检查了解高二

年级老师对推进生的面批工作；督导室成员深入高一年级各班级，检查高一年级学生学习常规；督导室全体成员对按照学校的分配，每人结合一个班级中成绩优秀但家庭经济又是比较困难的边缘生，定期和这些学生谈心，及时了解他们的学习生活状态，在生活上特别关心和照顾。

以上是我校督导室本学期的一些做法，还有很多需要进一步思考的地方。今后在督导工作中，我们将加强教育教学督导氛围的和谐，关注听课、评课的密度，加强评课的效益，提高督导的有效性。我们坚信，在县教育事业发展指挥部、县教育局的正确领导下，在校长室、校党委和全校广大教职工的指导和帮助下，我校督导室成员一定能真正起到一个督查员、信息员、维护员、宣传员、教研员和示范员的作用。

督导年度工作报告篇三

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。

一、岗位职责

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。

二、业务情况

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。

三、团队协作

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。

四、存在问题

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

五、解决方法

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。

以上就是我对20xx年上半年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半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！

督导年度工作报告篇四

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

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，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

督导年度工作报告篇五

上学年，在督导工作中，我们坚持以“导”为主、以“督”为辅的工作方针，本着规范办学行为、稳定教学秩序、提高办学质量的基本思想开展督导工作，形成了“督有重点，导有目标；以督促改，以导促建”的良好工作局面。现将我校近一年来的督导工作总结如下：

（一）创新督导工作的理念，开拓督导工作的领域

树立“以人为本”的督导观念，在督导工作中，坚持“寓导于督，督导结合，以督促导，以导为主”，在“导”字上下功夫，努力达到督导的最佳效果。我们把督导工作从原来以检查、监督为主转为鼓励和提倡为主。积极发现好的课程改革方法，发现优秀的师德师风典型，认真听取师生对教育教学工作的要求和意见，总结和推广优秀教师的教育教学经验，与教师一起探讨在学生培养中存在的问题及原因。

（二）加强对师德修养的引导和校园文化建设的督导

向教师推荐师德师风、教育教学的好文章和书籍，引导教师学习，提升教师素质。督导师生的课堂礼仪规范，引导教师加强职业礼仪修养，提升师生的人文素养。

学校坚强了对校园文化理念的建设，2012年6月召开了教代会，对“校园文化建设”进行了专题研究。目前已形成了一套完整的学校文化理念。即“竞世致和、追求卓越”的办学理念，“和润心、竞修业”的校训，“和学共进、竞逐争先”的校

风，“亲和善教、教学相长”的教风，“品学兼修、奋竞有为”的学风。

(三) 重视专家在督导工作的引领作用

上学年，学校专门聘请了重庆市名师曾庆宇到校督导，在学校原有的督导室基础上成立了重庆市名师工作督导室。督导室在责任校长的领导下独立开展工作，深入学校各年级指导、检查课堂教学、教学改革，听、评课等。校领导对督导室反馈的督导信息高度重视，督促整改，而且随时了解整改情况。

(三) 建立了较为完善的督导工作规章制度

为使学校督导工作整体规范、有序推进，制订和完善了《重庆市大坪中学校督导工作条例》、《重庆市大坪中学校督导工作职责》、《重庆市大坪中学校督导工作流程》、《重庆市大坪中学校督导工作考核内容》、《重庆市大坪中学校督导工作考核方法》等事关教育督导工作全局的督导规章制度。

在督导工作中，结合我校办学的实际，我们构建了统分结合、分工协作的学校与年级两级教学督导组织模式。即督导室为校级督导机构，接受校长直接领导，根据学校教学工作的总体安排，制订出具体的工作计划，组织实施全校各项督导与评价工作。

年级督导则只对本年级的教学开展督导工作。两级督导体系的建立，有利于促进督导工作与年级管理的紧密结合，从而增加了信息的接受渠道，加快了信息的处理和反馈；有利于提高教学质量的主动性；有利于增强教师和质量意识，实现了“以评促建、以评促改”；促进。

(五) 以规范办学行为作为督导工作重点

1、依法治校，规范办学行为

学校遵循有关法律和政策精神来制订与完善学校的办学章程、发展规划和各项规章制度。围绕学校办学章程，学校建立了“大坪中学管理制度汇编”、“大坪中学教学管理制度汇编”、“大坪中学德育管理制度集”、“大坪中学安全管理条例汇编”等管理制度，切实用法规和制度来支持学校的品牌建设和可持续发展，有效地推动了教育方针和教育法规政策的全面贯彻落实，促进了学校教育的快速发展和核心竞争力的新提升。

2、民主管理，落实到位

学校全面实施了校务公开制度，开展了民主评议活动，进一步完善和规范教代会制度，充分发挥了教代会在学校民主建设中的作用。在人事聘用、基建项目、资金投入等重大事项中，能通过教代会或校行政会商讨决定，做到先民主再集中。对工程建设、干部、教师聘用、教师评先评优、财务报告等师生关心的热点问题能及时在校务公开栏公开。学校现已建立了中层干部、年级组长、教研组长、班主任竞聘制，教师聘任制和评聘分开制，职员聘用制的科学用人制度。通过行政领导述职、教职工民主测评等活动，使领导班子成员始终接受全体教职工的民主监督，提高管理水平和积极性，有效地推动了学校的全面发展。

3、落实课程计划，做好减负提质工作

学校严格按照国家颁布的课程计划进行授课，注重对学生身体素质的培养。坚持每周四节体育课，坚持上好课外活动课，健康教育课。坚持每天做好两操，保证每个学生每天的活动量不少于1小时，有效地提高了学生身体素质。上一学年度，我校体育工作喜获丰收。2011年10月大坪中学代表渝中区参加了重庆市第二届“健康校园杯”比赛，获得了女子单摇一等奖、女子双摇一等奖、男子单摇三等奖、男子双摇三等、集体长绳三等奖。2011年11月渝中区中小学韵律健身操比赛获初中一等奖。2011年12月渝中区田径运动会获初中团体总

分第一名。2011年7月女足参加“华东协作杯”获全国第二名。

(五) 围绕课程改革加强教学督导

1、坚持常规教学“五严”督导，用细节铸就高质量

在常规教学工作中，我们坚持“五严”即严格执行课程计划，严格控制学生在校学习时间和作业量，严格执行以“教学六认真”为主要内容的课堂教学规范，推行推门听课制。严格常规的督查、指导、反馈、整改制度，对备、教、改工作进行周、月度检查；严格实施主要学科抽测制度，抓好教学各阶段的质量监控。细节化的管理，带来了教学质量的提升。今年我校初2012级在全区调研考试和中考中，均创出了大坪中学近年来的最好成绩。

2、加强对课堂教学质量的督导

我们针对新课程改革重新拟定了《重庆市大坪中学校课堂教学评价表》、《教学效果学生调查问卷表》。坚持深入到课堂之中，坚持围绕教学各个环节开展督导工作，有力促进新课程理念在课堂教学中的贯彻落实。一学年以来，督导员们共听课510节，参加学科教研活动四十多次。在听每一个老师的课都认真填写了《重庆市大坪中学校课堂教学质量评价表》、《教学督导听课反馈信息表》等表格，并在课后与任课教师和学生进行面对面的深入交流。

3、以课堂教学改革作为督导的重点，坚持减负提质双丰收

我们以市级课题《以学生为主体的有效教学的研究》为基础，确立课改的重点是课堂教学，建立课堂教学的基本模式。让学习任务成为启动和组织学习活动的操作把手；让学生的“学习活动”占据课堂教学的绝大部分时间，具有自主、合作、探究的特征，使学习活动有效和高效；让学习结果从学习活动中获得，学会而且会做。各学科教研组引导教师开展了多种

形式的课堂教学研讨和观摩活动，探索具有学科特点的课堂教学新模式。把教师的注意力吸引到课堂，在上好每一堂课上下功夫，真正提高了课堂教学的实施水平，正确处理好教学质量与减负提质的关系。

4、以督带导，引导校本课程开发

今年区教委提出的“校本课程建设年”。我们按照“基于实际，源于学生，大胆创新，全力挖掘整合课程资源”的原则，坚持以现有的办学理念为指导，开好具有大中特色的校本课程，并努力使之成为办学亮点，以满足学生发展的不同需求，培养学生的个性爱好，提升师生的生命质量。

在开发校本课程过程中，我们始终把握四个基本环节：课程开发与课题研究结合；必修课程与选修课程结合；团队合作与个人努力相结合；课程实施与师生发展结合。目前学校校本课程形成选修与必修两大板块，共有体艺、人文、科普等三大类课程，从整体上构建了学校的课程体系。校本课程从开发到实施整个过程井然有序，以形成了生活中的数学美、中小学实用安全教育手册、走遍重庆(旅游地理)、我身边的生物、中学生体育锻炼手册、中学生足球课程、艺术体操、机器人、生活中化学、阅读与赏析等十多门校本课程。

4、完善学生评价“一改”的督导

学生评价“一改”即改革学生素质评价方法，注重学生成长式评价，突出过程评价、综合评价和激励评价。提倡各班为学生建立成长档案，按照赏识教育、成功教育的思想和多元智能理论，帮助学生规划和创造成功的人生。上学年，学校在原有学生表彰项目上，还增设立了“特长奖”、“贡献奖”、“校报积极投稿先进个人”等项目。同时学校还鼓励各学科组开展学科知识竞赛，表彰鼓励学生，如外语组开展的“学生英语单词比赛”、数学组开展的“学生基础知识竞赛”、语文组开展的“学生书写比赛”。

(六) 德育督导，突显“三园”德育育人模式

1、以“三德”为本，用爱心育人

学校坚持把具有良好的思想品德、职业道德、社会公德作为每位教职员的基本条件。坚持把“爱国敬业、为人师表、教书育人、严谨笃学”作为广大教师修身立业的准则。全面加强师德和学生思想品德建设，打造一支顾全大局、思想过硬，乐于为学校建设与发展奉献的干部、教师队伍。全校上下人人以身作则，个个成为德育资源和优秀的德育工作者，落实师生奖惩制，树立师德先进典型，用爱心和责任心去打造大坪中学这一品牌。

2、构建“四位一体”育人格局，发挥大德育格局的育人作用

在德育工作中，我们以《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》和《公民道德建设实施纲要》为指针全面开展德育工作。在原有的学校、家庭、社会“三位一体”育人平台基础上，构建了“学校、家庭、社会、自我四位一体”的德育格局。在充分发挥校党、政、工、团在德育中的主导作用下，坚持“以生为本、张扬个性、和谐发展”的工作思路，建立了德育工作“三化”（系列化、制度化、生本化），“三性”（实践性、超越性、民主性）的特色。

3、突显“三园”德育育人模式，落实“五爱”、“四学会”德育目标

我们以“活力校园、魅力校园、和谐校园”为德育育人模式，充分利用每月的各种节日，如教师节、中秋节、国庆节、元旦节、清明节、消防宣传日、世界爱滋病日、世界残疾人日、法制宣传日等，结合学生、班级的实际开展丰富多彩的主题教育活动。同时还以全校性的运动会、趣味运动会、游园会、歌咏会等，将德育工作融入活动中，体现我校德育工作“三

化”、“三性”特色，突出学生主体地位，培养学生自我体验、自我反思、自我教育的能力。使德育的“五爱”、“四学会”目标落到了实处。2011年10月渝中区关工委“中华魂”颂歌献给党演讲比赛，我校何小莉获中学组一等奖，并代表渝中区参加重庆市演讲比赛。2011年11月渝中区关工委“中华魂”颂歌献给党征文比赛中，我校获一等奖2个，二等奖19个。

(六)、做强特色项目，办好特色学校

1、特色项目优势明显

女子足球是我校的强势特色体育项目，按照“市内著名，国内知名”的发展方向。多年来，在区委、区府和区教委支持，大中女子足球队发展优势明显。在今年7月开展的第四届市运会上，大坪中学女子足球队甲、乙组为渝中区共计夺得十枚金牌。女足的优异成绩得到了大会组委会和各兄弟队的一致称赞，为渝中区争得了荣誉。

2、“竞和”理念，办好特色学校

大中女足的发展，为特色学校的创建奠定了坚实基础。学校将足球的竞技文化和校园文化相结合，提出了的“竞和”的特色学校创建理念。一方面，我们追求师与师、生与生在工作学习中的竞争；另一方面，我们强调在竞争中的谐调，和谐，谋求双赢甚至多赢。在“竞和”理念指导下，特色学校建设已初具规模，2011年学校评为渝中区特色学校示范校。面学校正在积极争创重庆市特色学校示范校。

督导工作今后的工作思路：

1、加强督导队伍建设，提高督导员的素质

督导员要加强理论学习和业务学习，提高督导工作能力和服

务水平。积极开展工作调研，虚心向兄弟学校学习督导工作经验。

2、督导工作要适应学校建设目标要求，认真履行督促、检查、评价和指导的职责

结合学校对师德师风、教风学风、学生培养、课堂教学、课程改革等方面要求开展全面的督导工作。进一步加强对师德师风、教风学风的督导，更好地发挥督导的指导作用。在全面提高教学质量方面，大胆实践、深入研究，取得成果，做出示范，在总结已有成绩的基础上勇于创新，加强宣传报道，推广最新的教学改革成果，推动新一轮课程改革。

3、组建我校专家督导团，对重点学科、课程改革等开展专项督导

邀请教育专家、行业专家、教改专家等有关人员组成学校教育督导团，为学校的办学做参谋，对学校重点学科建设和课程改革进行专项督导。在以学校角度行使监督检查职责的同时，发挥督导专家团队集体智慧，发挥对学科建设的检查、指导作用，为全面提高教育、教学质量，提升办学品牌服务。

6、大力加强督导信息资料库的建设，做好督导信息的网络化管理

督导年度工作报告篇六

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，特别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非常重视，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、作业批改情况等，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况。

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况填写调查问卷，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，并提出一些建议。建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”。这样既可以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己，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”。 四、存在的问题

1. 由于自身还比较年轻，经验不足，工作中对一些问题考虑不周到，应变能力有待提高。

2. 与其他督导员之间的交流不够，以后这方面还需加强。五、工作展望

1. 不断加强自身的学习，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，提高工作能力。 2. 工作中做到敢说敢管，履行好自己的职责。

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。

督导年度工作报告篇七

20__年，我区教育督导工作以教育法规为依据，切实发挥教育督导“监督、检查、评估、指导”的职能，把更新教育观念、义务教育均衡发展、以强化教育教学管理、规范办学、校园文化建设作为督导工作的中心任务，较好地完成了年度任务，我区教育事业健康发展。

一、加强督导队伍建设

为加强督导队伍建设，组织督导人员认真学习了《义务教育法》、《国务院关于基础教育改革与发展的决定》等教育法律、法规、方针、政策以及省市有关基础教育强县建设的文件，通过学习提高了督导检查的理论水平和政策水平，力争建立一支结构合理、高素质、充满活力的督导团队，督导工作再登新台阶。

二、做好基础教育强县(区)建设准备工作

我市从20__年开始，全面启动基础教育强县(区)建设。我区对照基础教育强县的标准，强化制度管理，进一步明确教育

行政和教育督导部门职责，建立“决策、执行、监督”相互协调的教育管理机制。要求辖区内的两所九年一贯制学校及三个街道办事处10所幼儿园进一步强化了学校办学质量管理。

学校根据有关规定建立教师备课、上课、课后辅导、作业批改、考试等教学质量监测体系和教育质量评价体系。要求各学校组织相关人员认真学习基础教育强县相关文件，努力做好各项准备工作，为实现义务教育均衡发展、学前教育普及规范发展的良好的基础教育发展态势而努力。

三、积极拓展教育督导思路

我部在常规教育督导基础上，进一步拓展督导工作思路。主动介入，积极争取经济区管委会的支持和三个街道办事处的理解配合，共同探索“学校、家庭、社会”三位一体大教育模式，有力地促进了我区教育健康和谐发展。在质量监测上，通过开展中小學生、教师问卷调查、学生综合素质测试等监测工作，为教育决策提供真实准确的一手数据。

四、继续做好控辍保学工作

积极开展学校、家庭、社会三结合教育，我区控辍工作有了较好的成绩，其中__街道办事处适龄儿童入学率100%流动儿童及留守儿童入学率100%，初中入学率95%，初中毕业率98%，初中辍学率不超过1%，通过及时掌握在校学生动态，较好地完成了控辍保学任务。

五、其他工作

20__年对我区学校的教师队伍建设、教育教学质量评估、学校标准化建设、文化建设、安全稳定及环境优化等问题都给予了高度关注，本年度各项工作都取得了较大的进步。

教育督导工作总结在上级部门的正确领导下，经过督导部门和学校全体师生的共同努力，较好地完成了本年度的工作任务。

督导年度工作报告篇八

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很有效果的。

(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”。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。