

# 2023年婚宴督导工作总结 督导工作总结(大全7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 婚宴督导工作总结 督导工作总结篇一

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立完成，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问、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。青年教师上班时问不长，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！

1. 督导工作总结
2. 教学督导工作总结
3. 学院督导工作总结
4. 教育督导室工作总结范文
5. 超市销售督导工作总结
6. 大学教学督导工作总结
7. 教育督导室工作总结
8. 市场督导个人工作总结

## 婚宴督导工作总结 督导工作总结篇二

### 一、工作历程

- 1、第一次开例会时，也是我初次接触我们部门的时候，当时部长就说过我们的日常工作是负责督察学生日常行为(每天早晨对本系学生签到情况进行监督，严禁使用大功率用电器)。经过我们的严厉监督，学生早寝签到情况和使用大功率情况大幅度好转。
- 2、随之，系里面开展了一系列迎新活动，我部主办了“自控杯校际象棋大赛”并取得广泛好评，加强了系里各个部门的配合，拓展了系与系之间的联系，培养了我部干事的办事能力。
- 3、我们积极配合院系各种大型会议及活动的秩序维护，以保

证会议及活动正常有序的进行！我们的付出是有目共睹的，并且我们的工作得到了领导的认可！

## 二、工作效果

通过两位部长的带领及全体成员的配合，在我们与部长默契配合下，对学生早勤签到形式进行了改革，使之更好的发挥出更好的作用！配合校部开展严查大功率用电器，并取得良好的效果。

## 三、工作感受

经过这半年的学生会的锻炼，开阔了我们的视野，增强了我们的责任心，培养了我们的办事能力，提高了我们的自身素质，让我们深刻的意识到团结协作是办好事情的不二法则与正确途径，为我们步入社会打下了坚实的基础。

## 四、工作目标

部长说过，我们要对自己在学生会有一个定位，这样才会有动力去奋斗，奔向自己的目标！其实我们都不是太爱追逐名利的人，甚至有时痛恶那些为达目的不择手段的人！我们不能说我们的目标是什么！但我们会为我们喜欢的事竭尽全力去干好它！

## 五、工作建议

在我们已有的'基础上更上一层楼！把今年留下的遗憾到明年完美！最后，祝福督察部在学生会有再创辉煌，兄弟们天天开心。

### 一、强化组织领导，提高思想认识。

#### 1、健全机构，分工明确。

为加强对迎检工作的领导，学校成立了迎接省政府教育工作督导评估领导小组，细化分工，明确责任。

组长：张本东

组员：张东群 张文杰 郝军芳 张苏萍 张雅丽

## 2、充分发动、统一思想。

学校多次召开学习动员大会，组织全体教职员工认真学习了《河北省县级人民政府教育工作督导评估内容和标准》和邢台桥西教文体局关于迎接省政府教育工作督导评估的要求，进一步统一思想，积极开展工作，为顺利通过省督导评估检查打下坚实的基础。

## 3、科学谋划、周密部署。

为保证迎检工作有序进行，学校迎检领导小组在开学初根据桥西教文体局的部署，结合学校实际情况研究制定了《元庄小学校园文化建设方案》、《迎接省教育督导评估工作计划》和《迎接省教育督导评估工作实施方案》。进一步明确了工作任务、目标和要求，并将具体工作细化分解到了每一个教师身上。

## 二、改善教学条件、优化教育环境

### 1、加大办学投入，改善教学条件。

在邢台桥西教文体局和泉北学区的大力支持下，学校的教学器材得到大量补充。增添了20套学生课桌凳，增加了科学仪器1068多件、数学教具学具412件和音体美器材170余多件，增加图书1000余册，增添图书橱柜5个，各班安装了多媒体影布，添置了多媒体移动平台一个，增置实验室器材柜4个。学校的办学条件得到进一步提升，为迎接省检提供了必要的保

障。

## 2、积极整改校园，优化教育环境。

学校克服资金困难投入五千余元，积极进行整改校园，进一步优化了教育教学环境。暑假期间，校长带领全体教师利用6天时间，把学校全部门窗、栏杆、墙裙进行了油漆；9月份，经过一个多月的不懈努力完成校园文化建设；10月份对校园教学楼、围墙等进行了粉刷；检查前，根据教育局工作安排，学校组织教师加班加点不分昼夜对校园环境进行了美化。

## 三、弘扬民俗文化，打造特色校园。

### 1、深入挖掘，精心谋划方案。

暑假内，学校组织教师深入调查元庄村鹿城岗的文化资源，充分挖掘民俗文化村的内涵，以“弘扬民俗文化，从小热爱家乡”为主题，制定了详细的校园文化建设方案。

### 2、全体动员，打造特色校园。

开学后，校长带领全体教师放弃节假日和利用课余时间，不分昼夜的投入到校园文化建设中。9月中旬，即打造出主题突出、特色鲜明的校园文化。

学校东围墙绘有以“德、智、体、美、劳”为主题的文化壁画。校园南面和西面围墙绘有运动图画，面对操场的影背墙绘有“我运动，我快乐”的壁画。一楼至二楼的楼梯处张贴有学生的书法和绘画作品。上下楼外墙贴有有关教育和学生养成等展示栏。经过我们全体教师的不懈努力，一所崭新的充满文化氛围的农村小学焕然一新，生机盎然。

## 四、细化内部管理，完善档案资料。



进一步建立健全专用教室各项管理制度，建立各类帐册，做好使用记录，做到记录详细，管理科学。严格实行仪器的盘架式管理和体育器材的定位式管理。进一步完善实验教学档案，实验通知单、仪器借还记录、学生实验记录、实验报告单等，并分类装订成册。

加强档案资料的管理，注意原始资料的收集和整理，按照档案管理基本要求，分门别类地进行整理。做到分类科学、装订整齐、内容丰富、档案统一。通过档案体现出本校在学校管理、办学特色、课改教研、校本课程、学生发展性评价等方面的工作。

## 五、典型事迹

在此次迎检过程中，全体教师上下齐心，积极准备，克服困难，

不讲条件，为迎检做出了自己最大的努力。在迎检工作中，张东群老师不分昼夜，全身心地整理档案；在校园文化建设中，张文杰教师在网上查素材经常工作到深夜，为校园文化建设出谋划策；张苏萍、张雅丽和郝军芳老师连续一周时间整理仪器室和图书室。正因为我们有这样一支团结、奋进、有战斗力的队伍，学校的迎检工作才能得以顺利通过。

在迎接省督导评估工作中，全体教师齐动手、共献策、讲奉献、凭实干，共同打造出具有山村特色的精品校园。通过此次迎检，学校的办学条件进一步改善，学校的办学特色进一步明确，学校的校园文化进一步提升，学校的各项工作进一步得到上级和学生家长及社会的认可。在今后的教育教学中，我校全体师生将继续发扬迎检中的工作作风，抓住机遇促发展，迎接挑战求创新，为创建山村特色学校而努力奋斗！

## 六、存在的不足

由于我们学校规模小，资金严重不足，一些事情力不能及，以至一些方面与兄弟学校相比有较大差距。今后我们要多方面筹措资金，尽力改善办学条件。

元庄小学

2011.11.24

2015年全市教育督导工作以党的精神为指导，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为重中之重，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。

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[2015]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2015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。

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 and 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。

## （二）

### 源汇区人民政府教育督导室

在区教科体局党委的正确领导和市政府教育督导室的指导下，我室立足于办人民满意的教育的工作宗旨，以《河南省中长期教育改革和发展规划纲要（2015—2020）》和各项教育法律法规为依据，紧紧围绕市人民政府教育督导室的2012年

度工作安排，坚持督政与督学并重，坚持综合督导评估与专项督导检查相结合，突出重点，狠抓落实，圆满完成了2012年各项目标任务。

## 一、顺利通过省政府教育工作先进县区的评估验收

在‘源汇区教育督导领导小组’的指导下，我们按照省政府对县级人民政府教育督导检查的各项标准，对我区迎检工作进行了全面的安排部署：首先印发了《关于迎接省政府对我区进行教育工作先进县区验收的工作方案》，召开综合协调会议，强化领导，明确各相关部门的职责，成立综合协调组、业务迎检组、接待服务组等，建立了迎检工作台帐；其次根据职能印发了《源汇区人民政府教育督导室档案管理科室分工的意见》、《关于省市人民政府教育督导室对我区进行教育督导工作的相关安排》，对各项指标量化、细化，确定责任科室及责任人；《关于建立源汇区人民政府教育督导档案的几点意见》，规范和完善了档案的收集、立卷、归档等分类整理工作。整个应验过程共印制表册20余万份，整理出我区迎验档案199盒，整理填写了全区教育情况汇总表和汇报材料。今年4月份，顺利通过省政府验收团的验收，10月份，河南省教育工作先进县区奖励资金的100万元中的50万元已经到位。

## 二、巩固学校安全工作成效

为了保证学校师生安全，我们组织开展了开学初及期末两次安全检查，检查结果表明，各校安全制度措施不断健全和完善，特别是安全演练制度及效果得到了全安监部门的肯定，安全隐患排查和整治能有效坚持落实。

### （一）健全机构，完善安全制度

各校层层签订了目标责任书，严格落实‘一岗双责’，实行安全工作责任制和责任追究制，形成了自上而下完善的网络体系。各单位成立了相应的组织，配备兼职安全管理人员。先后建

立并完善了安全应急预案演练制度、安全例会制度、安全检查制度、安全事故隐患整改制度、安全事故报告制度和安全工作档案管理、安全隐患排查整改及事故统计月报制等多项制度，严格落实了节假日24小时值班制，学校领导、教师及学生集体外出活动审批制，安全工作责任制和责任追究制，建立了横向到边、纵向到底的学校安全工作网络体系。

## （二）以‘安全月’活动为平台，加强宣传教育

各学校每学期开学第一个月定为‘安全月’。安全月活动期间，阴阳赵乡中心校开展了‘珍爱生命，平安出行’安全知识宣传系列活动；泰山中路小学开展了‘规则就是生命、规则就是安全’班级大讨论；源汇中专举办了‘我为校园安全献一策’征文竞赛活动等。经统计，‘安全月’期间，各校累计召开主题班会43次，张贴悬挂宣传标语45幅，布置墙报63块，展示安全手抄报90份，利用广播、网络编辑宣传安全小知识112条，发放宣传资料500余份，这些形式多样的活动受到了师生的欢迎。

各学校、幼儿园进一步修订完善了各类应急预案，演练前制定并上报了详细的安全应急预案演练实施方案，受降路小学、空冢郭乡中、问十乡中还参加了全市组织的应急演练比赛。注重加强与公安、消防、交通等部门的联系，部分学校还聘请了有关部门的专家配合或直接参与，对演练方案进行审核指导，重点开展了防震、防火逃生、紧急疏散自救等应急演练。

## （三）认真排查，消除安全隐患

条，各校深入细致地开展隐患排查与整治活动。加大消防安全宣传力度，对校舍进行全面的安全检查，重点抓好学校的食堂卫生、小卖部及宿舍卫生的管理工作，同时抓好附属设施、体育场所、校车使用等方面的安全工作，积极配合公安、交通部门查处非法运送幼儿的机动车辆，对学生集会、体育运动等活动做好报批、备案工作，保证全年不发生师生伤亡

事故，为我区学生学习成长创造平安和谐的社会环境。

（一）5月上旬会同教育科对规范办学行为工作进行督导检查，共分农村、城市抽检了10所学校，对学校课程设置、作息时间、作业量等通过家长座谈，发放调查问卷、翻阅学习资料等形式进行调查摸底。总体上，我区规范办学行为的各项制度落实较好。

（二）6月中旬通过市教育局督导检查。为了迎接6月份市教育局对我区的安全检查，我们首先在安全教育、食堂卫生、校舍安全、校车、安全演练等方面进行了深入的自查自纠，为师生创造出安全稳定的教育工作环境。6月中旬，在市教育局吕局长的带领下，市教育局对我区进行安全工作检查，对我区的安全工作给与充分肯定。

（三）9月份迎接了省市里对职业教育工作的督导检查。为做好省教育厅对我区的职业教育攻坚工作的检查验收，我们积极准备，协调相关部门召开会议，明确目标责任，从文字资料到硬件设施、经费投入等都做了精心准备，最后顺利通过验收。

（四）其他工作。我区督导室在完成重点工作的同时，协调监察室、教育科，对于社会反映强烈的热点问题如乱收费、乱办班等也积极参与督查督办，也取得了很好的效果。

一年来，在人员不足、业务职能多、工作量大、经费短缺的情况下，我区教育督导室的两位同志不等不靠，克服重重困难，圆满完成了本年度的各项工作任务。展望2015年，我们将以努力拼搏和攻坚克难实干精神，有信心有能力把工作做得更好。

二〇一二年十二月九日

尊敬的老师：

期末临近，回顾这一学期，我们都曾在这里撒下了辛勤的汗水，结识到了新的朋友，我们相互关怀，团结一心，组成了一个友爱温馨的集体。也许我们的所做都是微小的，不足道的事情，但正是这些微之甚微的工作，才是最入人心，最周到，与同学们的生活联系最密切的。为了能给同学们营造一个更加舒适的生活与环境，我们的工作将会无止境的开展下去，望老师能够给予宝贵意见。

## 一、出勤率统计。

我部根据工作与活动需求多次开展部门例会，其干部出勤率为100%，干事出勤率为70%。晚归检查工作：干部出勤率为100%，干事出勤率为90%。日常点操工作：干部轮流值班督促指导，干事出勤率为100%。集体出游：干部出勤率50%，干事出勤率为65%。

## 二、常规工作进展。

我们从不灰心，始终坚持我们的原则，始终坚持老师的正确引导。天气方面，无论刮风下雨，我们都坚持工作，从未间断。

## 三、团队建设。

我部通过开展主题例会促进干事与干部及干事之间的交流沟通。并且通过聚餐加强了部门的凝聚力。我们还积极参与集体出游，加强与其他部门的交流，促进整个系自律会的大融合。

## 四、存在的缺陷。

希望老师能给我们宝贵意见，支持我们的工作。

1、关于人员。纳新时人就不够，这是老师也知道的事实，但



是老师又不及时给人，又催促着要点操要查晚归要开始工作，当时只能把干事一个人当三个人用，大家都很辛苦。其次，老师给我的积极分子，也不通知他们需要工作，也不提前告诉他们一下，搞得每次通知工作都要跟他们解释半天，一来二去不仅浪费话费也浪费时间耽误工作。大多积极分子都非常配合我们的工作，但有个别态度不够端正。希望老师能在人员上及时给我们支持，让我们顺利开展工作。

凑不齐，后来纳入的成员大多未经过审核，导致部分干事本身不适合做我们的工作，或者无心工作。因此工作中状况层出不穷。为了保证工作质量，四个干部只好得轮流值班，天天紧跟。对于这点，我们部门自身也会通过反省，思考解决方案，提高工作效率。

以上是我们部门这一学期的工作总结，希望老师能够指出我们的不足并多提建议，以使我们的工作更加顺利、完满的开展。同时，在这里也要感谢老师对我们长期的关注与支持，有您的关注和支持，才使我们的工作更上一层楼。

## 婚宴督导工作总结 督导工作总结篇三

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，相信自己的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

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！

## 婚宴督导工作总结 督导工作总结篇四

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。

## 婚宴督导工作总结 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。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，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，异常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，异常是做培训的时候，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。

## 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。

## 婚宴督导工作总结 督导工作总结篇六

光阴似箭，转眼间，一个月的督导验收准备工作过去了，可以说为迎接督导验收，我们每个老师都紧张忙碌的工作，疲惫多多，收获多多。总体看，总督导工作对我们每个人都得到了提高，不管是从学校整体工作的了解还是从教学研究的深入了解，对我和本组教师来说都是很大的促进和推动。下面我从几点来谈谈督导工作的感受。

- 1、今年亲历了教育局教学督导工作会议，感觉督导工作不仅是教学工作的验收，更是对教学工作的推动。开完会感觉局

领导对工作的重视程度非常高。自己也感到了任务的急迫。在校领导周密的安排下我分担的是课程管理这一块的工作。当时摸不着头脑，不知道从哪里准备，会后就开始了学习有关教学督导工作的有关资料。不明白的地方就和赵校请教，和董主任研究。逐条研究分析领会归纳自己应该准备课程管理的工作项目。自己在学校完不成的就拿回家去做。在准备工作中知道了国家课程设置的的标准，地方课程设置的的标准，校本课程设置的的标准。学习了心理健康课设置的有关规定和要求。清楚的知道了我校课程设置的宗旨和目的等等。

2、忙中不忘抓好教学常规工作。教学督导工作准备期间正赶上期中考试，我主动，默默承担起期中考试的安排，因为这是新学年，新学期的开始监考安排一切从头开始，班级不同了，任课教师不同了，请假的，有病的等等需要全盘考虑。要想不出纰漏需要特别细心，全校统筹安排，这是我第一次尝试开学初的监考安排。要考虑到英语的烤盘，取卷、分卷，阅卷安排、试卷分析等等。由于自己的经验不足，最终还是丢了3个二年级数学教师没有安排上。每年阅卷人数比例不等，阅卷有的学科总是贪晚，基于这种情况去年学期末我现场作了统计，在安排阅卷人数我做了适当调整，年龄调整，像科学我就增补年轻一点的课任教师或数学教师。所以今年判卷的效率就不较高，基本在上午10：30左右都基本上判完。所以不管你干什么事，只要用心，没有做不好的。

1、这次省督导之前，教育局为了推动全区的整体工作，让我们学校是如何准备督导验收工作的做一个示范引领，学校让我们六年级数学承担讲课和教研组专题研讨的引领，当时感觉任务的艰巨，是学校对我们的信任，同时也是对我们六年级数学组教师的锻炼。当时我就和老师们讲清了任务的重要性，我们引领将带动全区。我们的目的不只是高水平的完成任务。更重要的是通过此次活动，真正挖掘我们教学中存在根本的问题，确定教研专题，促使我们的教学水平和教研能力得到真正的提高。当时确定杨凤玲老师来担任讲课者，按进度杨老师有参加比赛的现成的课《百分数的意义》，但我

们并没有使用现成的课，我和同组教师网上观看名师课堂，比如：钱守旺，华应龙，刘松、张齐华等，学习名师教学理念，好的教学方法，然后在集体备课。杨老师再本着本班学生的特点，自己的教学风格进行了有针对性的备课。上级要求我们结合课例进行专题研讨，基于平时数学教学中总是不能完成教学任务，达不到四当堂，本着问题即专题，在校长睿智的点拨下，数学组长的调研中确立了数学的教研专题为：“优化教学结构，打造高效课堂”专题确立后我和老师们在网上学习了不少的有关专题的理论知识来充实自己，知道了优化教学结构包括：优化教学时间、优化教学手段、优化教学内容、优化练习设计、优化教学环节、优化教学方法等等。

我和老师们反复学习，通读教学大纲，学习新课标理念。有的老师为争论一个问题，弄清一问题研究到晚上6点还没回家。杨老师有时晚上9点多还在给我打电话研讨课的设计环节。刘冬梅老师梦中都在说教研组活动的内容。我连续几天都在失眠，醒后脑子想的都是如何搞好教研，优化教学内容打造高效课堂。真正的推动我们的教学工作。解决我们教学中存在不能达到四当堂的问题。甚至双休日老师们都在搜集有关专题的资料，到了学校我们就先进行有关理论的专题研讨，有了理论做基础，我们信心就足了，教研水平也提高了。由于在学校准备资料，还要听每位教师的课，评课，参与教研组活动，没有时间去学习有关专题的内容，我连续五个晚上都在学习有关专题方面的内容，让自己的理论知识更充盈，目的就是使自己的教研水平得到提升。在教育局的指导下我们圆满的完成了教学和教研的引领。老师们在此活动中得到了锻炼，收获了知识，提高了教研水平。

## 2、独享语文课的魅力

多年来我一直教数学，很少听语文课，自开学以来，我开始听语文课，因为我肩负着年级管理的任务，必须要懂语文，了解语文。每次听课都抱着学习的态度去听课，听语文课是一种享受。这次以教学督导为契机，我更是听了好多语文课，



语文课总体给我的感觉是，以读为本，以情为魂，读中感悟，读写结合。我们六年级语文的教研专题基于本单元内容局限，在赵校长的指导下确定为：以读为本，读中感悟，打造有效课堂，在和老师们共同研讨中我知道了读中感悟有好多种形式：有速度、反复读、引读、角色读、……老师们分别搜集了教研专题方面的好多有关资料，第一次老师们只是针对课进行研讨，有理论知识后就结合课例进行研讨。每个老师都有自己独到的见解，发言积极踊跃，老师们不断修改自己准备的评课材料。针对不同课反复进行教学研讨。真正达到教研水平和能力的提高。小学教导工作总结市委常委领导工作总结报告先进性教育活动督导工作总结。

## 婚宴督导工作总结 督导工作总结篇七

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管理者。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。