

2023年督导工作开展情况汇报 督导工作总结(实用10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇一

xx年全市教育督导工作以党的十八大精神为指导，坚持科学发展观，以党的群众路线教育实践活动为主线，促进义务教育均衡发展和标准化学校建设为目标，以提升教育教学质量重中之重，以认真抓好落实全市教育重点工作为己任，较好地完成了全年教育督导工作任务。

一、制定方案，促进义务教育均衡发展，全面实施素质教育。根据《xx省推进县域义务教育均衡发展规划》《xx省义务教育学校办学基本标准(试行)》《xx省义务教育学校办学基本标准督导评估细则(试行)》制定印发了《xx市关于进一步推进义务教育均衡发展的意见》《xx市推进义务教育均衡发展标准化学校建设督导评估方案》《xx市义务教育学校办学基本标准督导评估情景表》《xx市义务教育学校标准化建设档案建设目录》《xx市乡镇迎接省义务教育均衡发展工作督导评估档案资料建设目录》。依据督导工作计划和《评估方案》完成了对27所中小学标准化学校建设的督导评估。评估组按照省颁《评估细则》中12项核心指标和28项普通指标要求，在学校自查自评，上报自评报告的基础上，经过听取每所学校标准化学校建设工作汇报、进教室听课、访谈师生、调阅档案资料、实

地察看、核实数据和量化评估，结合xx市办学实际，经过认真分析讨论后认定27所评估过的中小学中25所中小学基本到达xx省义务教育学校办学基本标准化建设合格学校。评估中反映大部分学校重视标准化学校建设和评估工作，认真学习了省颁《细则》，按《细则》要求的标准做了卓有成效的工作。异常是在改善办学条件、学校文化建设、创设优化育人环境、特色学校建设、和谐学校建设、信息化建设、标准化学校档案建设等方面取得了较好成果，为我市实现义务教育均衡发展和义务教育标准化学校建设夯实了基础。

二、开展农村义务教育学校基本办学条件专项督导，做好义务教育均衡发展工作。依据xx教督[xx]22号、26号文件《关于开展农村义务教育学校基本办学条件专项督导》的通知要求，召开了职责区督学、校级督导员专题会议，对做好此项工作做了具体安排，并对全市中小学基本办学条件进行了专项督导。向州政府督导室上报了专项督查报告和存在问题的整改方案及我市中小学基本办学条件情景汇总统计表，涉列资料达36项；依据《临夏州关于做好县域义务教育均衡发展工作档案建设的通知》，制定了《临夏市义务教育均衡发展档案资料建设目录》，印发了《关于做好临夏市义务教育均衡发展工作档案建设的通知》，要求各中小学早安排、早介入、早准备，每学期每学年如期做好义务教育均衡发展和义务教育标准化学校档案资料建设及“五表五册”建档工作。市政府教育督导室利用督导评估、督导回访、专项督查、开学检查之际对各校义务教育均衡发展档案资料建设进行了督查，四镇及大部分中小学、学区按要求如期归类、整理、完善了义务教育均衡发展档案资料；依据xx州《关于推进义务教育均衡发展及xx年度县级人民政府教育工作进行督查的通知》，完成了市政府教育工作的自查自评□□xx省县级人民政府教育工作督导评估申报表》和教育普及程度县级汇总表。

三、围绕全市教育重点工作进行专项督导和督导回访。开展了对全市教育重点工作和热点工作的.专项督导检查 and 随机督

导检查;对xx年被督导检查的25学校提出的意见提议整改落实情景进行了督导回访,促进学校自主发展,更好地推动全市教育重点工作的落实和教育目标的实现。

四、依据《甘肃省示范性幼儿园标准》和《甘肃省一类幼儿园标准》对学前教育中心、市二幼、市三幼进行了市级复评,将复评结果上报州教育督导室,并理解了州教育督导室的复评;依据《幼儿园工作规程》对8所公办幼儿园进行了专项督导检查,促进了幼儿教育优质、健康、协调发展。

五、认真落实《关于临夏市中小学校职责督学挂牌督导工作的通知》精神,靠实督学职责区工作。各职责督学经常深入学校了解学校情景,履行督学职责,完成了义务教育学校标准化督导评估的自查与档案资料建设;学校党的群众路线教育实践活动工作的指导;和谐学校特色校建设的指导;春秋季节学校开学工作督促指导;义务教育学校基本办学条件专项督导;理解社会、家长投诉6件;指导学校解决家长投诉4件,促进了学校各项工作的有序发展。

六、加强了政治理论及业务知识学习,积极参加党的群众路线教育实践活动。按照市上统一安排部署,参与完成了党的群众路线教育实践活动各环节的工作,并多次对折桥镇中小学群众路线教育实践活动进行了督查指导,促进了此项工作的正常有序进行。经过学习教育实践活动,进一步提高了政治理论素养,提升了执行教育政策水平的本事。提高督学在线岗位培训,2名同志获得了甘肃省督学岗位资格认定培训合格证,为下一步搞好教育督导工作奠定了基础。

同时,经过综合督导评估和专项督导,也暴露出一些不可忽视的问题:

一是部分学校校长对标准化学校建设工作的重要性认识不到位,对标准化学校建设工作思路不清,忙于事务,没有深刻领会国家、省、州市关于标准化学校建设是实现县域义务教

育均衡发展的基本前提，没有真正把标准化学校建设工作放在学校日常工作之中，学校工作流于形式，自查报告与《标准》和《细则》要求脱节。

二是由于条件限制，我市大部分学校学校用地面积小，生均用地面积和体育运动场地达不到省定标准，城市学校尤为突出。

三是由于城市化进程的进一步加快，我市城市小学大班额现象依然存在，近期难以解决。这些问题严重阻碍着我市实现义务教育均衡发展和义务教育标准化学校建设步伐，要在今后的工作中认真加以整改。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇二

工作方式：平时抽查与集中督查相结合（平时抽查不定次数不定时间，集中督查每学期不少于3次）

工作原则：不打招呼、推门就进、不听汇报、不走过场

工作途径：一看、二查、三听、四座谈、五反馈、六总结

基本内容：从学校管理、校务公开、校园文化、体艺卫生、师德师风、教研教改、安全工作、惠民政策、学校党建、财务后勤、项目建设等方面进行认真、细致、全面的检查，同时提出整改意见和建议，切实解决学校发展中遇到的困难和存在的问题，确保学校各项工作领导到位、责任到位、落实到位。

学区以校园文化阵地建设为突破口，以读书活动为平台，以健康的体魄为培养重点，进行校园“三项活动”专项督导。学区要求各校制定具体的实施方案，将三项活动落实到位。各校要以校为本，坚持不懈抓校园绿化、美化、净化工作，充分利用校园橱窗板报，宣传国家大事，宣传学校、班级的

新人新事，张贴展示学校校训、教风、学风、校风，布置好教室及各类功能室，办好校园文化墙；学校橱窗、各班板报内容两周一换，遇有重大节日及事件时随时更新更换，扎实开展好校园文化活动；学校每学期至少集中开展2次校园文化建设自查工作。各校每个班级要坚持开展经典诵读活动，对学生的优秀习作、读书心得进行播报；每位教师要养成随时读书的好习惯，做好学生的榜样，师生要养成想读书、爱读书、会读书的好习惯，营造良好的读书氛围；班级要充分利用每天语文课前5分钟时间，开展“课前吟诵”活动；学校每学期至少集中开展2次“书香校园”、“书香班级”主题活动，每年举办1次“师生读书节”活动并开展2—4次歌唱经典、演绎经典、经典诵读展示等活动。学校要积极贯彻“健康第一”、“每天锻炼一小时，幸福生活一辈子”的现代健康理念，以全面实施《学生体质健康标准》、大力推进体育大课间活动为重点，蓬勃开展“阳光体育活动”，提高学生身体健康素质，进一步推进校园体育文化建设；学校要优化课间操时间、空间、形式、内容和结构，使学生乐于参加，主动地掌握健身的方法并自觉锻炼；学校每学期要集中开展2—4次“我运动、我健康、我快乐”主题实践活动，每年至少举行1次大型运动会。

每学期开学初学区对各校收费情况进行1次专项督查，要求各校将收费标准及时永久性地公示，每学期期中、期末对各校收支情况进行审计，并对群众、教师反映强烈的学校帐务进行清查，确保了教学经费正常合理使用，杜绝了乱收费现象的发生。除此之外，学区会不定期地对各校财务工作进行业务指导，纠偏纠错，力保规范合理。

努力把学校建成学生最安全、家长最放心的地方，积极创建平安校园，始终是学区安全工作的出发点和落脚点。每学期，学区都高度重视并加大学校安全工作督导力度。一是学区、学校成立安全管理工作领导小组，不断修订完善《xx学区学校安全管理制度》。二是明确分工，靠实责任，分层签订安全责任书，开学初，学区与学校，学校与教师签订了《xx学区安

全管理目标责任书》。三是开展学生安全教育专题活动，学区每月安排1次安全教育专题活动，学习宣传安全知识，开展安全教育活动，增强学生安全防范意识。四是实行学校安全周排查、月报告制度，学校安全工作领导小组每周对学校校舍、周边环境、学生到校、学校水电路等方面进行排查，发现问题及时处理，对不能及时处理的安全隐患及时上报。

为了全面推进素质教育，认真构建高效课堂，进一步提高学校教育教学质量，学区把督导学校教研教改工作摆在重点位置。

1、扎实开展教研教改活动。学区每学期集中举行2次中小学优质课活动和1次骨干教师评选活动。各学校经常利用教师会、教研活动等形式，组织教师进行教育改革前沿理论学习，丰富教师理论储备。为使高效课堂建设少走弯路，学区还多次组织高效课堂建设推进观摩活动，让教师在练课中反思，在反思中成长，使课堂教学水平不断提高。

2、召开毕业班教学研讨会。为了扎实做好毕业班教学工作，提高毕业班教学质量，每年召开4—6次毕业班教师、教研组长参加的教学研讨会（中小学分开，各2—3次），共同探讨毕业班教学工作，关注毕业年级复习情况。要求教师对毕业班教学工作认真细致地分析，指出各学科教学中存在的问题，提出扎实抓好教学工作、提高毕业班教学质量的方法和举措。

3、召开班主任工作研讨会。为了深入探索班主任工作的新方法、新途径，充分发挥班主任在教育教学工作中的重要作用，每学期召开2—3次班主任工作研讨会，使全体班主任对班级管理工作有一些新认识，促进班主任科学管理班级的意识，为班主任专业化成长提供有效指导。

学区成员人人都是督导员，按照学区年初计划和安排，我们坚持每周有人到学校督查工作。任务是：听课，检查学校档案、教师教案、学生作业、听课记录、业务笔记，召开师生

代表会以听取他们对学校的意见和建议。另外，重点关注学生学习兴趣、习惯等的培养。我们对学校工作督查不定期定时，做到了重业务、勤指导，强管理，保平安，促使学校各项工作进一步规范。

我们对各学校进行全面综合督导后，进行等级评价，对等级靠后、工作薄弱的学校开展入校帮扶活动，帮助学校分析现状，寻找落后原因，帮助制定整改措施，针对不同校情，分类进行指导，学校管理和教学质量得到不断提高。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇三

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

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇四

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

1、服务台的工作

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再拓展，结合我商厦竞争力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在20xx年工作计划中详述。

2、学习商场工作内容阶段

8月初公司安排我去开元考察督导工作的基本事宜，用了两天时间，我对开元的督导做了细致的观察，基本了解了他们的工作内容和工作方法及工作范畴。于8月3日开始着手准备督导部门筹建资料，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于8月6日完成了成立督导部的策划方案，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

20xx年8月8日，公司的竞争力打造活动开始了，在此期间，郑经理带着我在各部门实习，在卖场检查、学习，开始慢慢介入商场工作，虽然比较迷茫，但却很充实。因为每天都能接触到一些新鲜的东西，收获一点一点堆积进了我的脑海，我对xx逐渐有了一个来自于我自己心里的认同和肯定。并对自己有了一个不算清晰但却真实可行的目标，努力学习商场的各种知识，用我的力量来推进xx更好的发展。

3、初步介入商场工作阶段

在对竞争力打造方案学习并应用了一段时间以后，卖场环境在公司全体员工的共同努力下有了比较明显的变化。为了调查员工对服务竞争力打造的认识和执行情况，我协助郑经理对员工代表作了深入座谈，座谈中员工方提出了种种问题和情况，对这些问题和情况我一一做了总结和记录，并寻求方法和办法去为他们解决这些问题。解决问题的过程是最好的学习过程，在此阶段，我对员工、对公司、对客户、对顾客有了一个深入的认识和了解，给我在日后的工作过程指出了一条路。

我的目标和方向渐渐清晰起来，我知道了我以后要怎样去工作，后来在郑经理的指导和引导下，我深入到商场的每一个角落，严肃查处了一些执行落后，使竞争力打造培训内容得到了巩固和延伸的违规行为，在一定程度上严肃了卖场作风和纪律，并为日后的工作打下了良好的基础。

4、自我工作开展阶段

(1)、服务整顿活动

9月16日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在尹经理的带领下开始了公司交给我的任务和工作，和服务台的其他四位同事并肩作战。在此期间，我和大家围绕卖场劳动纪律和员工基本行为的纠正开展工作，在繁忙的店庆和国庆结束后，策划和组织了《XX商厦服务整顿月》活动，在公司领导的协调下，最后将整顿月变更为整顿活动，执行期限随整顿情况即时调整，本次活动加大了对竞争力打造阶段的要求和承诺的维护以及执行，并对卖场不良风气和习惯性行为做了严查处理，针对检查和整改情况，每周我都写出整顿总结，每个阶段都会界定出新的整顿目标。

服务整顿方案要求各部门于11月25日写出本部门的服务整顿

活动总结，要求每个员工于11月25日写出自己对服务整顿活动的感想或总结，员工的个人总结中，99%的员工都很认可本次整顿活动，60%左右的员工认为之前的整顿还存在很多盲区，有待进一步细化和加强，并长期坚持。80%左右的员工从意识上到行为上，再到对自己的要求上都对服务和打造有了一个比较深刻的理解和认识。有20%——30%的员工把自己在整顿期间的表现和同事做了对比，在对比的基础上对自己的表现做了分析，最后还对自己在下一步服务整顿过程中的打算做了愿景规划，并表达了自己的决心。60%左右的员工在感想中对服务承诺做了细细的温习和复习，期间将自己对这些承诺的应用做了详细的描述，提高了他们对服务打造方案的认识和理解，并在每天的检查中对这些措施的应用进行了督促和检查。

员工感想和总结有助于我们掌握员工对服务的认识和执行效果，并涌现出了一批优秀案例和优秀员工，在我部门和各营运部的综合评定后，对员工做了相应奖励，大大鼓舞了员工的工作激情和士气，为卖场气氛的好转起到了积极的推进作用。

(2)、对营运一部和营运三部服务整顿工作的评比

我部从整顿的积极性、时效性、彻底性上对营运一部和营运三部做了最终评比，各部门都做得很好，通过为期50天的集中整顿，全体工作人员自律意识、服务意识、发展意识、大局意识、组织纪律观念和大公司观念得到进一步增强，工作作风和服务水平的得到了相应的提高，展现出了不同于以往的良好精神面貌。平均周违规人数与整顿前相比一部下降了 $(32 : 127) = 396\%$ ，三部下降了 $(21 : 137) = 652\%$ 。工作人员更加自律，各项规章制度的落实更加到位，工作中的不良现象得到了很好的遏制。顾客满意度得到了进一步提升，服务整顿活动进一步促进了公司一些售后服务的落实，规范了售后服务等相关基础工作，避免了厂家和员工之间在退换货过程中责任无人担当推诿问题，顾客在退换货过程中的担忧和

不满现象的发生，服务更加高效、便捷。同时，针对整顿过程中员工反映的问题，公司组织召开专题讨论会等，进一步明确严格执行服务整顿标准和加强服务员工、服务顾客的理念，进一步提升了公司的总体服务水平。

(3)、员工和顾客调查

为了调查服务整顿活动的效果和作用，我们对员工和顾客做了一次系统的调查，调查显示，公司各项工作总体有向上的趋势，但多数停留在了较有好转的层面，尚没有达到很好的层次，多数员工为整顿而整顿，被动提升者较多，有作用但效果不是很理想。顾客层面对我商厦的服务整顿也有了一个了解，但了解覆盖面较窄，对公司服务承诺等惠民政策了解不够宽，并提出了很多改善的方向和要求，对我们下阶段工作的进一步。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇五

1、培训。

新店员工开业前培训，三天的脱岗培训，对于新导购员来说是上岗前一次对我品牌文化、企业文化了解的过程；是对服务礼仪、销售技巧再次巩固的过程；是对陈列准则、陈列技巧、搭配技巧学习的过程。而开业后实地培训：边销售边对各员工、店长培训，这是员工对于产品卖点和销售技巧及服务礼仪的再次温习。

一年来，我一向到每个店铺进行培训，也深有体会，两种培训方式都各有千秋。岗前三天封训，因为没有跟实际结合，我们的导购员往往会忘记培训时所说的礼仪和技巧，而实际培训时又碍于时常有顾客走动不能很系统地培训，所以根据这一年的培训经验，我的心得是：两者必须要相结合，以系统培训为前提辅以实际培训来加深记忆。这需要督导从开业前封训完一向跟踪店铺开业后两到三天时间，才能完成一整

套培训课程。

2、开店工作指导。

新店从量尺寸开始、后装修、招人、铺货直至开业，整个程序需要各个部门的全力配合，发现问题，解决问题，最终将的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最终都顺利开业了。对于开业工作流程，我的心得是：跟各部门全力配合，大家一条心把事情做好，无论争吵有多厉害，最终只要是为了店铺开好，其他一切都不重要。

此刻回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几点我想要再次提出来，期望以后的工作当中这类的问题不要再出现。

1、装修。

我们品牌是以一流品牌的标准来要求自己的，所以装修不仅仅要有整体的美感，细节方面必须不能被忽视。比如xx加盟店门头字母间隔太开；比如xx店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如xx店沙发质量太差以至于此刻不能坐人等等诸如此类的细节问题，本身就给现场造成了很多不便，且也影响了我们品牌的形象。

提议□20xx年狠抓装修细节，一点都不能放松，必须要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。

虽然此刻公司将导购员的年龄标准定于20—30岁之间，但实际招聘起来还是遇到了一些难题，比如xx市本身招工就十分困难，所以根本就没有选择的机会，而我们目前的工资水平也并不比别的品牌高，所以这一年龄段我提议：适当放宽至20—38岁之间，有必须工作经验者优先。

3、铺货。

目前铺货出现的问题是，各店铺在过季或者特卖结束后退回仓库时没有及时将吊牌上的价签撕掉，导致仓库将这些货品铺至新店时出现一个吊牌两个价格的尴尬局面。

比如本次在xx加盟店我们就在现场偷偷撕掉不下40件货品的特价签，正价出售的商品，如果加盟商或顾客在吊牌上发现特卖的价格，那结果可想而知。

这个问题，我们以往也让各店铺撕掉后退回，但还是有特卖场货品难以控制，因为导购员把货退回来后，仓库不能及时整理货品，且即便是明白也不可能将所有货品都全部退回已经撤柜的店铺。

所以我提议：一方面让店铺务必撕掉所有价签，否则将按个数罚款（定下制度），另一方面公司需增加仓库整理员，杜绝再次出现一个吊牌两种价格的问题！

4、道具铺货。

我们品牌道具中有历史相框、工艺品等均属于易碎品，而我们的包装实在太不完整。据我半年来到各店铺开业观察，历史相框几乎都会碎掉好几个，xx店连工艺品都碎掉一个。

这样一来实在是影响了相框的美观，也会给加盟商造成我们物流不专业的印象。提议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应当有专业的包装，这样才能在托运时不被打碎。

5、开业活动及店铺日常活动。

在商场内开设专柜，如果仅有我们一家单独开业，除非有很多以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如xx店之前开业满送活动，效果并不好。

所以提议：应当以商场的大体活动为主，店铺不宜脱离商场而做太低折扣的活动，这样会起到反效果。

店铺日常活动则多种多样，提议以后能针对vip客户单独做一些赠送活动，比如公司可定制一批有纪念价值的礼品（如抱枕、陶瓷套装等）来赠送给vip客户。

以上是我本次提出来的所有工作中的提议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇六

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。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇七

师范分院督导组本学期进行了改组，基本构成了数量充足，

质量较高，覆盖各专业的督导队伍。人数共7人，全部由具有12年以上教学经验且在专业中是教学骨干的教师组成，这些人员教学水平高，工作职责心强，能够认真履行督导规程职责。

为了便于督导和管理，结合督导组成员本人的业务专长，根据相关性原则，将教学督导人员根据教研室进行了分配，每位督导员主要负责1个教研室的督导工作。本学期督导人员在各自的范围内共听课113学时，被听课教师人数为64人次，按照听课人不重复计算，被听课人数为416人。进一步加强对二级学院督导小组的建设与工作指导，在评价性听课方面取得了必须的成效。从教与学两方面大大提高课堂教学的监控力度。

师范分院督导组的工作分常规检查和专项检查，专项检查主要以期初、期中和期末教学检查为主，在扩大课堂、实践教学的督导面的同时，强化了课堂教学的针对性和引导性。

1、在狠抓课堂教学质量督查的基础上，异常重视了青年教师、学生有所反映教师的授课情景，重视了技能课的教学检查。

2、加强了对一些薄弱环节的关注。异常是加强了音乐、美术教研室教师的督导工作，一方面加强教学的规范性，另一方面加强了教学文件的管理，加大了对实践课堂的督查力度。对听课中发现的问题能及时地在课后同教师进行沟通和交流，并及时在学院督导会议或在分院教工会上进行信息反馈。

3、加强了青年教师的培养，从整体上促进教风与学风建设。督导组在听评课过程中，对青年教师课堂教学的引导比较突出，既了解他们的情景，反映他们的意见，又充分肯定他们的成绩，客观公正地指出他们的不足。

4、经过督导，教师的授课更加规范。从整体上看，老教师课堂授课认真，教学过程严谨，重难点突出，注重学生学习进

取性的调动，课堂效果好；年轻教师有很强的创新性，课堂气氛活跃，讲解条理也比较清楚。如青年教师汪铁楠组织教学的本事很强，教学过程严谨，讲课时重难点突出，讲授能够深入浅出。姜晓燕教师根据学生层次调节自己的教学进度和教学方法，重视艺术的相关性，教学语言规范严谨，态度认真，项目齐全。王宏宇是一个很有潜质的年轻教师，讲课活泼自然，语言流利，思维敏捷，重视学生的体验与参与，重难点突出，重视学生数学思维及本事的培养。其他如季瑞红、陈悦、夏微等讲课各有各的特点，有的亲切，有的有讲有练，有的全面严谨。在教学环节的安排，教学资料的设计，本事培养等方面都有自己的特点，都比较注重学生主体性的发挥，课堂气氛比较活跃。

(一) 存在的问题

- 1、个别教师在授课资料上重点不突出，难点讲的不透彻，交代不清。异常是从事理论课教学的教师在授课时缺乏理论联系实际，举不出生动贴切的实例，教学案例不够丰富。
- 2、教学方法的运用有待提高更新。不少教师还沿用过去的教学方法，课讲的不活，课堂上照本宣科。没有进取采用启发式、讨论式等新的教学方法，缺乏对教学新理念、新方法的研究。
- 3、教学环节不够完整，结构层次不够清晰。个别教师上课无提问、或在课堂教学过程中提问时间较长，影响本节课的教学进度。还存在新课授完无小结、无重点等现象。在知识的传授过程中，教学层次出现混乱的情景。
- 4、课堂组织教学本事不强。课堂上大部分教师能够竭尽全力组织教学，维持课堂纪律，但个别教师在课堂教学中，课堂组织本事薄弱，缺乏德育渗透，职责心不强。

(二) 今后的打算

4、鼓励青年教师，多出课，出好课，在督导职责的范围内，推出新人，树立年轻教师中的标杆，使青年教师中的优秀者涌现出来，从整体上构成崇教，乐教，以教为乐，以教为荣的良好教风。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇八

根据督导室的分工，本人上半年负责北区的督学工作，下半年负责高中和市直小学的督学工作。

督学工作要求他的工作人员，必须熟悉各种教学方法和理念，掌握教育政策，了解法律法规，具备敏锐的目光，善于发现问题，并具有分析问题、解决问题的能力。因此一年来我积极参加督导室举办的督学会议和培训学习，认真做好学习笔记。自学督导室下发的有关督学工作的学习材料和文件，努力掌握督学专业知识和先进的督导理念和方法，不断提高了自身政治道德素养和业务素质。

按照督导室的要求，每月一次到责任区学校检查督导工作。对责任区内学校的常规教学、安全工作、办学行为、德育教育等工作进行专项督查，并深入课堂，随堂听课。根据督导室的安排，在督查过程中，采取抽查与普查相结合的方式，查阅了教师教案、各类计划、学习笔记，活动记录等，对督查中发现的一些问题，及时反馈给学校。并提出改进意见和建议。

《督学责任区督导工作纪实》是督学的工作记录，也是反映学校工作的信息平台，因此督导室要求每次到校工作后要及时、完整填写工作纪实。我每次到学校随访后能及时填写督导工作记录表，实事求是地反映学校的典型经验、做法和存在的问题与不足；根据学校实际，如实向上级反映学校在办学中的困难和要求。

在工作中自己觉得还是能找准位置，到学校以后不以“钦差大

臣”自居，把自己定位在为学校工作查缺补漏、总结经验、发现优点上。即便发现学校在工作中存在问题，也不报挑剔批评的态度而是用协商的口吻提出改进意见。这样做易于对方接受，同时让对方感受的你的真诚，在愉快的接受你的意见的同时也增进了与学校领导之间的感情，从而促进了工作的开展。

一年来虽然做了一些工作，基本上完成了领导交给的各项工作，但离上级要求，还有很大的差距。首先，我感到自己在教育教学理论、教育法规等知识掌握的还不够。在工作中不能很好地利用理论知识和政策法规指导自己，和对学校给以恰当的指导工作；其次，自己对督导工作的规程及相关的业务掌握的还不够，遇到一些具体问题不能够科学准确地予以处理。今后我将不断地努力探索和学习，不断提高自己的政策理论水平，在教育局督导室的领导下，做好本职工作，为讷河教育事业的发展作出应有的贡献。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇九

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十分重视，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、作业批改情景等，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景。

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景填写调查问卷，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，并提出一些提议。提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”。这样既能够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”。

1、由于自身还比较年轻，经验不足，工作中对一些问题研究不周到，应变本事有待提高。

2、与其他督导员之间的交流不够，以后这方面还需加强。

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，提高工作本事。

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。

督导工作开展情况汇报 督导工作总结篇十

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自完成，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、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的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。

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. 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！