

2023年导购督导工作计划 督导工作计划(模板9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

导购督导工作计划 督导工作计划篇一

时光消逝，又迎来了新的一学期，我院学生会督导部将在老师、主席团组织、领导下开始的工作。作为学生会的部门之一，督导部将致力于加强纪律、学风和日常管理工作，努力为广大同学提供一个稳定，安然的学习和生活环境，为我院管理和运行提供应有的保障，同时也为迎接新生做好准备。我部将秉承严谨、严肃、严格的优良传统，将督导部的工作努力做到完美。为进一步加强和规范学生精神文明督察和学生自律工作，充分发挥学生组织“自我教育、自我管理、自我服务”的作用，使我院学生精神文明创建工作持续、快速、健康发展，我们将施行一系列措施来创建我们这个部门的更好的服务于学生，更完善的发展。

基础工作：

（一）干事的培养：

结、相互促进、相互交流，这样才能共同提高，互相交流工作的经验，找出不足，同时也能知道别人对自己部门工作的看法、意见。

招新对象：信息学院14级新生。

招新目的：为了保证部门有新鲜的血液的注入，有足够素质的后

备力量，能够更有效的开展部门工作，实现学生会干部的新老交替，培养和壮大督导部的队伍，保证我部工作的连续性。

招新条件：思想品德好，吃苦耐劳，必须责任心强，具有较强的

交际能力，能够很好地处理学习与工作的关系；具有团结精神，能与

部门干事相处融洽。有一定的自我锻炼，自我管理和组织能力。 招新数量：10到12人。

招新形式：统一报名，然后由部长组成的主考进行提问，结合实

际选择人员。

招新注意事项：使各班在部门的人数均匀，避免包庇自己班级。

（二）整顿内部秩序，增加干事对部门的归属感：

一个部门要良好的发展与工作，内部秩序的稳定至关重要。所以，在本学期督导部内部秩序不能放松，要严格要求自己，多做批评与自我批评，展现出我部工作严谨、认真，组织纪律强以及团队协作的精神。面对干事懒散不做事的态度，我们要严惩，同时也要调动干事的工作积极性，增强干事对部门的归属感。

检查工作：

具体情况如下：

1、会议考勤与纪律维持。认真做好考勤工作，本着实事求是的原则，做好与会人员的记录及违纪情况登记，认真贯彻行，我部将定期进行汇报，向大家公开，以便大家核对，增加工作的透明度。

2、不定期了解上课出纪律和勤情况。从各班班委处和干事检查了解学生出席情况，每周总结并记录，对虚报情况的委进行查处并上报，对旷课和无故缺席学生依情节严重性给予相应的纪律处理。

3、我部将会不定期深入同学中间进行日常纪律及行为的检查，对各种违纪情况做好记录并及时处理。

4、计划及时了解同学们的意见和建议，通过邮箱建立与同学沟通的桥梁，对合理的意见主动接纳，对不良情况的反映要及时进行调查、处理和上报。对脱离群众、工作消极、不搞实际只搞形式主义，没有做好本职工作的，将会对其做思想工作；情节严重的将给予相应的纪律处分，并交主席团处理。

5、学生会在本学期纳进了新部员，为学生会注入了新的动力。我部将进行跟会督导，做好考勤工作，认真负责，做好记录。通过对其他部门的工作的监督，把其在工作中的不足通过和各部部长、主席团协商、反映而达到纠正的结果，最后才会使各部门和谐一致的向前发展。

学生会部门配合工作：

态度消极，应付了事等。这种不良现象我们应该杜绝，同时还要强化自身的服务意识和态度。

将对校、院举办的各种活动、会议进行纪律检查和监督。活动前干事要向有关人员了解出勤学生名单情况，用名或签到

的方式记录出勤情况。会议期间要注意整顿纪律，扰乱秩序的个人或集体依情节给予相应的纪律处理，并要登记上报。

坚持督导部的工作宗旨：

和计划。在对其他部门进行督导的时候，要以正确的方法处理，有良好的协商和沟通能力。同时，督导部成员之间要相互团结，相互支持，相互信任，和其他部门一起再创学生会的辉煌成就。

广泛听取意见：

督导部会在本学期努力听取来自我院同学和学生会其他部门的意见，并积极改进，并会举办相关的活动，让大家更好的了解学生会，并向着更好的方向发展。

结语：

学生会是一扇窗口，是可以看到学生的精神面貌和生活状态的窗口。所以我们要团结、互助，因为团结就是力量，互助才能成功。督导部是学生会的一个重要部门，我部希望通过对本学期的工作计划，努力配合信息学院学生会和我院的工作，用我们的热情和不懈的努力，以及务实的精神，将学生会的工作做强、做实、做好。督导部的工作需要在我院团总支学生会全体成员共同努力之下才能更好的完成，因此我部希望各部门之间能够更好的团结协作，不为利益而去工作，只为锻炼自己，只为学院荣誉去努力。团结才能有强大的能量和凝聚力。希望学生会能够紧紧的团结在一起，抛开关系和一切的矛盾，更好的更快乐的做好我们信息学院学生会，经营好这个大家庭。

信息技术学院学生会督导部

二〇一四年六月

导购督导工作计划 督导工作计划篇二

1. 做好学习工作。组织小组成员对中央和省、市、县委活动实施方案、督导工作培训方案进行了进一步的学习，对督导工作的职责、任务进一步明确，做到了较为全面、准确的把握督导工作实质。
2. 做好沟通工作。与派驻单位主要负责同志进行前期沟通对接，通知准备活动实施方案、动员会议讲话初稿、四风问题的分析、督导对象花名册、第一环节方案等有关材料。
3. 确定单位建立内部督导员制度。确定在一都镇、局建立内部督导员制度，逐步指导邀请内部督导员，制度内部督导员制度。住建局为市委督导组确定的`建立内部督导员制度单位。
4. 建立督导工作联系点。在所派驻的一都、横口、**、国土局、财政局各选择1个村（社区）或下属单位作为工作联系点。

1. 细化工作安排。召开小组工作会议，明确动员大会后督导组的工作安排，对督导组人员进行细化分工，明确每位同志在督导工作应承担的具体任务，将常驻办公地点、联络员姓名、联系方式、电子邮箱等信息报县委活动办联络组备案。

2. 制定督导组工作计划。对本组督导活动中每个环节涉及的具体单位或部门、内容、人员、时间等做出详细安排。

3. 审阅活动方案。对派驻单位活动方案进行审阅把关，提出意见建议。

导购督导工作计划 督导工作计划篇三

- 1、 常规工作 对于校园文明督导部的常规工作，主要是食堂文明督导，在这一方面，我们在每个学院都招募了文明督导志愿服务队队员，共计90人次，然后给各个学院安排任务，

有计划的安排各个学院去各个食堂在就餐高峰期进行食堂文明督导，志愿服务队员对学生就餐时的队伍起到了良好的作用，给老师和学生的日常生活带来了丝丝便利，也给各位文明督导员诸多欣慰！

2、 与学校各组织进行协商

在开展常规工作中，我们常常能遇到各种问题，这个时候，我们需要向各个组织反映相应的问题，学工处老师 食堂经理都是我们咨询和解决问题的良师益友，正是因为这样，我们的工作中存在的问题以及如何改经都有了良好多的解决方案，工作也得到了各级组织的认可！

3、 班级学风建设

者。我们部门和其他部门联合开展了班级学风建设的考核工作，将数据反映给老师，这可以让老师很好的认识到其中存在的问题，这可以给老师为后期的工作提供相应的信息。

4、 协助其他部门工作

校园文明督导部作为一个后勤部门，协助其他部门的工作也是我们的职责之一。在这个学期里 金秋杯排球赛 挑战杯创业设计大赛……都有我们部门人员的身影。

1、加强对食堂文明督导工作的督导，做好与老师 食堂经理的沟通，及时发现问题 解决问题。

2、准备在20xx年3月份开展一次部门活动，让活动走进学生生活中，让学生更好的了解我们部门，取得更多同学的支持。

3、积极协助其他部门的工作，做其他部门的得力助手！

4、本学期以来，我部成员或多或少都存在着一些这样那样的

问题，工作积极性普遍降低，而且在工作中聊天，的情况日益严重，这不仅对我们的工作很不利，而且影响了我们在同学中的形象，所以，我们要及时了解成员思想，整顿不良风气，端正其工作态度，全心全意的为同学们服务。

导购督导工作计划 督导工作计划篇四

根据学校20xx学年第二学期的教育教学工作计划和创建国家级示范校的目标和要求，为进一步加强教学内涵建设，确保教学工作中心地位，加强教学评价、督导制度的建设和规范运行，搞好以课堂教学为中心的各个教学环节的检查，提高对教师教学质量的评估，推动良好教风、学风、考风的建设，从而全面提高教学质量，制定本学期教学督导工作计划。

- 1、进一步加强教学督导，充分发挥督导作用。
 - 2、提高课堂教学的质量评价力度。
 - 3、加强对各教研组教研活动的检查力度。
 - 4、加强对教学工作的常规督查和专项督查。
 - 5、逐步完善教师教学质量评价机制，完成教师教学质量评测。
- 1、加强对重点专业建设，省、市级精品课程和校级精品课程建设工作的监督和指导。
 - 2、加强常规教学的质量督导，改进教学方法和教学手段，提高课堂教学质量。
 - 3、加强对教风、学风的督查，树立优良的教风和学风，确保正常教学秩序。
 - 4、重点做好学生评教中问题突出教师的跟踪督导和整改帮扶

工作。

5、做好对各专业组（教研组）执行教学制度和计划情况的监督检查，促进教学管理工作规范化建设稳步发展。

6、结合专业课程建设、教学方法改革等方面，积极开展针对性较强的专题教学调研活动，加强对已经立项课题研究督导。

7、加强对重点专业实训课的督导，认真抓好实践教学质量提高工作。

8、认真做好青年教师的业务培训和教学指导工作，提升青年教师的业务水平。

1、随机抽查听课。听课的重点主要为本学期授课的教师，以随机抽查听课方式为主。

2、进行质量评估。通过听课与评价，加强对课堂教学质量的监督，实事求是地反映教师的教学质量和教学效果。

3、搞好学生评教。进一步规范评教表格，从表格内容能系统全面反映学生对老师的公正评价情况。通过问卷调查、个别访谈、召开座谈会等形式及时了解学生对教师教学质量的评价和对教学的需求，充分调动学生的学习主动性和积极性。

4、加强交流反馈。督导员应采取听课后评点反馈，召开座谈会等形式与被督查教师进行交流与沟通，充分听取对课程教学方案的设计与实施思路，反馈对教学改革的建议和意见。

5、随机抽查学生上课和实习实训情况，关注学风建设情况。

6、成立重点专业建设指导委员会，进一步修订和完善重点专业人才培养方案。

7、督促已经立项的课题研究，按照研究计划阶段性完成课题

研究任务。

8、深入专业组进行调研，主要针对课堂教学质量的提高，学生专业核心能力的形成与培养和教学管理等方面问题开展调研，将调研中的有关情况汇总，及时反馈给相关部门和领导。

9、定期出教学督导情况通报，及时反映学校的教育教学管理等方面的实际情况。

1、督导室成员认真学习相关教育教学理论，努力提高自己的督导水平。

2、深入到教师中去，倾听教师的心声和意见。

3、深入到学生中去，了解学生对教师的评价和要求。

4、及时将教师的想法和领导的要求进行沟通，和谐干群关系。

5、走出去学习兄弟院校教学督导经验。

6、认真填写各种表册，搞好教学督导原始资料的积累工作。

1、本期随机抽查听课，全校约占半数的任课教师至少抽查一节以上的课堂教学。

2、第二周为教学计划和教学抽查活动周，进行全校任课教师教学计划、教案的抽查和专业组工作计划的检查。

3、第五周为高级教师公开课教学活动周，要求全校所有任课教师至少听高级教师公开课一节以上。

4、第八周为教学检查和学生评教活动周，进行期中教学检查，组织好学生评教工作。

5、第十五周为青年教师教学基本功竞赛活动周，具体内容

为40岁及以下青年教师的课件制作比赛。

6、第十八周为期末教学检查活动周，进行期末各项教学检查，评选优秀教案。

7、重点项目建设方面。三月上旬完成主干专业人才培养方案的修订。协同教务科在三月底完成省级精品专业、精品课程、专业带头人三个项目的年度建设计划书。

8、课题研究方面。已经立项课题按照研究计划分阶段完成研究任务。争取在四月份再完成一个市级课题的立项申报。

9、学生座谈会方面。在中段考后，即第十一周组织召开学生座谈会，认真听取学生对学校工作的意见和建议。

10、期末安排教师校本培训，培训内容为课件制作等。

导购督导工作计划 督导工作计划篇五

全年存栏大牲畜存栏7329万头，生猪存栏48.45万头，山羊存栏18.36万只，家禽存栏283.2万只，全年出栏生猪87.1万头，出栏家禽584万只，牛出栏7.06万头，羊出栏33.45万只，实现肉类总产量10.3万吨，禽蛋总产量2.98万吨，畜牧业总产值达到30.82亿元，农民人均畜牧增收达到500元以上。

(二)201x年的重点工作

一是大力推广生猪人工授精技术，推进生猪良种补贴项目的顺利实施。为保障生猪良种补贴项目的顺利开展，加快良种猪人工授精技术的推广应用，提高生猪良种的利用率，加快我县的生猪改良步伐，提高生猪生产水平和经济效益，下一步将扩大宣传，使良种补贴政策家喻户晓；严格种公猪精液生产，确保精液质量；及时配送，保障供给；做好跟踪服务，确保改良效果；建立健全改良网络体系，扩大良种覆盖面，努力

实现全县生猪良种化、生产标准化、效益化的产业格局。

二是继续抓好重大动物疫病防控工作。抓好重大动物疫病防控工作，重点落实四个“到位”和四个“不放松”。四个“到位”：一是宣传培训工作到位，提高全民对动物防疫工作重要性的认识；二是责任到位，切实将防控措施落实到实处；三是制度到位，建立健全动物防疫长效机制；四是经费落实到位，为动物防疫工作提供保障。四个“不放松”：一是集中强制免疫和常年补免不放松；二是疫情监测预警预报不放松；三是消毒灭源不放松；四是动物检疫监督执法不放松。切实提高畜禽免疫密度和质量，及时发现可能出现的疫情动态，防患于未然，加强消毒和执法监督，保障畜牧业生产健康稳步发展。

三是继续推进畜牧业产业化进程。积极培植壮大龙头企业，鼓励他们开发一批特色养殖项目，实行市场网络、组织体系、服务体系、生产体系联动，形成龙头连市场带农户的产业链发展模式。二是抓住国家农业产业化推进的有力契机，大力推进农村专业合作组织建设，提高畜牧业经营组织化程序。三是抓好生态农业畜牧示范工程建设，以发展生态农业，促进农业增效，农民增收为目标，遵循“政府引导、市场运作、企业参与、农民受益”的原则，立足本地资源优势，高标准、高起点、高水平建设一批基础设施过硬、科技含量高、经济效益好、环境污染少，带动辐射效益明显的现代农业示范园区，促进畜牧业经济增长方式的转变和产品质量的提高。

四是培训适应现代化畜牧业发展的新型农民。充分发挥养殖业主的主体作用，着力培养符合现代畜牧业需要的新型人才。利用新型农民培训，阳光工程、畜禽标准化养殖等平台，切实加强技术培训，提高养殖从业人员的生产、养殖、疫病防控和经营管理水平。

五是齐抓共管，强化规模养殖场污染减排。继续指导畜禽规模养殖场制定并完善污染减排实施方案，与环保部门协调配

合，加强规模养殖场主要污染物减排工作的指导与监督，推进新建畜禽养殖场的前置性审查，规范新建规模养殖场的环保审批。

六是强化监管，保障畜产品质量安全。

1、积极开展畜产品禁用物资专项整治

加大兽药、饲料等禁用物资查处，不定期对经营部和养殖场投入品进行监管抽检，对验收不达标兽药经营企业进行依法取缔，已取得gsp认证的经营企业要加强监督管理工作，强化养殖环节的监管力度，要保证“瘦肉精”等禁用物资的抽检检测合格率达到100%，加强养殖场(户)的法律法规知识培训和现场指导工作，并明确企业生产是第一责任人的意识，签订责任承诺书，使每一位养殖户懂法、守法、合法经营，提高养殖户的质量安全意识和自我保护意识。

2、深入开展病死畜禽非法交易整治

从源头抓起，强化对养殖场(户)或畜禽产地检疫监管，严把屠宰、经营、运输检疫证明关，严厉打击不合格畜禽或病死畜禽非法交易行为，对进出屠宰场动物及动物产品要严格审验，切实做好宰前检疫宰后检验关，严防病害肉上市。监督屠宰场严格执行入场检查、抽检、检测、验收、屠宰操作规程、肉品品质检验、无害化处理等制度，完善台帐登记制度和完善可追溯体系工作，层层落实食品安全责任意识，确保出场肉品质量安全。

七是聚力扶持，促进畜牧产业加快升级。

(1)实施企帮业扶。摸排、梳理龙头企业需要解决的实际问题，制定帮扶计划，落实帮扶人员，开展有针对性的帮扶。帮助、指导规模养殖企业(合作社)发展。

(2) 争取项目扶持。紧盯国家、省、市扶持政策和投资导向，积极争取畜牧业发展专项资金，重点抓好生猪标准化养殖、奶牛标准化小区建设、“菜篮子”产品生产扶持等项目，进一步促进畜牧产业升级。

(3) 继续落实畜牧政策。积极协助做好能繁母猪和育肥猪保险，全面完成保险任务，认真做好肉牛良种补贴、生猪良种补贴、能繁母猪补贴和各项畜牧业惠农政策，保障畜牧业健康发展。

导购督导工作计划 督导工作计划篇六

牢固树立推行素质教育 提高教学质量的办学意识，坚持以导为主，督与导结合的原则，加大力度，采取有效措施，加强教学质量管理工作，积极探索教学督导工作的新思路和新方法。实行多侧面、多环节、多形式的督导，以实现对教学质量的有效控制，推动良好教风、学风建设，促进我校教学质量的全面提高。

二、工作重点

- 1、加强教师常规教学的质量督导，改进教学方法和教学手段，提高课堂教学质量。
- 2、重点做好学生评教中问题突出教师的跟踪督导和整改帮扶工作。
- 3、做好对各教研室执行教学制度和计划情况的监督检查，促进教学管理工作规范化建设稳步发展。
- 4、结合新课标学习、教学方法改革等方面，积极开展针对性较强的专题教学调研活动，加强对已经立项课题的课题研究督导。
- 5、认真做好青年教师的业务培训和教学指导工作，提升青年

教师的业务水平。

三、主要工作内容

1、随机抽查听课。听课的重点主要为本学期授课的教师，以随机抽查听课方式为主。教学督导员人均每周听课不少于1节。

2、进行质量评估。通过听课与评价，加强对课堂教学质量的监督，实事求是地反映教师的教学质量和教学效果。

3、加强交流反馈。督导员应采取听课后评点、书面反馈、召开座谈会等方式与被督查教师进行交流与沟通，充分听取对课程教学方案的设计与实施思路，反馈对教学改革的建议和意见。

4、通过问卷调查、个别访谈、召开座谈会等形式，及时了解学生及家长对教师教学质量的评价和对教学的需求，充分调动学生的学习主动性和积极性。

5、督促已经立项的课题研究按照研究计划阶段性完成课题研究任务。

6、深入课堂进行调研，主要针对课堂教学质量的提高、教学管理等方面问题开展调研，将调研中的有关情况汇总，及时反馈给相关职能部门和领导。

四、主要措施

1、督导组成员认真学习相关教育教学理论，努力提高自己的督导水平。

2、深入到教师中去，倾听教师的心声和意见。

3、深入到学生中去，了解学生对教师的评价和要求。

- 4、及时将教师的想法和领导的要求进行沟通，和谐干群关系。
- 5、认真填写各种表册，搞好教学督导原始资料的积累工作。

五、具体安排

- 1、全期随机抽查听课，全校所有任课教师至少抽查一节以上的课堂教学。
- 2、第二周为教学计划和教案抽查活动周，进行全校任课教师教学计划、教案的抽查和班主任工作计划的检查。
- 3、第五周为高级教师示范课教学活动周，要求全校所有任课教师至少听高级教师示范课一节以上。
- 4、第九周为教学检查，进行期中教学检查。
- 5、第十六周为青年教师教学基本功竞赛活动周。
- 6、第十八周为期末教学检查活动周，进行期末各项教学检查，评选优秀教案。

导购督导工作计划 督导工作计划篇七

一、市场分析。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销

组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，李经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。那么，李经理是如何制定销售目标的呢？1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)∶b(平价、微利上量产品)∶c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销

售目标的顺利达成。

四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。二、连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。三、促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

五、团队管理。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如□xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。

李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等

等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。

2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

导购督导工作计划 督导工作计划篇八

以科学发展观为指导，以教育法规为依据，发挥教育督导的监督、考核、检查、评价的职能，把更新教育观念、强化教育教学管理、规范办学、校园文化建设督导评估工作为中心任务，紧紧围绕学校工作思路，总任务，以“怀化市教育教学常规管理年”及我校创建“湖南省教育信息化创新工程网络联校”为契机，全面的、多层次、多形式的督查工作，把握教学管理质量的有效性，推动良好校风、教风、学风的巩固和拓展，进一步促进我校教学质量和办学水平的全面提升。

1、在“怀化市教育教学常规管理年”的要求下，将进一步加强教学常规检查，并注重细节和过程管理，进一步提升教育教学质量，确保学校各项工作保持高位运行，在全县农村学校中起到标杆作用。

2、对照年终考核要求、对学校各项工作完成情况及其它日常工作管理情况进行全面督查，进一步完善各部门各班级的自我约束和自我督查机制。

3、强化教导室对教师平时工作的督查和月度考核，从而进一步增强教师的事业心、责任心。

4、深入课堂听课，关注新形势下我校各科教学的课堂效益，努力使课堂教学更加规范化，效率化、质量化。

（一）督教

1、与教导室、少队、工会等部门一起做好管理跟踪与服务工作。调查、了解年度规划、学期工作计划、授课计划及有关政策的制订和落实情况，对工作中存在的问题，提出改进建议；对教学改革、课程建设、师资培养、教科研工作等方面做好督查促进工作。

2、对课堂教学和教学质量进行监控。特别是“教案”的方法、手段、考核评价等开展督查、评估和指导；经常性走动式巡视课堂；组织学校行政、教师听课并汇总、公示听课信息。

3、对任课教师实施“一统五环双主体”课堂教学进行督导检查，做出客观评价，提出建设性意见，并及时向当事教师提出反馈意见，促进教师改进教学工作，不断提高教学质量。

（二）督学

1、强化德育的管理与服务。帮助指导德育教育督导，梳理学

校的德育特色，继续开展具有我校特点的传统文化进校园，让传统文化引领师生共成长，打造学校的德育新面貌。

2、广泛开展问卷调查、个别访谈、召开师生座谈会等，及时了解学生的学习效果、对教师的要求、对学校管理的意见、建议等。汇总上报。

3、通过随机查课，检查学生的`课堂学习状态；通过抽查学生的作业、课堂笔记等检查学生的自觉学习状态。及时向相关部门反馈教师在教学方面、学生在学习态度方面的信息。

（三）督管理

1、 强化管理督导职能。认真学习相关教育教学理论，德育新大纲要求，努力提高自己的督导水平。深入到教师和学生中去，倾听教师的心声和意见，了解学生对教师的评价和要求。及时将教师的想法和领导的要求进行沟通，和谐干群关系。

2、 督促、督查学校其他职能部门做好学校布置各项教育工作。分析汇总部门月工作的执行和创建任务落实情况；监督和检查学校各职能部门的协调、配合及支持、服务教育、教学工作的情况。对发现危及师生安全的隐患问题，及时督促学校和相关部門处理。

3、 以教研组、班级为单位，展示师生自我风采、发现优点、寻找亮点为目的评估来明确教师发展方向，扬长避短，促进教师持续发展，提升师生精神面貌。

4、 认真填写各种表册，搞好学校管理及教育教学督导原始资料的积累工作。

导购督导工作计划 督导工作计划篇九

在市教育督导部门和校长室的关心指导下，以科学发展观为指针，以“办人民满意教育，创一流农村小学，努力成为常熟市教育现代化名校之一”为办学目标，坚持“发展为本，和谐治校，特色立校，名师强校，科研兴校”，积极开展督导工作创新研究，着力构建学习型、服务型督导体系，全面落实学校工作计划和督导工作目标，全力维护学校正常工作秩序，为教育教学质量和学校教育督导工作上新台阶而不懈努力，努力争创苏州市高水平现代化学校。

二、主要目标

3、进一步注意加强学校内部管理的运行机制和效率调研；

6、协助学校做好资产监督、核查等各项工作。

三、主要措施

6、加强总结，注重难点、热点问题，注重评价改革和创新研究，注重提高，注重自我完善，为学校全面质量建设献计献策。

四、分工与合作

学校领导班子成员参与学校教育的督导工作，每学期参与教学常规检查性听课和教学“七认真”月抽查工作，定期召开教职工、学生座谈会和师生访谈，对教育教学工作做好调研督导工作并做好专题反馈报告。

五、工作安排

二月份：

3、组织教学“七认真”常规期初抽查工作。

三月份：

1、组织随堂听课和走听活动，开展教学常规专项检查 and 抽查工作；

2、深入课堂、班级，了解新课程改革工作的落实及多媒体等现代化教学手段的运用情况。

3、组织教学“七认真”常规月抽查工作。

四月份：

2、组织教学“七认真”常规月抽查工作。

五月份：

1、召开师生座谈会，了解素质教育情况，总结经验，寻找对策；

3、组织教学“七认真”常规月抽查工作。

六月份：

1、组织教学七认真工作期末全面检查；

2、依据教研组、年级组、教师和学生有关考评细则，进行测评；

2、学期督导总结工作。