

# 2023年督导室上半年工作总结报告(大全5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 督导室上半年工作总结报告篇一

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. 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。

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！

## 督导室上半年工作总结报告篇二

我镇党的群众路线教育实践活动开展以来，我们第\_督导组在镇党委群众路线教育活动办公室的统一领导下，按照镇党委总体部署和阶段性工作要求，尽职尽责，扎实工作，较好地完成了督导组的各项任务，现将有关情况报告如下：

### 一、认真履行职责，充分发挥督查指导职能

#### 1、加强联系，发挥桥梁纽带作用。

为了将镇党委群众路线教育活动办公室的工作要求及时准确地传达到镇区各党支部，我们根据不同情况，选择不同的方式，加强联系，分类指导，确保上情下达。一是召开联络员会议。某一时段工作环节多、要求高、时间紧、政策性强，我们就通过召开联络员会议，传达上级指示，把握关键环节，交代政策，明确要求。整个群众路线教育活动中，我们共召开联络员会议6次，较好地发挥了上情下达的功能。二是请示答复。对镇区各党支部在群众路线教育活动中遇到的难以准确把握的政策问题，我们认真请示镇党委群众路线教育活动办公室后，及时答复反馈。三是有重点地登门督查。为了保证群众路线教育活动办公室的有关指示精神落到实处，我们根据平时掌握的情况，采取“抓两头、带中间”的方法，深入各党支部，了解群众路线教育活动阶段工作情况，提出推进工作的建议。比如，少数单位因忙于业务工作，群众路线教育活动的“规定动作”滞后，我们就安排分工干部每天登门，督促赶进度，提醒保质量。

#### 2、严格把关，确保教育活动质量。

一是把好政策关。通过审阅各党支部群众路线教育活动的有关重要文件，参加有关重要会议等，看一些关键环节是否符合上级的要求，看工作的程序是否规范，看采取的方法是否得当，切实把握政策，把握方向，较好地保证了整个群众路线

教育活动不出偏差。

二是把好进度关。学习动员阶段，为确保各支部能够完成规定的学习篇目和学时，我们通过召开联络员会议提要求，上门查阅集中学习记录和个人自学笔记，督促各支部挤时间组织集中学习，抓好个人自学；分析评议阶段，各支部进度参差不齐，我们就有重点地进行督查，督促各支部赶上进度；整改提高阶段，为防止因业务工作冲突或产生松懈情绪，而影响面上进度，我们按照总体时间要求，在每个环节之前提前向各支部打招呼。三是把好质量关。我们对每一阶段的一些关键环节的质量，都提出了明确要求。比如心得体会要做到“原创、靠实、足数”；谈心活动中党员领导干部要主动谈，诚恳谈，往深处谈，要与征求意见、化解矛盾合起来；创新自选动作，要合工作实际、发挥部门优势、解决突出问题。参加各支部的有关会议、学习讨论等活动，了解情况，把握质量，实施指导。我们抽查党员学习笔记、心得体会、整改措施等，表扬先进，指出不足。我们按照各阶段工作验收细则，坚持标准，讲究质量，认真组织考核验收，如实地向镇党委群众路线教育活动办公室提交测评果。

## 二、把握阶段特点，积极探索督导工作路数

### 1、准确定位，增强督导工作的主动性。

我们注意处理好与各支部的关系，既紧紧依靠各支部，又认真履行督导职能；既加强督查指导，又不越俎代庖，过多干预。我们注意与各单位群众路线教育活动领导小组及其办公室保持密切联系，确保群众路线教育活动信息的畅通。各支部凡向镇党委群众路线教育活动办公室报送的材料、文件都同时抄送督导组。特别是对各支部在群众路线教育活动中遇到的难以准确把握的政策问题，及时了解情况，请示镇党委群众路线教育活动办公室并反馈给他们。

### 2、深入调研，增强督导工作的针对性。

群众路线教育活动期间，我们参加了各支部的动员大会、中心组学习、组织生活会、\_等重大活动;对党员学习笔记、心得体会、会议记录等能够如实反映群众路线教育活动的文字、音像资料进行查看，重点查看必学篇目是不是齐全、规定学时有没有完成、心得体会是不是原创、会议记录是不是完整、工作方案是不是靠实、整改方案是不是可行等;深入基层，广泛接触广大党员和非党群众，听取对党员群众路线教育活动的反映、意见和建议;分阶段实施考核验收时，随机走访部分党员，了解他们对群众路线教育活动各阶段工作的反映。在这些工作的基础上，我们或向各支部的支部书记反映情况、交换意见，或作出实事求是的评价，或提出指导性意见和建议。

### 3、把握重点，增强督导工作的实效性。

我们注意把握群众路线教育活动每一阶段的重点，要求各支部紧密合实际，注重工作实效，力戒形式主义。在分析评议阶段，我们督促各支部认真做好\_准备工作，特别是抓住征求意见、谈心活动这两个重点环节，汇集群众的意见和建议，真正找准存在的问题。在整改提高阶段，我们要求各支部召开支部班子成员会议，研究制定整改方案，同时加强对整改工作的调查研究和督促检查，确保整改方案落到实处，使群众路线教育活动真正成为群众满意工程。

## 三、加强作风建设，努力树好自身良好形象

1、加强学习，熟悉政策。我们十分注重自身学习，一方面挤时间学习有关必读篇目，认真撰写学习心得、讨论文章和党性分析材料，积极参加本单位群众路线教育的重要活动，不断加强党性锻炼和政治理论修养;另一方面认真学习研究镇党委群众路线教育活动及其办公室印发的每一份文件，领会精神实质，把握政策要领，努力提高政策水平和督导工作能力。

2、团协作，优势互补。经常召开碰头会，交流情况，讨论工

作，沟通思想，增进团。为高质高效地完成督导工作，我们在组内一方面进行了分工，落实责任，各司其职，另一方面加强协调，发挥优势，在政策把关、沟通联系、文字综合等方面形成合力。

3、廉洁自律，勤奋工作。我们始终保持良好的精神状态，以对党对群众对事业高度负责的态度、饱满的政治热情做好工作，自觉遵守廉洁自律各项规定，注意改进工作作风，树立良好工作形象。

尽管我们尽了的努力，但由于水平有限，经验不足，工作中还存在一些不足，主要是处理督查与指导的关系不够好，督查有余，指导不够，致使少数单位在开展主题实践活动上未能创特色、出经验；处理督导工作与原单位职能工作的关系不够好，有时存在互为影响、互为干扰的现象。

br/>

## 督导室上半年工作总结报告篇三

xx年上半年，我室围绕督政、督学、监测三个职能，针对教育重点难点，认真完成监督、检查、评估的各项工作。努力提升教育质量，引导学校积极实施素质教育，切实做好督学责任区的有关工作，较圆满地完成了上半年的工作任务，现总结如下。

### 一、督学责任区工作

#### (一)认真开展开学工作督查

县教育局与我室于2月23日至25日，抽调32名机关干部，按照督学责任区分工组成8个开学督查小组，对照《永顺县xx年春季开学工作督查要点》，采取听汇报，检查资料，实地查

看，走访教师、学生和学生家长，当场反馈检查情况等方式对全县63所中小学的入学保生、安全卫生、收费财务、政工、教学常规和94所民办幼儿园安全等工作进行了全面检查，对检查中发现的问题，要求整改直至合格。

## (二)加大督学队伍建设

我室将全县各级各类学校及幼儿园划分为5个督学责任区，聘请教育局机关业务精湛、经验丰富、认真负责、严谨细致的中层以上领导干部为兼职督学，负责对所辖区域内学校及幼儿园进行不定期随访检查、督导，规范其办学行为，提高教育教学质量。为打造懂业务、勤督导的督学队伍，我室对26名督学集中进行了业务培训。制定了《永顺县督学责任区工作制度(试行)》(永政教督〔xx〕1号文件)，明确了会议学习制度、工作制度、考核奖励制度。要求全县150个中小学校及幼儿园悬挂了永顺县督学责任区公示牌，向群众公布了咨询电话和电子邮箱，督促学校及幼儿园配合责任区督学开展督学工作，接受社会监督。

## (三)配合上级领导进行调查研究

6月21日，永顺县政协副主席吴呈呈来到我室，与我室工作人员座谈，针对本县义务教育合格校建设中存在的问题进行考察调研，寻求解决方法。我室副主任督学严其林主任与局教科所所长张清忠，就义务教育合格校建设中存在的配套资金不足、重硬件建设轻软件建设、布局出现倒挂结构、引起新的不均衡等问题做了具体介绍分析。

## 二、开展专项督查

### (一)开展控辍保学工作专项督查

今年4月，我室连同教育局基教股对该县三中、永茂、勺哈等13所初中学校的控辍保学工作进行了专项督查，在督查中

发现问题，推介经验典型，指导学校更好地做好这项工作。

教育局副局长胡安泽和县人民政府主任督学王敬乾分别带领一队督查组，通过进教室清点学生数、向老师和学生了解情况、检查异动手续等办法，掌握了基本情况。下一步，我室将对全县初中学校建立分类监控制度、建立控辍保学工作的科学导向机制，对辍学特别严重、校长无所作为的，教育局将对其实行诫免谈话，直至就地免职。

## (二) 稳步推进义务教育阶段合格校建设督导评估迎检工作

由于认真学习、科学安排，我县、建设的14所合格学校全部通过省州督导评估。今年下半年，我县又有11所合格学校将迎来省州督导评估。为了迎接今年的督导评估，我室于5月12日，对来自保坪完小、首车小学等11所实施合格学校建设学校校长进行了业务培训。县教育局局长全智、副局长胡安泽、县政府主任督学王敬乾出席会议并分别作了发言。

县政府副主任督学严其林以软件资料收集为重点，带领参训人员学习了《湘西自治州义务教育合格学校督导评估评分细则》。紧扣7个一级指标、37个二级指标，依照前两年迎检准备工作中发现的问题和总结的经验，从建立整理资料的领导小组、汇报材料的格式内容、档案盒编号排序等，都做了认真讲解，力求让学校通过细致的前期准备，完成各个记分点的资料收集整理工作，全面准确地反映学校建设成果。

## (三) 不定期对学校教学工作进行视导

5月上旬，县教育局副局长胡安泽、教育局教科所所长张清忠，作为县督学，县督学胡安泽、张清忠，完成了对全县九年级所有班级毕业学业考试备考工作的视导。他们深入全县义务教育阶段学校，以学区为单位，在为期一周的视导中，通过与班主任座谈，了解各个班级学生流失情况、参考情况、毕业前思想动态以及教师在复习备考阶段的指导方法，并就



如何提高教育教学质量给出指导性意见。由于农村学校大多数家长常年在外打工，对即将毕业的孩子无法给予有效指导，少数学生对前途感到迷茫，存在畏难和厌学情绪。对此，两位督学对学校提出了几点有效的建议。

### 三、配合教育局各项工作

除了对照我室今年工作计划，认真完成各项任务外，我室工作人员服从教育局安排，认真完成了局机关布置的各项工作，如全县实验操作和信息技术考试的组织工作，我室工作人员在高考及学考、初中毕业考试、小升初各种考试的考务工作。

本学期的教学督导工作，在系领导的指导和同事们的协助配合下圆满结束，听课中发现了老师们教学闪光点，受益匪浅，也发现了一些问题，总结如下。

#### 一、教学督导基本情况

##### 1. 督导对象

本学期听课对象主要是40岁以下的年轻教师，他们的职称有副教授，讲师，助教。共听课、研讨5次。参加教育见习活动一周。

##### 2. 教学情况

（1）教学态度认真。多数教师对自己的教学工作及其重视，基本都是提前十分钟到教室或实验室候课，上课前都做了充分准备，有教案，有完整的教学课件等教学资料，从流利的教学语言可以体现其对教材内容熟悉情况，能对学生实验出现的具体情况及时应对处理。对学生提出的问题耐心解答，学生作业及时评判，实验中认真指导。教育实践活动中，老师们也是认真负责，有详细的活动方案，活动圆满结束。

(2) 教学方法灵活。教师教学中，不仅仅用讲授法，而是根据学生实际和教学内容，灵活采用多媒体辅助教学、小组讨论、探究、自学等多种方法提升学生学习效率。

(3) 注重学生能力培养。教师对教学进行了详细设计，关注学科前沿和社会热点问题，在学生理解化学原理和知识的基础上，联系实际让学生灵活运用知识和技能解决问题，为我校实现转型做着充分准备。

(4) 有效使用多媒体辅助教学。多数老师们对多媒体的使用，得心应手，制作的课件比较实用、知识面宽、知识容量大。为学生拓展视野，了解化学在工农业各行业中的应用，提供了大量宝贵资料。

### 3. 学生情况

大多数学生上课认真听课，根据老师的教学思路，进行知识的构建，教学秩序总体良好。但也有个别同学有注意力不集中、看手机、做其他作业、有个别的交头接耳现象。

## 二、存在的问题及建议

1、教学效率仍需提高。有些教学内容理论性比较强，学生理解困难，教学

只采用讲授法，引不起学生学习兴趣，缺少知识阶梯、缺乏启发引导和师生互动，课堂气氛沉闷，影响教学效果。

2、部分课程在使用多媒体课件进行教学时，存在教学内容过多、文字过多、不合理的动画插入、字图与底色对比度小等问题，有些教师在某段知识的讲授中，有念屏幕文字内容现象，影响教学效果。

3、个别教师不重视课堂管理，对玩手机、做其他作业的现象

看不到，只顾自己讲课，不重视学生学习状况。对迟到的同学不提示不关注。

4、个别教师上课点名都固定在上课前，让学生摸到了规律，后一节课有开溜现象。

### 三、个人督导工作措施

#### 1、不断学习，提高思想认识

在我校转型发展之际，作为督导教师，要不断学习党的路线方针政策，与时俱进，明确党和国家关于办好高等教育的新思想，要及时掌握教育主管部门关于办好高等教育的指导性意见。要明确党和国家的教学方针，并以此为根本指导思想，使之贯穿整个教学督导工作的始终。

#### 2、了解听课对象的情况，提供相应帮助。

关心听课对象，了解他们的优点和长项，了解他们的教学需求，提供相应的教学帮助。利用自己《教法》专长，为他们进行教学模式、教学手段、教学方法和教学策略的指导，齐心协力做好教学工作。为我校的转型发展做出自己的贡献。

学校督导组的工作在学校领导的关怀和教务处的直接领导下，顺利完成了本学期的教学督导及教务处交给的各项任务。现将主要工作总结如下：

#### 一、本学期教学督导组的主要工作

(1) 本学期完成了课堂听课共计386节次（人）。主要听课对象仍然为年轻师资为主及少数其他职称教师。以药科学院，基础学院，公卫学院、生命科学院、医药商学院，医药信息工程学院、临床学院、护理学院、体育部、外语部、社科部等的青年教师为主，包括了参与青年教师竞赛的全体教师和

作为其中检查对上学期总体评价最后十名教师。在听课过程中，对参与竞赛教师全部按要求发放30份学生调查表，其他听课亦在部分学生中调查教师课堂教学效果，了解学生对教学的意见。基本做法是听课前查看教案、讲稿、发放学生评议表，听课后再与相关教师进行简短点评。原则上以鼓励为主，并指出其有待改进的地方，尽量做到中肯。

(2) 中山校区教学检查和召开部分学生座谈会。（已另有总结上交）。

(3) 检查了全校上学年试卷及毕业论文中期检查。按教务处关于试卷出题、改卷、评分及统计的标准，分组检查了（抽查形式）各二级学院上学期各科试卷。还对毕业论文进行了中期检查。（已另有总结上交）。

## 二、教师教学中的优点

不少青年教师的教学水平年度提高较大。尤其值得提出的是基础学院、生科院等一直保持较高的水平，临床医学院附属医院的教师和护理学院的青年教师，随着教学经验的逐步积累，授课质量明显提高。附属医院教师最大的优点是课件制作精美、图文并茂、较多应用多媒体，反映他们对教学工作的重视和备课的认真，他们在授课过程中往往能举较多的临床病例，理论与实践结合较好，学生兴趣也浓厚，提高了教学效果。

从总体看来，大多数教师教学态度认真、遵守纪律；讲课时语言清晰、流畅、教材组织处理较有条理，重点突出，并注重与学生互动，活跃课堂气氛。这方面医药商学院、社科部、外语部等，也可能由于课程的特点，加上教师组织较好，部分课堂教学，做得更为突出一些，很活跃，学生也比较满意。除个别情况，都能坚持07年评估后的教学质量长效管理机制不放松，教务处在抓教学方法提高教学质量上取得了较明显的效果。

参加青年教师教学竞赛复赛的青年教师教学水平、授课质量较一般教师总体上有明显的不同，他们备课认真，方法比较得当，课堂组织能力较强，能较好地调动学生的积极主动性，课堂活跃，教学效果较好，学生反映都比较不错，而且较两年前的上一届教学竞赛有较大提高。选手们的水平也比较接近。如张黎、李军、沈栋、胡蓉娇、曹明欣等老师的讲课。

### 三、存在问题。

一些应该注意的或有待改进问题：

(1)少数教师上课不带讲稿。问他，就说在电脑里，或忘办公室或忘家里了，也有的教案、讲稿、课件未能及时更新，及时补充学科的进展信息内容，“一劳永逸”现象还较严重。反映了少数教师认识不足，或不认真。

(2)部分教师课件的制作较马虎。个别老师从网上下载以后既没有检查，也没有重新组织，拿来就用，课堂上出漏洞，反映个别教师对工作极不负责，备课既不认真，投入的时间和精力也不足。

(3)教学实践中，教与学的互动运用普遍较少。尤其电脑和it理论以及一些基础课、个别文科课程等，课堂气氛过于沉闷，个别老师(包括个别高学历，高职称教师)备课不认真，敷衍了事，学生意见较大，影响了课堂教学效果。

(4)课后多数教师与学生的交流较少，尚没有建立起应有的大学学术氛围和创新意识的氛围环境。

联系实际不够，枯燥的理论使学生难以接受，甚至打磕睡或旷课。

(6)个别教师普通话欠佳，乡音浓重，学生反映听不懂。

(7) 一些专业学生对一些文科类课程的设置及讲课技巧有意见。如在中山校区医药营销09专科班上“西方经济学”，课堂沉闷，学生反映该课程理论深奥，对专科班来讲实用性不强，有点脱离实际。

(8) 普遍的情况是不重视板书。板书在一定程度上会花费一些时间，但它在关键地方或难理解的内容的解释及难懂的词、公式的推导、演绎、加深印象起到不可或缺的作用，足可抵消因写板书耗去的时间而有余，这与屏幕挂在中间有关。

(9) 不习惯使用“教鞭”或“激光笔”来清晰指引所讲的内容，个别使用时“无的放矢”，乱挥动，是值得注意的。

(10) 个别课程，特别是叙述性内容多或文科类的在制作课件时显得文字过多，缺少归纳小结、不精练，重点不突出，有时一闪而过，字太小，看不清。

(11) 某些课程学生迟到、缺课、吃早餐（第一节课较多）、玩手机、睡觉等现象时有发生。有时偌大的教室（三个班级）前三排几乎无人坐，大都挤在后面，有时缺课多，显得空荡荡；有些教室风扇声很响，扩音器又不好，往往盖过讲课声，应加强管理。

(12) 屏幕、投影仪、讲台电脑、麦克风需要调整和修理，有的效果很不好了。

#### 四、建议和探讨：

(1) 课堂教学很重要。我们学校目前站在课堂上教学的大多数是青年人，进一步加强对青年教师的培训，使他们成为受学生欢迎的教师是学校工作的重点。通过与学生交谈，学生认为“好老师”应具备以下几点：要热爱教学工作，责任心强；知识渊博；与学生亦师亦友，既对学生严格要求，又要关心学生，尊重学生，热心为学生解忧排难；普通话较标准，语

言清晰，表达能力强，讲课生动□ppt制作精美等。

组织处理教材等方面的指导，让他们尽快掌握。

(3) 对讲稿、教案、课件的要求要有统一标准，跟工厂的操作规程一样严格要求。在教师中讨论一下：课件是否可以代替讲稿？是否可以不写讲稿？多媒体的含义是什么？如何使用？黑板或板书和多媒体在教学中应起什么作用？传统手段与现代化手段如何起到互补作用？等等。

(4) 本学期对参与竞赛教师已制定的“教案、讲稿□ppt”三项评分标准，操作性较强，希望调整后推广，并制定更加易于操作的，更准确的教学评价体系及评价项目，制订可行的扣分依据。

(5) 建议老师首次上课时，应向学生介绍自己，尽可能公布自己的联系方式，如电话号码、邮箱□qq号（学校已发了通讯费）。对学生的问题要有问必答。这次听课，密切师生关系。发放调查问卷表时，发现很多学生不知道老师姓名，有的只知道姓。

(7) 是否实行末位淘汰制，以促进某些不求上进人改变-态度。

(8) 有些教室的多媒体和麦克风未能及时发现故障和检修，影响了正常的教学程序。

学校教学督导组 2015-9-6

2011年上半年我院在镇政府的正确领导下，在上级主管部门的大力支持下，坚持与时俱进，开拓创新的思想，全面落实县防病工作会议精神，扎实做好高血压、糖尿病、重性精神病的防治工作。现将我镇上半年慢病防治工作督导情况汇报如下：

一、加大健康教育力度，切实提高群众的防病意识和能力。

1、利用固定宣传栏的形式，有效宣传了“高血压、糖尿病、重性精神病的相关知识。

2、开展健康教育面对面活动，对农民面对面宣传近500人次，利用赶场天免费为农民测量血压，发放高血压、糖尿病等防治知识资料。

二、加强“高血压、糖尿病”病人的管理

1、各村实行了35岁以上人群首诊测血压制度，35岁以上居民每年至少测一次血压和血糖，但无登记簿。

2、各村对居民高血压、糖尿病患者进行了登记，但不健全。

3、定期对高血压、糖尿病、重性精神病患者进行了随访和管理，但不完善，书写欠规范。

4、严格按照上级要求对慢性病实行了规范化、程序化、科学化。基本慢病率建档按要求完成。

针对本次督查所发现的一些突出问题，以向各村卫生室做出书面反馈意见，责令限期完善。我院已成立了督查领导小组，将定期不定期进行督查，以进一步加强各村卫生室的规范化管理，推进乡村一体化进程，更好的保障辖区内人民群众的身体健康。

隆兴镇卫生院 2011年6月3日

会宁县教育督导室上半年教育督导工作，紧扣年度工作计划，分阶段完成任务。现将上半年完成督导任务及其他工作情况作如下小结：



## 一、完成任务及主要做法

（一）完成对头寨中学、大沟中学学校工作的综合督导评估。综合督导评估一所学校的教育教学工作，尤其是对一所具有一定规模的学校实施综合评估，除了督导者的工作态度之外，尤应具备科学态度。所以在整个评估过程中，由督导室牵头，组织专业人员，在规定时间内完成对学校工作的综合督导评估。在对上述两校的督导评估中，前后历时两周，共随机听课98节，查看教案109本，各科学生作业1300余本，教师政治业务学习笔记198本，课堂教学评价量表1551份，查阅各种文档资料260多卷册(次)，教师、学生、社会问卷共计300余份，并分别撰写了反馈报告（每份万余字），向全校教师作出全面反馈。上述做法是教育督导使用于评估学校工作中历年坚持的做法，体现了督导与评估相结合，理论与实践相结合，程序与效率相结合，较好地实践了督导理念，服务于督导的本来目的。

### （二）完成了对各督导区的巡视与指导工作

各督导区完成对14个乡镇62所中小学综合督导，回访督导学校35所。在做法上各督导区的工作由县督导室统筹，按督导规定程序（统一安排时间，统一发文通知，统一实施督导）实施督导。在各区督导期间，县督导室的工作职责，主要是深入实地、巡回指导，以保证督导任务的完成。

（三）召开了上半年全县教育督导工作总结会议，县教育督导室、各教育督导责任区全面总结了各自的工作，讨论、研究了教育督导过程中存在的困难和问题，进一步明确了新一轮教育督导的目标、任务。

（四）根据省督导室文件精神，完成教育督导先进集体事迹材料的撰写、报送工作。同时按上级要求办理《教育督导》、《甘肃教育督导》的征订发行工作。

## （五）完成其它工作

- 1、参与并完成所包乡镇的教育教学督查工作；
- 2、自觉参与“党员先进性教育”活动,撰写了学习笔记。
- 3、参与完成了高校的招生考试、初中毕业会考、小学六年级毕业检测所承担的组织、巡视工作。
- 4、完成了县志编纂中相关材料的整理修订工作。

## 二、工作体会

教育督导工作，能否不断提高督导质量的根本性因素。近年来全县的教育督导工作，从督导网络建立到大面积开展教育督导活动，效果与成绩的取得见证了教育行政部门的正确领导与大力支持。

（二）实践证明，教育督导在规范办学、推动教育质量的提高中正确有着其他职能工作无法替代的作用。虽然我们的工作较之先进地区差距非常大，工作定位可以说仍处在低层次中徘徊，距离形成气候尚有万里之遥，但从自身的发展看，已走出了可喜的一步，发挥了或者正在发挥着它应有的作用。

## 三、下半年督导计划

根据年度教育督导工作计划，下半年的教育督导工作

（一）县督导室将综合督导杨集初中等初级中学2所；

（二）组织、指导教育督导区对中川等14个乡镇的70多所六年制学校进行综合督导；

## 督导室上半年工作总结报告篇四

什么叫优秀的市场督导专员?优秀的市场督导专员就是天使和魔鬼的复合体,要让人既爱又恨。一方面他要做好业务员、促销人员的良师;另一方面还要敢于直面问题,永不妥协。今天本站小编给大家整理了市场督导上半年工作总结,希望对大家有所帮助。

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。

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

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！

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”。

## 督导室上半年工作总结报告篇五

本人自\_\_年担任公司市场督导后，到现在已有\_年了。为了进一步实现工作上的自我提升，现将20\_\_年的工作情况作如下汇报。



## 一、工作情况

本年度在公司领导的正确领导和广大同事的大力支持下，本人紧紧围绕工作目标，创新工作思路，努力完成各项工作任务。无论干什么工作，我都以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好。今年以来，主要做的工作包括以下三方面：

### (一)做好运营管理

负责收集、审核二级区域月度运营计划及区域经理、业代月度绩效指标设定及结果核对。

### (二)加强促销管理

提高销售业绩。重点是对二级区域的营销工作作好提前安排，并制定相关促销计划，跟进并督促促销计划的执行情况，保证促销工作的顺利实施。

### (三)网络管理方面

一是追溯、校验二级区域终端管理指标；二是追溯、校验二级区域网络管理指标。

## 二、工作计划

### (一)将学习摆在首位，不断提高业务综合能力

一方面，要继续学习相关业务知识，增强对市场的敏锐力，并将理论积极运用到工作实践当中，更好地完成本职工作。另一方面，要多总结经验教训，积累工作经验，为今后的工作打好基础。

### (二)沉着冷静，保持良好的心态

对于各种工作难题，首先要克服急躁的情绪，戒骄戒躁，保持冷静，调整好心态，用饱满的精神、积极向上的态度来迎接不同的挑战。和同事们积极交流，增强团队组织的凝聚力，进而提高工作合力。

### (三) 确定目标，强化创新意识

作为啤酒市场督导，我必须根据公司的年度销售计划来制定出个人远近期工作目标，并全力以赴地去实现。同时，要增强创新意识，改进自己的工作方式方法，不断提高自身的工作水平。