

# 鞋督导的工作职责 督导工作总结(模板10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇一

1、9月，学习了相关的教育法律法规，如：国务院颁布的《教育督导条例》、市教委和市政府督导室的《关于印发\*\*市教育督导责任区督学工作规范的通知》、市教委《减轻义务教育阶段学生过重课业负担深入推进素质教育十项规定》及《中小学校责任督学挂牌督导办法》等，同时也积极学习相关业务知识，如礼仪、制表、方案等。根据教委和办公室的工作部署，制定了《20xx—20xx学年度中学教育督学》，让自己的工作有目标性和方向性；本月跟随办公室领导和同事们开展了经开区片区学校大调研工作，大致了解了片区各校的校情、开学工作情况等；收集信息，建立了片区教育督导工作信息卡和qq群。

2、10月，协助组织了经开区片区“我的中国梦、校园之歌”合唱比赛，为配合大足区20xx年数独比赛，制定了经开区片区20xx年数独比赛（复赛）方案，自行命题、制定评分标准，与同事们完成了复赛组织、监考、阅卷、评选、上报工作。

了复赛的组织、评选、表彰、上报、跟进服务工作；参训\*\*市20xx年社区指导教师培训工作，协助大足教委职成科完成社区教育现状的问卷调查工作。

4、12月，对义务教育均衡发展和互动式卓越课堂推进情况进行了检查和专项督导；为配合大足区20xx年交互式电子白板教学应用大赛和中小学体育优质课竞赛活动，与同事们一起制定了经开区片区交互式电子白板教学应用大赛（复赛）和中小学体育优质课（复赛）方案，完成了复赛的组织、评选、表彰、上报、跟进服务工作；深入中小学课堂听课，了解教学现状和课改情况；24—26日参加了大足区20xx—20xx学年度上期小学期末质量监测工作；作为责任督学，按要求进入自己挂牌校园童真幼儿园开展了督导工作，做好督导记录并对长河小学期末监测工作（小学3—6年级的科学、品德与社会）提出了自己的建议。

5□20xx年1月，陪同区教委安稳办和双桥校报支队检查经开区片区各中小学安全工作；进入挂牌校园长河小学、新秀幼儿园开展督导工作，做好督导记录。

6、为提高自身素质，积极参与各种培训学习和自学，参加了大足区中小学校责任片区督学培训会 and 经开区片区教育督导办公室业务培训，如《经开区片区教育督导工作规程》、《幼儿园教师一日活动保教常规行为细则》等等，自觉学习新出台的教育法律法规和文件。

7、完成领导交办的其他工作。如开会、学习、传达、贯彻，日常来访接待，会务准备、服务，迎检工作，资料收集、归档等等。

本期来，得到了领导和同事们的大力支持和帮助，心怀感恩，边学习、边开展工作，做好计划、过程记录和总结，不断反思，工作能力得到提高，希望虎年再接再厉。

## **鞋督导的工作职责 督导工作总结篇二**

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[]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。

## 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为一名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。

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，在这一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。

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。

一年的时间里，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！

最后祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！

## **鞋督导的工作职责 督导工作总结篇四**

### 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：边销售边针对各员工、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。

## 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇五

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。

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”。

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”。

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、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。

## 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇六

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，工作责任心强，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，责任心不强。

## (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。

## 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇七

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，要在今后的的工作中认真加以整改。

## 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇八

2016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况表》《xx市义务教育学校标准化建设档案建设目录》、《临夏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，通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，结合临夏市办学实际，经过认真分析讨论后认定27所评估过的中小学中25所中小学基本达到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。特别是在改善办学条件、校园文化建设、创设优化育人环境、特色学校建设、和谐校园建设、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。依据临州教督[2016]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，召开了责任区督学、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况汇总统计表，涉列内容达36项；依据□xx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□xx市义务教育均衡发展档案资料建设目录》，印发了《关于做好xx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；依据临夏州《关于推进义务教育均衡发展及2016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2016年被督导检查的25学校提出的意见建议整改落实情况进行了督导回访，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《xx省示范性幼儿园标准》和《xx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，并接受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xx市中小学校责任督学挂牌督导工作的通知》精神，靠实督学责任区工作。各责任督学经常深入学校了解学校情况，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；和谐校园特色校建设的指导；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；接受社会、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。通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能力。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，通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，我市大部分学校校园用地面积小，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。这些问题严重阻扰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，要在今后的的工作中认真加以整改。

## 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇九

我虽然在苏宁工作两年多，但我对如何成为一个合格的督导还是知之甚少，这次华中区储备督导培训让我对如何成为一个合格的督导有了更深一层的认识。通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。而我的思想也有了很大的转变，这可以说是我工作中的一个转折点。

利润结构改良，库存结构的改良。资源的有效分配和资源的控制在我们的日常工作中经常性用到，无外乎蓝a[]有函优惠单、赠品、经理卡、非标2非标1、返券、电子礼金券等降价方式。市调是我们学习的重点，俗话说“知己知彼，百战百

胜。”在我们的日常工作中市调是经常要进行的，可是我们每次市调都是马马虎虎的，没有用心去做。记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

最后也是最重要的独到的角色认知。在我司的组织结构中，我们认为督导为基层管理者，从事更多的是领导职能，同时也担负作业类职责，其次是组织，计划和控制职能。日常生活中，督导主要负责品类销售、服务、人员和环境的管理。督导的岗位职责主要从销售管理、服务管理、人员管理、环境管理四个方面展开。

首先销售方面主要为销售任务分解、销售管理、滞销机管理、限价管理、商品协调、促销管理、市场调研；服务管理包括区域管理、客诉处理、四项服务旗本原则（三米原则、阳光服务原则、首位负责制原则、区域负责制原则）；人员管理包括营业员培训与指导、营业员激励、营业员评估与指导；环境管理方面包括卫生、店面美陈、店面硬件设施等。

通过本次的学习让我对督导这一职务有了更深的认识，同时也明白了要想成为一名合格的督导就必须不断的学习新知识，不断的学习。同时还要把我们所学到的知识应用到品类的销售和管理中，就像本次督导培训的很多内容我都不是很了解，都是通过这次学习才有了认识。但如果就这样结束了，那我这次培训就失败了。因为它没有给我品类带来好处。所以现在我不能结束我的培训，而是把我所培训的知识 and 技巧应用到品类的日常工作中，并结合我品类的现实情况进行调整，真正做到为我所用。提高本品类的销售、管理和服务水平，我也将会不断的学习提高自身的销售能力和管理水平。

# 鞋督导的工作职责 督导工作总结篇十

大家好！

按照“尽职不越位、督导不包办、帮忙不添乱、从严不放松”的总要求。我们督导组坚持全程督导，全面参与，努力从三个方面入手，扎实有效推进督导工作。

管领导和具体工作联络员，为活动的有序开展提供组织保障。另一方面我们坚持“三个紧紧依靠”的工作原则（即紧紧依靠单位党组开展工作、紧紧依靠单位党员开展工作、紧紧依靠群众开展工作），努力做好三点。一是及时上传下达，确保被督导单位时刻与党工委最新要求同步，保证活动有序开展；二是严格把关审核，指导被督导单位完善实践活动方案，对个别单位在方案中存在的欠缺和文字表述不准，规定动作不到位等问题，逐一提出修改意见和建议；三是坚持现场参会指导，分别于2月27日参加安监局、地经局动员大会，于2月28日参加城管局、企服局和招一局、招三局、信服局联合支部动员大会，并于3月12日参加了旺庄街道的动员大会。在各单位会议现场，现场提出意见，现场提出问题，现场沟通解决。通过全程参与被督导单位教育实践活动的前期准备工作，为各单位活动预热升温，营造良好的活动氛围。

## 2、广开言路，全面深入开展督导谈话活动。

收集整理记录在案的意见建议，并第一时间向领导小组进行了汇报。

## 3、从严督导，全方位推进督导检查工作的。

根据新区党工委党的群众路线教育实践活动领导小组的安排部署，4月29日至5月7日，我们第三督导组又分别对旺庄街道、地经局、城管局、安监局、企服局、信服局、招商一局和招商三局8个单位的活动开展情况进行了集中督导检查，并采

用“下沉一级”的工作方式走访督查了旺庄街道科创中心和红旗社区。在本次集中督导检查中，第三督导组认真履职、从严督导，紧紧围绕查看台帐资料、听取“一把手”情况汇报等7大内容开展督导，了解掌握了第一手活动资料，坚决从严督导，全方位推进督导检查工作。

截止目前，各单位第一环节均已有序进行，各单位即将进入查摆问题、开展批评工作。通过督导检查来看，各单位听取意见、即知即改等规定动作基本都能扎实推进。听取意见方面，各单位共计开展座谈会46次，单位谈心谈话163人，邀请群众评议1917人次，收集信箱邮件97件，结对帮扶困难群众137人次，开展专题调研44次，发放意见征求表845张。征求意见方面，各单位已收集到关于领导班子的意见17条，关于党员领导干部的意见66条，关于搞好教育实践活动的意见47条，其他相关意见413条。即知即改方面，各单位已整改到位24件，正在整改103件，已出台整改方案21个。在这其中各单位在规定动作做到位同时，自选动作发挥也做得有声有色。以许书记联系点单位旺庄为例，为做好本次实践教育活动的学习环节。旺庄街道多措并举，搭建“大学堂+小论坛+微讲坛”三个载体。一是做亮“大学堂”。开设网络学堂适时学；开设周六学堂系统学；开设民生学堂深入学。二是做实“小论坛”。在《旺庄报》开辟“百姓声音”、“一把手心得谈”等专题栏目，邀约群众、各基层党组织一把手论群众路线议群众工作；开展学习交流会、“为了谁、依靠谁、我是谁”大讨论、主题演讲等活动，组织党员干部进行反思深学。三是做精“微讲坛”。突出学习教育的互动性和实效性。邀请专家学者讲群众路线；要求党组织一把手讲群众路线；挖掘塑造身边典型讲群众路线。全面推动学习教育入耳入脑入心。

1、学习效果有待加强。部分单位组织学习停留于上面布置学，跟着上级“亦步亦趋”学，把完成学习内容、学习课时作为任务，方法单一，效果上不明显。一些同志以参加集中学习代替个人自学；一些同志在学习过程中停留于翻翻书、记记

笔记，结合思想、工作实际不紧，理性思考不够。开展学习交流、讨论，实现思想上的共鸣、认识上的共同提高，这一点上大多数单位都还组织得相对不多。

2、开展活动主动性不够。个别单位、部分党员干部开展活动缺乏主动性和自觉性，总觉得基层不是重点，问题“主要在上面”，从而产生被动参加活动的思想和情绪。有的强调业务工作多，在结合上做得不够好；有的还有些厌烦思想，感到活动太多，疲于应付。

3、征求意见针对性不够强。在查找问题上，面上的意见多，“四风”方面的少，如反映体制机制、机构设置、业务工作、政策待遇等等；对上的意见多，对己的意见少，总认为一些问题和矛盾，出自于上级，自己无力解决。

4、即知即改力度有待加强。对容易改的做得多，对需要下点功夫改的想办法少，对本职范围内能改的多，对需要牵头多部门联动的整改事项少，特别是通过建立相关制度予以规范，保持连续性、一贯性、长效性，或者说从根本上采取措施、拿出解决办法比较欠缺。

5、选树典型方面相对薄弱各单位在活动开展过程中，虽然能做到规定动作完成到位，自选动作也各有特色。但是在挖掘和选树先进典型的事例和个人方面还都相对薄弱。缺乏先进和榜样，不利于活动进一步深入。

承接前期督导工作有利态势，下一阶段第三督导组将会加大督导力度，继续认真督导，从严督导。力争帮助各单位把群众路线教育实践活动做真、做实、做细。