

# 2023年督导工作总结会讲话 督导工作总结 (精选6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 督导工作总结会讲话 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、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

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

## 督导工作总结会讲话 督导工作总结篇二

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，尽力适应岗位要求。

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，以尽力适应岗位要求。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。

## 督导工作总结会讲话 督导工作总结篇三

我来xxx担任一名督导已经有一段时间了，感谢公司给我一个创造提升自我机会的平台，作为一名督导主要责任是维护商场正常经营秩序的有序运行。

- 1、坚持走动式管理，负责楼面现场的服务质量。
- 2、负责服务现场突发事件的处理，保证楼面现场正常经营秩序。

3、负责检查商品价格标识是否准确、完善、及时处理、反馈发现的问题。

4、负责检查现场营销活动推广的情况，如pop展架等广告指示牌、条幅的及时更换、悬挂、摆放等，物业及安全隐患，及时反馈信息。

5、负责检查楼面导购的考勤情况，合理安排导购就餐时间地点及秩序，杜绝店内吃饭、吃零食、睡觉等情况。

6、按时按质完成上级交办的任务，重点是房租的催缴，严查私单，保护公司的利益，做好工作记录并及时反馈。

回顾工作中的不足：导购迎送宾情况时好时坏；在卖场违纪现象也时有发生；违规使用pos机，私单现象也时有发生；为此要对导购以劝解和沟通为基石，打动他们内心，促使改正缺点发扬优点，不能以罚单为目的。另外自己和各部门之间的协调工作能力不足，处理和商铺之间的关系能力也有待提高，这明确了我来年的学习方向。

俗话说，隔行如隔山，如何做好督导，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行。还得虚心向领导、同事、导购学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常工作生活中坚持“多看、多听、多想、多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

总之，在这段时间的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。我会珍惜这次机会，在公司这个大舞台上充分发挥自己的才能，为公司的发展竭尽全力。

## 督导工作总结会讲话 督导工作总结篇四

转眼已经到了20xx年，根据自身的实际情景，我对自己xx年的工作做出了评定和总结，提出了需要改善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，每一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善，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忙和鼓励。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：所有出现的问题仅有自己解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自己的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自己去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总结出：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强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，而不是我们帮忙他们解决问题。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、自己学习力不够，总是需要鞭策。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

1、合理地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自己制定工作流程，不断改善工作方法，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，实施的时候就比较简便。

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忙。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力！

## **督导工作总结会讲话 督导工作总结篇五**

1、做好每天的教师课堂日常检查工作，重点检查教师到岗情况、课堂教学态度及课堂组织情况、教案及教学计划的实施情况，做好记录。本学期督导科在每日的课堂巡查中对学生的课堂违纪行为加大了检查力度。

2、教学督导科成员采用随机抽查听课的方式进行课堂教学督导检查，并对教师课堂教学情况作出质量评价，提高了教学质量。

3、本学期，学校班级数17个，按课程设置，教师缺口很大。在教务科的领导下，教学督导科及时调整教学计划与进度，招聘教师，对外聘教师进行强化培训，保证了学校教学工作的正常进行。

4、对教师教案进行不定时抽查，及时督促教师按教学评估的要求备好课。

5、本学期全校范围内共检查抽查学生作业2次，检查教师布置作业情况及学生完成作业情况。督促教师布置适当的作业，督促学生积极学习，提高学生学习成绩。

6、及时了解教师和学生对教学工作的意见和建议，并将意见和建议整理汇报，提出了相应的处理意见和改进方案提高了教学效益。

7、教学督导科在期末考试中认真检查考风、考纪，督导教师监考情况、学生违纪作弊情况等。使学校的考试风气有了根本性的`转变。

8、学期末，督导科根据评估的要求，认真检查教师教学档案上缴情况并做好记录，保证了我校的教学档案规范完整。

9、积极参与教务科组织的教学研究活动。

10、教学督导科在完成自己教学督导任务的同时，及时完成了教务科的日常事物，得到认可。

教学督导科将继续在学校党委及教务科的领导下努力工作，为学校训练工作服好务，做出自己的贡献。

# 督导工作总结会讲话 督导工作总结篇六

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。

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的。

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。