

督导工作总结和心得(通用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

督导工作总结和心得篇一

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！

督导工作总结和心得篇二

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。

督导工作总结和心得篇三

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、无赃物；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》，要求学生会背并认真落实。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。

督导工作总结和心得篇四

岁月如梭，转眼又快迎来了新的一年。在即将过去的20_年里，我在企业领导是同事的关心和热情帮助下，顺利完成了前台接待相应的工作。现在对20_年的工作作出总结。

一、前台工作的基本内容

前台的工作是一个需要有耐心和责任心的岗位，热诚、积极的工作态度很重要。20_年11月，我开始从事前台接待工作，深知接待人员是展示企业形象的第一人。在工作中，严格按照企业的要求，工装上岗，五官清秀。热情对待每一个来访客户，并热心的指引到相关的办公室。为企业提供了方便，也为客户提供了方便。接电话时，做到耐心听客户的询问，并力所能及的作出相应的解答。

二、前台工作的经验和教训

在到_企业工作前，虽然也有过前台接待的工作经验，但是，还是需要不断学习和努力的。比如综合素质方面，责任心和事业心有待进一步提高，服务观念有待进一步深入。在工作期间，让我学会的如何更好的沟通，如何踏实的积极进取。

三、前台工作的下一步计划

基于对前台接待工作的热爱，我会严格要求自己不但要遵守企业的相关工作制度，还要更积极踏实的对待工作。努力提高工作素质，加强对工作的责任心和事业心。我将进一步更好的展示自己的优点，克服不足，扬长避短。与企业及同事团结一致，为企业创造更好的工作业绩！

督导工作总结和心得篇五

通过市场的巡查与监督/维护，更为了提升单店的销售业绩，使品牌在市场上得到更好的发展与推扩，现将市场部督导对于一个月内的工作总结归于如下：

由于各店的导购都是新近员工并且都是第一次接触家居服与保暖内衣对产品陈列都是很迷茫不知如何放手去做，很多同事都是在等待公司人员下去再做调整，没有学习度。更没有责任感。

解决方案：

深入各店加大对同事的沟通，加强对货品陈列的培训，更大的让同事了解恒源祥，学习恒源祥。懂恒源祥。

各店货品信息过于混乱，库存与销售没有明细记录，没有专门人员负责店面日常工作的汇报与总结。

解决方案：

先对各店进行货品盘点，并做好详细的账本记录，进行人员培训如何做好店面的货品信息，并暂订人员负责账户的记录。暂定储备店长负责店面的日常工作与汇总。

各店货品并不齐全，新款式跟进没有及时，店面补货不够迅

速。补货时仓库没有及时发货，调货，仓库与店面之间也没有很好的`去沟通。

解决方案：

多跟进仓库了解更多货品信息，多与仓库交流，跟据各店陈列要求再进行货品补充。拉近店面与仓库之间的距离，及时的将各店面货品补充到位与饱满.....