

最新校长在教学督导工作会讲话(大全9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮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。

校长在教学督导工作会讲话篇一

自从xx开始招聘开始我就在那报名了，此刻进入公司已级有3个多月了，在这期间，我作为现场部的一名督导真真切切的体会到公司给xx人民带来的各种好处，如：买衣服不要再东跑西跑、给人民带来了在家门口就业的机会等等，我也是一个刚从大学毕业的学生，一出来就能大家门口找到工作真的好开心。

现将本人20xx年的工作情景作一简单汇报，请大家批评指正。

在这期间，我从对这行业的一无所知到进一步的了解。这都是公司给我们培训的功劳，从这学会了作为一个基层的管理者如何去熟悉各项业务到如何去和员工或是上级沟通，还有顾客的服务和客诉等等，经过培训和军训之后自己在各方面都有了必须的提高，给了更好的为公司和顾客服务的信心。

本人后在女装、休闲装、运动区担任过督导，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护卖场现场经营秩序的有序运行。具体到日常工作资料，主要有员工日常行为规范化管理，商品的退换或客诉等。

三个月来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和现场部全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团

队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。

本人是在学校刚毕业的一名学生，学的是软件，俗话说，“隔行如隔山”，如何做好服装的督导，对我来说，依然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自己，以尽力适应岗位需要。经过学习与实践的有机结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升员工整体素质。

20xx年来，营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作主角，并养成了良好的职业习惯。同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。

督导的工作场所就是卖场，工作资料十分具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的职责心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好运行，给顾客供给一个方便、舒适的购物空间。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。

配合柜组和营业员做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，三个月来，我认真学习并灵活运用商场在商品退换方

面的相关办法，对每一齐退换货的处理都努力做到有章可依，异常是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，就上个月本人每月的冲红数都在33起以上。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。

三个月来，本人注重了解员工的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，同时，善于经过日常口头表扬和鼓励来坚持员工较高的进取性、稳定性，尽自己的努力，带动更多员工，构成一个和谐的工作团队。

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，异常是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导、经理、主管学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理的执行力都有待加强，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

1、加强对服装现有品牌和服装面料的了解，进一步从专业知识上加强对各品牌的理性认识，配合各柜组和相关领导，及时将合理化信息和提议传达厂家或营业员。

2、充分调动每一位员工的进取性，经过平日的沟通，让员工在里了解公司的最近动态，以及公司的各种要求，要关注、关心自己的员工，及时肯定员工的提高，让员工行有规范、学有榜样、干有目标，心往一处想、劲往一处使，为公司的发展凝心聚力。

3、提高自身服务意识，做好整体员工服务意识的灌输，养成良好的心态，异常要加强自身专业知识的学习，要努力建立与员工之间的信任关系，树立自己的，为所有员工树好形象，努力把整个打造成为一个步调一致的和谐团队。

各位领导□20xx年让我有点依依不舍，在这三个月里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，提高着。所以，我热爱这份工作，期望自己今后能欢乐着工作，同时也能在工作中找到更多的欢乐！与z同成长。

校长在教学督导工作会讲话篇二

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

- 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。

校长在教学督导工作会讲话篇三

通过全面、深入的拉网式安全生产大检查，进一步落实企业安全生产主体责任和部门安全监管责任，严厉打击非法违法建设、生产、经营行为，推动企业进一步健全并落实各项安全管理规章制度，严格执行安全生产技术规程和标准，深化企业自查自纠活动，彻底排查治理事故隐患，认真解决安全管理上存在的突出问题和薄弱环节，有效防范和杜绝较大以上事故的发生，确保全系统安全生产形势持续稳定。

行业管理办公室下属各企业。在全面检查的基础上，突出对建筑施工、烟花爆竹、民爆器材、人员密集场所、九小场所等重点领域的检查。

1、安全生产责任制落实情况。企业法定代表人负责制及主要负责人、分管负责人、安全管理人员、各岗位安全生产责任制建立及落实情况；安全生产管理机构和配备专（兼）职安全管理人员情况。

2、安全生产法律法规、标准规程和制度规定执行情况。设备安全管理制度和岗位安全作业规程建立、执行情况；作业现场安全监督检查情况；新建、改建、扩建建设项目依法履行安全设施“三同时”制度情况。

3、隐患排查整改和重大危险源监控情况。对存在较大危险因素的生产经营场所以及重点环节和部位重大危险源普查建档、风险辨识、监控预警制度的建设及措施落实情况。

4、应急管理情况。建立应急救援队伍或与相关应急救援队伍签订协议情况；配备应急救援物资、制订应急救援预案和应急演练情况；对企业周边或作业过程中存在的易由自然灾害引发事故灾难的危险点排查、防范和治理情况等。

5、安全基础工作及教育培训情况。企业主要负责人、安全管

理人员、特种作业人员的持证上岗情况和生产一线职工(包括农民工)的教育培训等情况。

采取企业自查自纠、部门拉网检查的方式进行，以企业自查自纠为主。各企业要对每一个环节、每一个岗位、每一项安全措施落实情况等都要进行全面彻底的`自查。行业管理办公室对各企业要开展拉网式大检查，主要负责同志要亲自带队，采取看现场、查资料等方式进行，对本行业的重点单位的安全生产情况，进行全面督查。

(一)加强领导，严密组织。各企业要深刻吸取“8.9”起重机伤害事故教训，切实增强做好当前安全生产工作的责任感和紧迫感，做到主体责任明确、目标任务具体、检查重点突出、整改措施到位。

(二)即查即改，落实责任。要坚持边检查边整改，以检查促整改。对检查发现的问题，要进行切实而不敷衍的整顿，彻底消除事故隐患。对暂时不能整改的隐患和问题，要制定并落实防范措施，指定专人盯守，限期整改、跟踪落实;对不具备安全生产条件且难以整改到位的企业，要依法坚决予以关闭取缔。对检查中未发现的隐患或对发现的隐患整改不到位而导致发生重特大事故的，要严肃追究有关责任人的责任。

(三)广泛宣传，舆论监督。要加大检查工作的宣传力度，教育引导企业和广大职工增强做好安全生产工作的主动性和自觉性。要充分发动广大从业人员参与检查工作，组织职工特别是专业技术人员全面、细致地查找消除各种事故隐患。

(四)严格值守，强化防范。各企业要严格执行安全生产值班和领导干部带班制度。要落实应急预案和防范措施，建立快速反应机制，一旦发生险情或事故，要及时组织力量进行抢险救援和妥善处置，确保社会稳定。凡因责任不落实、玩忽职守或对重大安全隐患监督整改不力造成事故，以及迟报、漏报、瞒报安全生产紧急信息造成严重后果的，一律严肃问

责，有失职渎职行为的，要依法依规从严从重追究当事人责任，构成犯罪的，将依法追究相关人员的法律责任。

校长在教学督导工作会讲话篇四

□

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。

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。

校长在教学督导工作会讲话篇五

镇党委、政府始终把督查督办工作纳入重要议事日程，主要领导担负抓落实第一责任人的责任，加强督查队伍建设，及时研究解决督查工作中存在的各种问题和困难，积极为督查工作开展创造良好的环境。年初，镇上就明确了分工，由主要领导分管督查工作。镇党委、政府各位领导在督查工作中，经常性地深入工作一线，在围绕督查督办事项检查与

指导的同时，及时协助各村各单位解决一些实际困难，对确实存在难度的，及时予以协助支援。推动了党委、政府重大决策的全面贯彻落实。在确定督办事项的过程中，瞄准年度经济和社会发展目标，完善督查机制，强化督查手段，规范督查行为，提高督查质量，努力使督查督办在抓落实促发展方面发挥更加积极有效的作用。

我镇在督查督办工作中，着力构筑大督查格局。年初，制定了《xxx镇督查督办工作制度》，在具体操作中，严格依制度办事。同时，把督查工作与其他工作有机结合起来，协调好各方力量，实行全员抓督查，逐步建立起以镇党委、政府督查为主体、以督办室为枢纽、以各村和各部门为依托的督查工作责任体系。同时，健全横向到边、纵向到底的督查网络，真正形成方方面面抓督查的强大工作合力。

注重建立督查与监察相结合的抓落实工作新机制。对重点工作，督办室提前介入，严查抓落实中不落实的人和事，实行既督查又督办，确保各项工作的落实。对一些推诿扯皮或久督不办的人和事，由镇监察部门严肃查处，对个别情节严重的给予党政纪处分，做到既督事又查人，坚决杜绝拖拉、误事以及中梗阻等现象的发生。

坚持抓反复、抓关键。紧扣党委、政府的重大决策和重要工作部署，开拓思路、勇于创新，反复抓、抓反复，克难制胜，确保了既定目标任务的顺利完成。同时，抓好那些在决策实施中牵一发而动全身的矛盾点和薄弱环节，以点促面，推动整体工作的落实。

在督察督办工作中，镇党委、政府紧紧围绕每月和每季度重点工作及年度主要经济计划指标，重点抓好以下几个方面工作的督查：一是全镇经济社会发展主要任务完成情况；二是医药、商贸、劳务三大主导产业开发工作；三是农民增收项目及支农措施的落实情况；四是高寒边远村组基础设施建设及扶贫开发重点村建设工作；五是重点项目建设完成情况；六是小城

镇建设工作；七是文化教育、拆迁安置、医疗卫生、人口与计划生育工作等为重点的社会事业工作情况；八是以农村低保、社会稳定及安全生产等为重点的社会稳定工作开展情况。九是防汛和防火工作；十是镇党委、政府临时安排部署的重点工作。镇督查室坚持对以上内容年初细化分解任务，定期督促检查，季度通报落实情况，年终一次性兑现奖惩，并提出有针对性的建议和对策。如xxx年下半年，东垣村群众反映，有村组干部在校建过程中，私分校建工程款的情况，镇党委、政府及时将其列为督办事项后，镇监察室迅速介入调查查处，没收违法所得xxx万元，并分别给予xx名涉案干部党政纪处分。在具体工作中，加强对镇党委、政府研究决定的一项重要贯彻落实情况的督查。确保各项决策和决议落到实处，保证政令畅通。对上级和党委、政府领导的批示、交办事项进行专项督办，做到批必立、立必办、办必果、果必报。在汛期期间，镇上对干部驻村进行跟踪督查，做到一周一通报，促使了xxxx年汛期平衡过度，对群众普遍关注的移民搬迁、教育乱收费、基础设施建设等热点问题，组织开展有影响、有实效的督查并适时通报群众关注的敏感性问题的督办核查工作。对人大代表建议、议案和政协委员提案办理工作按照“一事一办，专人负责，严格把关，定期催办，跟踪办理，注重实效”的原则，高度重视人大代表建议、政协委员提案的交办、催办、调查、核实和反馈工作，做到件件有答复，事事有交待，基本实现了办结率、回访率、落实率、满意率都达到xxx的总体目标。如人大代表反映凤镇街路灯问题，镇政府即筹备了专款，由城建所进行安装，并定期督促检查，只用了xxx天就完工了，受到代表和群众好评。全年共确定督查督办事项xxx件，办结xxx件，办结率达xxx以上；催办xxx次，催办完成xxx件。达到了督查督办效果。

校长在教学督导工作会讲话篇六

自从__开始招聘开始我就在那报名了，此刻进入公司已级有3个多月了，在这期间，我作为现场部的一名督导真真切切的

体会到公司给__人民带来的各种好处，如：买衣服不要再东跑西跑、给人民带来了在家门口就业的机会等等，我也是一个刚从大学毕业的学生，一出来就能大家门口找到工作真的好开心。

现将本人20__年的工作情景作一简单汇报，请大家批评指正。

一、培训期间

在这期间，我从对这行业的一无所知到进一步的了解。这都是公司给我们培训的功劳，从这学会了作为一个基层的管理者如何去熟悉各项业务到如何去和员工或是上级沟通，还有顾客的服务和客诉等等，经过培训和军训之后自己在各方面都有了必须的提高，给了更好的为公司和顾客服务的信心。

二、工作职责

本人后在女装、休闲装、运动区担任过督导，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护卖场现场经营秩序的有序运行。具体到日常工作资料，主要有员工日常行为规范化管理，商品的退换或客诉等。

三、工作职责执行状况

三个月来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和现场部全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。

本人是在学校刚毕业的一名学生，学的是软件，俗话说，“隔行如隔山”，如何做好服装的督导，对我来说，依

然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自己，以尽力适应岗位需要。经过学习与实践的有机结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升员工整体素质。

20__年来，营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作主角，并养成了良好的职业习惯。同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。

督导的工作场所就是卖场，工作资料十分具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的职责心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好运行，给顾客供给一个方便、舒适的购物空间。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。

配合柜组和营业员做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，三个月来，我认真学习并灵活运用商场在商品退换方面的相关办法，对每一齐退换货的处理都努力做到有章可依，异常是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，就上个月本人每月的冲红数都在33起以上。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。

三个月来，本人注重了解员工的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，同时，善于经过日常口头表扬和鼓励来坚持员工较高的进取性、稳定性，尽自己的努力，带动更多员工，构成一个和谐的工作团队。

四、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，异常是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导、经理、主管学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理的执行力都有待加强，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

五、20__年工作打算

1、加强对服装现有品牌和服装面料的了解，进一步从专业知识上加强对各品牌的理性认识，配合各柜组和相关领导，及时将合理化信息和提议传达厂家或营业员。

2、充分调动每一位员工的进取性，经过平日的沟通，让员工在里了解公司的最近动态，以及公司的各种要求，要关注、关心自己的员工，及时肯定员工的提高，让员工行有规范、学有榜样、干有目标，心往一处想、劲往一处使，为公司的发展凝心聚力。

3、提高自身服务意识，做好整体员工服务意识的灌输，养成良好的心态，异常要加强自身专业知识的学习，要努力建立与员工之间的任信关系，树立自己的，为所有员工树好形象，

努力把整个打造成为一个步调一致的和谐团队。

各位领导，20__年让我有点依依不舍，在这三个月里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，提高着。所以，我热爱这份工作，期望自己今后能欢乐着工作，同时也能在工作中找到更多的欢乐!与z同成长。

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己的素养，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

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。

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。

校长在教学督导工作会讲话篇七

时光荏苒，我自7月28日进入公司以来已有十三天。虽然进入xx的时间不是很长，对xx的了解也不全面，但我认为“精致生活，源自细节”，不仅要体现在xx品牌的卓尔不群又精益求精的品质功能、大方得体的造型材质、优惠实在的价格上，更要体现在终端销售时亲切周到、热情人性的现场服务，以及完善及时的售后服务上。

首先，了解xx企业文化后在石路国际商城有了三天切身学习的机会。与顾客面对面的交流，真正的面对产品更深入的学习。在张姐和陈姐的耐心指导下，先是整体了解了xx产品的自身优势以及竞品的打击话术，又在与顾客的介绍交流中学习很多关于终端销售的要点和技巧。在此，先感谢您给我这个机会学习，并感谢国际一店的陈姐和张姐的耐心教导。

接下来，在7月31日国美开业时，和xxx在终端学习一天，使我的学习迈上了一个新台阶。在这天里，仔细听取两位促销员与顾客的介绍方式、如何让顾客在我们店停留脚步、如何让顾客放下疑虑等，感受颇深。顾客是上帝，必须热情以待；顾客也是“魔鬼”，最难缠，必须保持耐心热情。8月7、8号与石路国美联合对华辰嘉园的回馈团购会活动的两天里，使我更深层的去了解顾客所想、顾客所虑，让我自身能力又上了个新高度。其实，顾客的心理我们都清楚，买东西谁都买过，最常见的心理无非是货比三家，最常听的话便是“兜兜看”。针对不同的客人采用不同的方式把他说服是最重要的销售技巧，我在努力去靠拢。

这十二天的学习，对我来说可谓是目前来说最宝贵的财富。它不仅体现在学习xx文化和产品知识上，更体现在我自身能力的提高上。通过我的努力，马马虎虎算是收到了很好的效果，也得到了耐心教导我的大哥大姐们的肯定，这一点是我值得欣慰的。现在，对热水器、吸油烟机、灶具整体已经了

解，净水器方面还没有进行很全面的培训学习。在接下来的工作中，我肯定会把我们产品及竞品的知识学好，不会辜负公司对我的期望，让自己更快的在工作能力上提升。

通过这些天的认识，我也想说一下我对市场督导工作的认识：

行业不同，督导的方式也有些不同。不管哪个行业，首先就必须对这个行业了解透彻。督导的工作不能仅仅局限于对促销员的管理方面，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，这样才能在促销员碰到销售上问题时能够及时给予解决。另一方面要把自身的协调能力和管理能力进一步强化，能够处理好促销员与门店负责人、促销员和其他公司促销员、促销员与店员之间的一些或大或小的矛盾。与此同时，还应偶尔帮助促销员进行销售。这样不仅可以让商场负责人和门店店员知道我们不光是产品上了柜，也让促销员知道我们也在时刻关注、关心他们的销售情况，他们的感激心理也能帮助整体销量的提高。一箭双雕，帮助销售的同时自己也能了解销售的近况。夸张点说，我认为优秀的市场督导是天使和魔鬼的复合体，因为会让人又爱又恨的，不光是要做好促销员的良师，还要敢于面对问题，不能妥协。

经过昨晚的思考，我自己总结了做好一个督导，“勤”字是最重要的。我总结了五勤，希望您可以帮助我审评一下是否合理，即脑勤、腿勤、手勤、眼勤、嘴勤。

脑勤——我们在终端或市场时，往往是对市场信息的了解是最直接最及时的。这就需要我们对信息多动脑，提出自己的建议并说给促销员听，而且及时的向领导反馈。

腿勤——对于督导来说，经常到终端一线去，用腿来带动大脑思考，才能发现问题并及时解决。

手勤——做市场督导，必须要手勤。在终端寻看时看到产品赠品摆放不当或是不整齐，要亲自动手摆放合理并告知促销

员下次注意。

眼勤——作为一个市场人员，我们必须要不放过竞争对手任何一个细小变化，要能够通过市场的变化准确的找到消费者需求或口味的变化，这是最难做到也最需要做到的。

嘴勤——在终端寻看帮助时，看到产品的陈列、宣传单页的放置不到位、促销人员工作执行不到位等问题，这时就要充当黑脸，对该批评的提出批评，最好是以和蔼的态度进行现场指导，现场演示告知他们操作要点即可，不可言辞过激影响他们工作心情。

这五勤，我会慢慢的做到，在很多方面可能还存在缺点和不足，也请您对我监督和指导。当然，我更希望这五勤能够对公司起到一定的作用，大家一起来提出建议和修改。

（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。

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”。

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一定的效果，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。在公司领导的帮助和培训下，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。经过这段时间的磨练，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。

针对这半年的督导工作，也由于时间的仓促性，我就不像其他的同事一样一条一条的列举出来了：在督导的这一本职岗位上我认为督导工作在家纺行业中的重要性，在这半年的终端拜访中我们需要给终端的加盟商和导购进行全面的一个培训，他们在对面料知识的了解和产品知识的问题上是很渴求进步的。在拜访接触的这些工作在一线的伙伴们，他们反映的各种各样的问题都是面前我们其他地区的加盟店正在面临的问题，起初我认为只需要给他们全面性的按一个一个的先后顺序来培训就行了，可是我发现这样的办法如果他们不能坚持下来始终都是白忙活一场费时费力，最终就像风沙飞过留下沉重的思想负担，后来我就换做一种比较快速的一种方法就是让他们自己扮演不同的角色，找问题从而针对性的对其下药，几个来回下来他们也知道了自己的问题所在，虽然这种方法不是最好的但对他们来说还是比较的出效果的，在使用这样的方法的时候我还需要加强自己的学习，让自己不断的进步才能解决终端导购抛来的各种他们认为比较难以解决的问题，所以在以后的工作中我要更加的严格要求自己，让终端的导购掌握更多家纺方面的知识：从家具的颜色搭配到床品的搭配，洗涤的方法及保养到顾客的一种心理沟通，眼神交流，以致达到他们的腰包不断的膨胀加厚，让加盟商和导购都达到互利双赢的合作，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。半年的时间里，我得到了很多感谢所有对我帮助过和支持的领导及同事们，谢谢！最后祝公司在在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！

校长在教学督导工作会讲话篇八

（一）肺结核病人登记情况

全年共登记初诊病人902人，发现新涂阳病人201例，完成全年计划101%；复治涂阳病人54例，完成全年计划100%；涂阴病人39例；非结防机构网络报告290例疑似肺结核病人，剔除重卡56例；其中转诊224例，转诊率95.7%；需追踪58例，已追踪58例，追踪到位53例，追踪率100%追踪到位率91%。每季度编印结防信息，向全县各有关单位通报一次情况。

（二）上年新涂阳病人治疗转归情况

xx年共登记新涂阳结核病人203例，其中治愈187例，治愈率为92%；完成疗程4例；非结核死亡2例；不良反应10例；病人系统管理率98%；以上数据均完成年初计划。

（三）经费投入情况

根据国家、省市规划，县财政把结防经费18万元列入预算，保障了结核病人治疗管理、宣传教育及规划活动的开展。充分利用中央转移支付资金12.9万元，做好结核病人的报告、管理、督导、追踪等工作。

（四）督导访视情况

对乡镇防保站每两个月督导一次，社防科设计了“免费病人领药监控表”，发现有不及时取药和中断服药的病人，马上电话告知患者或家属。全年共督导访视结核病人220余人次，力争走访到每一个结核病人家中，尤其对断药或不规则用药

的病人进行结核防治知识再教育。11月份开始，耗时一周，行程1200余公里，给乡村医生兑现转诊费。

（五）“3.24世界防治结核病日”宣传情况

xx年3月24日是第十五个世界防治结核病日，今年的宣传口号为“遏制结核，健康和谐”。此次活动主要在教育局基教科陪同下赴城区5所中小学进行结核病知识宣传，以健康教育课为主宣传阵地，张贴宣传海报20张、发放《防治结核病》及《遏制肺结核》光盘50张，《防治结核，健康和谐》小画册3000份，特别是一年级和初一新生，人手一册，使每位师生都看到、听到、学到结核病防治小知识，师生们在短短的时间内，营造了一个班班搞预防、人人讲卫生的良好氛围。另外给教育局基教科留下宣传画册xx份，发放给乡镇各中小学，让全县师生都能了解到结核病防治知识。通过宣传，提高了师生对防治结核病重要性的认识，了解防治结核病防治知识，增强预防治疗结核病的意识。

（六）全县结核病防治工作会议召开情况

4月8日在结核病院会议室召开了全县结核病防治工作会。县卫生局分管局长、防保科科长、结防院院长、疾控中心、综合医院分管院长及各乡镇防保站长参加了此次会议。会上，对xx年全县的结防工作作了全面总结，制定了xx年各乡镇工作指标、工作任务及全县结防工作重点；卫生局王朝仲副局长指出了今年的'工作重点，要落实好免费政策，提高工作质量，强化重点人群的防控和宣传教育以及做好全国第五次流调工作；最后，结防院与各乡镇卫生院签订了xx年结核病控制工作目标责任书。本次会议的召开，及时总结和分析了我县结防工作成绩和问题，明确了xx年的工作的重点和目标，为顺利开展各项结防工作，全国第五次结核病流行病学调查工作以及全面落实结核病防治规划打下了坚实基础。

（七）全国第五次流调泗水点现场工作完成情况

5月10日开始，经过14天的辛苦工作，通过济宁市流调队、金庄村委会的通力合作，至5月23日晚11点，对西音义村1667名村民进行胸部x线胸片检查，应检率达到95.26%，圆满完成金庄点的流调现场工作。流调点发现4例可疑肺结核患者，确诊1例涂阳肺结核病人，并按照《指南》要求落实免费治疗政策。24日，为已入户核查而未被抽中的群众进行了免费胸透，并发放纪念品。流调队为群众提供周到的服务，受到了村委会成员及群众的好评，并与他们建立了深厚的友谊。为表达感谢之情，村委会特地制作了一面“一心为民，技术高超”的锦旗，村支书亲自前往流调队住处赠送给流调队。

校长在教学督导工作会讲话篇九

一、基本情况

（一）房屋市政项目方面

3月5日我局迅速成立以局主要领导为组长，分管领导为副组长，相关人员为组员的检查组，对全县范围内所有已复工及未复工工地均进行了检查，结合节后复工的特点，重点排查脚手架、深基坑、高边坡、起重机械、临电、消防、模板支撑和民工宿舍等安全隐患。对所有项目下发了《关于企业安全有序复工复产的告知函》。

截止3月7日，已有14个项目复工复产，分别是：

- （1）丹霞冶炼厂炼锌渣绿色化升级改造项目；
- （2）尾矿资源综合回收及环境治理开发项目；
- （3）凡口铅锌矿采掘废石资源化利用技术改造项目；
- （4）周田产业园土地平整二期项目；

- (5) 仁化县丹霞街道车湾村、夏富村美丽乡村建设工程项目；
- (6) 仁化董塘-丹霞街道段碧道规划建设项目；
- (7) 仁化县中等职业学校宿舍楼工程项目南侧边坡工程项目；
- (9) 丹霞新城二期沁泳园h区项目；
- (11) 宝能丹霞国际旅游度假区一期a区项目b11地块项目；
- (12) 宝能丹霞国际旅游度假区一期a区项目b4b9地块项目；
- (13) 仁化县妇幼保健计划生育服务中心建设项目；
- (14) 仁化中学三项目扩建优化工程一期--学生宿舍楼、图书馆。

(二) 燃气企业方面

- (1) 仁化县石油液化气有限公司；
- (2) 仁化县赤佬坝液化气有限公司；
- (3) 仁化县瑞山液化气有限公司；
- (4) 仁化县建辉液化气有限公司；
- (5) 仁化县铁燃燃气有限公司；
- (6) 仁化县安顺达管道天然气有限公司。（仁化县亮亮液化气有限公司由于疫情期间封路无法到达现场检查，待疫情缓解后再进行检查）督促各燃气企业认真按时整改检查发现的问题认真整改，同时做好疫情期间的防控工作。未抽查的企业由企业负责人自查自纠，并做好疫情期间的防控工作及做

好台账记录。

由于疫情期间大部分燃气终端用户都处于休市状态，此次暂无法对小餐饮、小食店进行宣传 and 入户检查。另外燃气终端用户的入户抽查我局分别于20__年11月、20__年1月共进行3次检查，主要存在的问题为个别餐饮店所使用的软管为普通的单层软管，耐久性不高，易被虫鼠咬破，已督促餐饮店主及时更换软管，保障用气安全。

二、主要存在问题

（一）房屋市政项目方面

一是部分工地文明施工落实不到位，施工现场地面未做到100%硬化，雾炮机设置不到位，部分工地围挡防尘喷淋设备由于停工时间过长出现管道堵塞、水泵故障等欠缺维保的现象；二是脚手架刚性连接不到位，安全网、扫地杆不到位，部分施工工人贪图方便，从就近安全网缺口进入，不使用员工专用通道；三是工人工资实名制信息管理系统，此任务为省、市住建部门本年度重点工作，部分项目仍未安装设备或安装设备未完成后台信息录入。

目前针对检查中发现的安全隐患，均下发整改通知，要求施工单位马上整改，不能马上整改完成的，由我局安排专人对后续整改工作进行跟踪。整改完成后方可复工。

（二）燃气企业方面

目前针对检查中发现的问题，共下发整改通知书6份，责令各燃气企业对专项检查的存在问题和安全隐患于7个工作日内整改完毕，并对拒不执行整改指令或未按期整改的企业，按照《广东省燃气管理条例》相关条款进行处罚。截止2月26日，已收到5家企业的整改落实报告。

三、下一步工作措施

（一）狠抓在建工地安全管理。一是会同属地街道、镇政府，科学安排我局骨干工作人员、属地管理人员及企业管理人员组成三人工作小组，每周对企业所属工地的疫情防控、安全生产工作至少进行一次检查；二是落实企业主体责任，所有返工进场人员均须要进行安全三级教育的同时进行疫情防控知识培训；三是工地进行全封闭管理，所有离韶返仁人员按规定进行14日体温检测及返仁前14日行踪报告制度；四是以高标准高要求加大对重大危险源、起重机械、临时用电等事故高发项目的日常抽检，对发现存在问题的一律整改，确保做好疫情防控期间的安全生产工作。

（二）狠抓燃气安全管理。一是会同县市场监督管理局、县应急管理局切实增强做好安全生产工作的责任感和紧迫感，确保城镇燃气行业整治工作有序开展，重点落实经营企业的安全主体责任、规范市场秩序、提升用户安全意识、防范遏制重大安全事故的发生。二是完善“企业查隐患、执法促整改”工作机制，对于企业上报或检查发现的安全隐患问题，建立台账，限期整改。对于整改完毕的，不定期开展“回头看”行动，确保整改真正落实到位。三是加强宣传和教育培训。计划20__年上半年与市燃气协会培训机构对接，加强宣传，联合开展企业负责人、送气工及相关从业人员培训工作。