

# 2023年辅警督导年度工作总结(通用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 辅警督导年度工作总结篇一

我来xx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。

## 辅警督导年度工作总结篇二

本人于去年毕业于\_\_,通过招考公务员进入公安队伍,自20\_\_年9月份,一直在\_\_派出所实习。从20\_\_年9月到20\_\_年年底,一年来,在领导的关心培养和同事们的支持帮助下,我立足本职工作,严格要求自己,保持“谦虚、认真、务实”的工作态度,始终坚持刻苦钻研、勤奋学习,切实履行好岗位职责,认真做好各项工作任务,在实际工作中不断锻炼自己、磨练自己,工作能力有了较大的提高,现将一年来的工作和学习情况总结如下。

一、坚定立场,加强学习,不断增强自身素质和修养。作为一名人民警察,一年来,我认真学习和贯彻执行党的基本路线、方针、政策,自觉践行科学发展观,认真学习和遵守《人民警察法》、《公务员法》等法律和司法部“六条禁令”等规章制度。通过深入学习,我的政治立场更加坚定,

理论修养得到了提高，政治敏锐性得到了明显增强。树立了全心全意为人民服务的宗旨意识，打牢了“立警为公，执法为民”的思想根基。在个人修养方面，我始终坚持真诚待人，尊敬领导，团结同事，和谐相处，坚持正直、谦虚、朴素的作风，不趋炎附势，不欺上瞒下，不在背后议论他人是非，豁达大度，不小肚鸡肠，不斤斤计较，大事讲原则，小事讲风格。

## 二、求真务实，刻苦钻研，逐步提高业务水平和能力

在工作中，我从最基础的一点一滴做起，脚踏实地学习，立足本职工作，刻苦钻研工作方法，不断开拓创新。一年来，通过向书本学、向实践学、向老民警学，使我学到很多加强治安管理以及调解纠纷的技巧与方法，学会处理日常工作中出现的各类问题；能够对犯罪嫌疑人较好的开展个别谈话教育，疏导他们在思想上出现的问题。通过一年来的工作和学习，我的组织管理能力、综合分析能力、处理问题能力、语言表达能力等方面有了很大的提高，保证了各项工作的顺利开展。

## 三、爱岗敬业，恪尽职守，树立正确的工作态度

勤勉尽责是一种品质，更是一种工作态度。自到湛山派出所工作以来，我始终保持着饱满的工作热情，任何时候都以工作为重，全身心投入。在参加为期五个月的新警培训期间，在警校老师和区队领导的指引下，我对警察有了纪律部队的印象，学到了公安业务的基础知识和技能，在理论考试和警务技能方面取得了良好的成绩，得到了领导和同事的认可。我深深体会到人民警察所肩负的历史责任和使命，自觉在很多方面与一名合格的人民警察尚有差距，在日常的生活学习和训练中，我摒弃了大学时代松垮作风，从思想上真正实现由一名普通学生向一名合格人民警察的转变，为进入公安队伍踏出坚实的第一步。在湛山派出所实习过程中，我不断总结工作经验，探索工作方法，努力做到“勤工作”。立足岗位，刻苦学习法律及业务知识，做到“勤学习”。除此之外，

在日常工作中勤动口，遇到问题多向老干警请教，不懂就问，不会就学；勤动手，多写笔记心得，提高自己的文字水平；勤动脑，多思考问题，勤琢磨、勤研究，学会分析问题，以求得到更好的解决问题的方法。

## 辅警督导年度工作总结篇三

一、群众工作是公安工作的重中之重。在最初的工作中，我认真贯彻落实□xxxxx□□不在工作时间饮酒，不酒后驾车，不参与赌博，从而疏远了与群众之间的距离，走了“本本主义”和“教条主义”的错误路线。为了搞好群众工作，真正做到令群众满意，在听取群众意见、接受群众批评的基础上，根据所长的指示，我痛定思痛，痛下决心改正了以前只喝啤酒不喝白酒的不良习气，开拓创新与时俱进，在白酒这一新领域苦练基本功，痛下真功夫。奋发图强，知难而上。除每周周五、周六、周日积极参加所里举办的白酒竞赛外，业余时间不定期的在实习警员和协警中组织啤酒比赛，借以交流拳术，切磋酒量，形成一股赶、比、超的学习新高潮。高标准严要求，真正做到了“两手抓，两手都要硬”。经过不懈努力，创造出一人喝翻四个农民兄弟后仍能驾车处警的光辉业绩。切实拉近了和群众之间的距离，密切了警民关系。并提前完成了所长制定的四个月后成酒家的任务。为此，所里各级领导对我的工作给予了高度肯定，通过民主选举，二00八年一月一日，所长签署一号所长令，任命我为新一届xxx派出所的“酒主席”。

二、群众路线是公安工作的根本路线。为了更好的贯彻落实这一根本路线，我不畏严寒，不顾疲劳，跟着所长走门串户，做到了住在所里，吃在农家。想群众所想，急群众所急，积极为群众排忧解难。针对辖区内特点，我及时制订了工作计划，将夜间巡逻的重点放在了羊肉馆子里，在确保夜间安全的同时又拉动了xxx镇的经济增长。被群众亲切的称为“百姓的贴心人”。

三、在生活上，继续发扬我党勤俭节约、艰苦奋斗的优良传统。每日坚持饮用貌似优酸乳的井水，坚持食用一日三餐的咸菜（咸菜稀饭、咸菜面片、咸菜拉条、咸菜臊子面……），并保证一天至少上四次厕所，既排除了体内毒素还自己一身轻松，又为来年春耕大会战提供了丰富的有机肥。我的事迹被所里树为典型，并授予我“毛主席的好战士”荣誉称号。

在取得成绩的同时，我也清醒的认识到自己在工作中仍存在不少问题。比如前不久发生的兄弟俩提着菜刀干仗一案。当时考虑到被害人的女儿与我岁数相当又容貌娇好，为了更深入的了解案情，我决定牺牲自己，以个人名义打入其家庭内部。但由于种种原因，未遂。这说明我的群众工作做的还不够好，业务水平还有待于提高。第一阶段的实习工作已经结束，第二阶段的实习即将开始，面对新挑战，新压力，我将继续以毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观为统领，认真学习、深刻体会十七大精神，努力抓好自身建设，全面提升自身素质，以待来年在酒场、情场和官场上有新的突破，百尺竿头，更进一步。

## **辅警督导年度工作总结篇四**

### **一、思想政治方面**

### **二、公安业务工作方面**

由于我是非科班出身，对于公安工作的各项业务都还不熟悉，为了更好的做好各项业务，我不断向领导和同志们学习，以他们为榜样，做到廉洁奉公、爱岗敬业、无私奉献。在工作、学习和生活中，始终想着自己所做的每一件事，都事关警察的形象，时刻约束自己。在实际工作中，时刻严格要求自己，严谨、细致、尽职尽责，努力做好本职工作，团结同志，认真完成各项任务指标。半年来，在所领导及同志们的关心帮助下，打击处理了一批违法犯罪嫌疑人，圆满完成了上级交给的各项工作任务，为派出所辖区的治安秩序稳固发展打下

了坚实的基础，有力的净化了辖区社会风气。

### 三、组织纪律方面

今年以来，我将加强组织纪律意识贯穿到工作生活中。不仅是从小事做起，点滴做起，严格要求自己。更在日常(常生活中注意遵守各项规则制度，每一天上下班，每一次接处警，每一个案件办理，每一次接待群众，我都做到严格规范，坚持精益求精，不断提高对自身的要求，确保纪律严明，作风过硬。

### 四、廉政建设方面

在廉政建设中，我坚持做到廉洁自律，严格按照上级党委、政府的要求约束自己的一言一行。在工作学习生活中，牢记自己是党员和人民警察的双重身份，不把自己混同于普通的老百姓，严格按照有关规定参加社交圈、生活圈、娱乐圈，自觉维护党和警察在群众中的良好形象。

### 五、存在问题及下一步打算

回顾半年的工作、学习和生活，我发现自身还存在以下问题：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的公安科技迅速发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。二是在工作压力大的时候，有过畏难情绪。这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对上述问题，我为明年确定的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。要适应新形势下公安工作的新要求，必须通过对国家法律、法规以及相关政策的深入学习，增强分析问题、理解问题、解决问题的实际能力；二是增强大局观念，转变工作作风。努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好；三

是打牢全心全意为人民服务的思想，脚踏实地的工作。时刻用周部长的四句话为行动指南，以新世纪、新阶段的三大历史使命为己任，深入群众，虚心向人民群众学习，不断丰富警民关系，把为人民服务的宗旨观念落实到行动中去。

综上所述，在半年的工作中我有得也有失，但是我相信只要找准了自身的差距和不足，在领导的关心和同志们帮助下，就一定能创造性地开展公安执法工作，切实提高行政执法效率，真正成为一名便民、利民，保障人民安居乐业的合格警察。

## 辅警督导年度工作总结篇五

每当在电视上看见播放人民警察的画面就让我非常敬佩，仰慕。警察，代表着正义和善良。能有机会加入公安队伍，成为一名警务辅助人员，让我感到非常荣幸。

一年以来的工作经历，让我对公安工作由完全不懂到逐步熟悉，每天做好通知签收、报表统计上报、案宗上传等工作。虽然加班加点是常有的事，会失去很多与家人团聚的时间，与朋友相聚的机会，但是，能够用这些时间为人民群众多做实事、多做好事，我觉得一切都是值得的！

通过这段时间的历练，我觉得要想做一名称职的辅警，必须要熟练掌握整体公安业务工作，精通群众工作，而这都需要提高自身能力和素质。我认为，可以从以下几个方面提升自己。

首先要提高协助执法能力。工作中，要积极主动参与协助办案，在各类案件发生后，要主动配合做好辅助工作。同时，要善于思考问题，发挥自身特长，学会举一反三，尽最大努力为办案民警提供帮助。

其次要提高语言表达能力。我们从事的是协助民警日常接处

警、执法办案及走访群众等工作，应该时刻注意自己的一言一行，一举一动，考虑问题尽可能周到全面，说话办事尽量适当得体，特别是对待群众纠纷、救助，一定要有平和心。

再则要提高事物处理能力。辅警是基层公安工作的重要辅助力量，具备解决纠纷、处理事情的能力尤为重要。因此要向身边各位前辈看齐，认真学习、积极思考，努力提升自己解决问题的能力。

最后要提升调查研究能力。这就需要我们对辖区情况的深入了解和彻底分析的正确把握上，然后得出正确的结论，向领导和其他民警同志提供有价值的情报信息，为决策做好服务，更好地贡献自己的力量。

以上就是我参加辅警工作以来的一点点心得。在今后的工作中，我坚信无论在工作或其它方面遇见难题，只要怀有一颗不畏艰难的心，面对挫折与困难，迎难而上，用心工作，定会使自己的从警之路更加完美。

## 辅警督导年度工作总结篇六

本人xxx□xx年毕业于xxx大学xx专业，本科，中共-党员□xx年7月至xx年6月在xxxxxx村任村委会主任助理（大学生村官□□xx年x月x日加入北京xxxx有限公司，现在xxxx店任电脑部门见习督导。

入司三个月的时间里，我先后经历了xx店开业，中秋节、“十一”国庆三个大忙时期□xx店作为新开门店，我参与了整个筹建过程。那段时间虽然辛苦，但是我真正得到了锻炼学到了很多宝贵的经验。筹建期间下小区宣传，联系厂家业务督促促销员到岗，对促销员进行相关培训；开业前期进场装修、上报品管施工进度，要货、出样、摆货架、打价签、

美陈布展、商品入库；试营业时发现问题，解决问题；开业期间，抓销量，跟进任务完成情况，解决售后。开业考核期内□xx电脑部门任务xx万元，实际销售xx元，完成率100%。紧接着又是中秋和“十一”双节销售，所有销售人员全体上大班。白天突击销售，晚上闭店后梳理库存和样机，探讨白天出现的问题，加强培训和整顿。中秋三天考核期内，电脑实际销售xx元，；“十一”考核期内，实际销售xx元，全店第一。取得这些成绩是我们电脑部门全体员工共同努力的结果。（详情表1）

（表1）9月我店电脑部门销售额xx元，占全店销售额15.15%；10月电脑部门销售额xx元，占全店销售额14.12%。（详情表2）

共 3 页

xx店是新开门店，主要针对开业至今的三个月进行分析。我店地理环境优越，跟xx商城合作，属于店中店，有免费停车场以及餐饮购物等，周边紧挨几所大学，有利于电脑品类的销售。所以电脑部门在全店销售占比上始终排在前三位。各项任务指标均能很好的完成，例如清华同方和宏碁的内购会，联想的全线主推，其他品牌每月主推，无线网卡等。就目前各项数据来说，9月份销售额占比稍低，主要原因是紧邻“十一”国庆，部分顾客购买欲望保留到了“十一”，致使9月销售额比10月逊色。而且我店机型种类不够多，一些高端机没有货源，导致了一小部分顾客的流失。

一、人员管理：

（一） 要求所有销售人员基础规范方面应该严格按照公司规定执行。

（二） 所有销售人员应该熟练掌握销售流程、退换货、调货及出样转库等。对销售人员做好“三包”政策等培训工作，

并且定期检查考核。要求每个促销员对其他品牌也要了解，做到岗位无空岗，顾客都能接待。其次让几个冲量品牌，占比前三的品牌相互竞争，刺激销售。还有形成一帮一，经验老道的促销员带新入司的促销员，传授他们销售经验，共同进步。

（三）了解每个销售员的脾气性格，工作状态，以及销售业绩等，做好沟通管理工作，尤其是思想方面，及时发现问题，找出问题。因为部门的销量大部分靠他们完成，好的销售人员可以带动周围的人一起进步，形成良性竞争，反之，则影响他人的工作积极性。

（四）基本确定每个销售人员的工作职责，责任到人，提高办事效率，避免出现互相推诿。

## 二、抓紧完成每月任务和考核：

保证主推任务和考核任务的货源充足，抓销量，跟进任务完成情况，制定奖罚措施，督促销售人员完成任务。争取在每月中旬完成任务，就不会在月末时工作那么被动。

## 三、商品梳理及销售：

作为部门督导要熟知每个品牌及每个型号的机型特别是畅销机型，主推型号。

（一）有样机无库存的、有货无样机的、有样有货的。

（四）有货有样的利用好现有资源做好产品销售工作。

## 四、宣传和市调：

共 3 页

保证每星期有两到三天小区宣传时间，及时宣传我司的各种

活动；还要了解竞争对手的动态，做好应对措施；做好网络宣传工作，从多方面入手。

## 五、做好各部门沟通：

（一）做好与其他部门沟通工作，互利互惠，做好连带销售。

（二）学会尊重身边的每一个人，作为新人要多学、多看、多问、多做，每个人都有自己需要学习的地方，从他们身上发现闪光点，吸取有用的知识和经验。

（三）平时和采销品管多沟通，多学习，这样在做优惠单时就会方便很多，能及时发现问题。

## 六、客诉处理：

解决顾客投诉是销售督导平时必做的一项工作。我认为在解决客诉的时候，不能激化矛盾，要站在顾客的立场上尽量帮顾客解决问题，不违背政策的同时让顾客感到我们的真诚。我们可以制作《顾客满意度评价表》让每一位顾客在购买完商品后在销售人员的名字后打分（满意、一般、不满意），根据打分情况对销售服务评级别，不断提升每位营业员和促销的销售水平和服务质量，让每个顾客都放心在我们店购物不会有什么后顾之忧。这样也可以很好的提高店面的知名度和影响力，让更多的顾客来我们店放心购买，回头客自然而然就会多了起来，销量自然就不是问题。同时做好定期回访工作，以便发现顾客需求和潜在销售能力。留好顾客联系方式，方便我司有活动的时候通知顾客，一传十，十传百，起到宣传作用，让顾客感到我司的真诚服务同时达成销售，互利互惠。

XXX

XX年XX月X日

## 一、督导工作总结

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。

半年来，我一直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，所以根据这半年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，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直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，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。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。

## 二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几

共 6 页

点我想要再次提出来，希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，细节方面一定不能被忽视。比如唐山迁安加盟店门头字母间隔太开；比如永康店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如西湖银泰店沙发质量太差以至于现在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。建议：2011年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。虽然现在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，比如永康市本身招工就非常困难，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，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

共 6 页

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，而我公司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，永康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。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，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，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如芜湖店之前开业满送活动，效果并不好。所以建议：应该以商场的大体活动

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，建议以后能针对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。

以上是我本次提出来的所有工作中的建议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

**a类店铺：**新款为主，折扣稳定在7折以上，辅以少量旧款予以支持节日商场大型活动。

**b类店铺：**新款、旧款都有，折扣稳定在5折以上，辅以特卖货品作为支持店铺日常的销售业绩。

**c类店铺：**旧款为主，折扣基本在3折左右，以特卖为主，处理滞销货品，为公司减轻库存压力。

2、关于销售业绩，所有直营店铺2015年度销量居第一位的是：温州丹璐店，一年总销售额为1037435元，共销售3284件。但该店铺面临的问题仍然是商场大环境没有改善，人流量日渐变少，目前只能是卖一天算一天，明天没有保障的现状在维持着。相比09年总销售额是呈下降趋势！建议该店铺2011年还是以特卖为主，定格为c类店铺，如果销售较2015年继续下滑，那么应该撤掉该店铺，以免得利润不抵房租！

名列第二位的是嘉兴天虹店，总销售额为799162元，1593件，销售以特卖商品为主，也有部分正价商品，一般以5折左右销售。建议该店铺2011年新、旧货一起铺，定格为b类店铺。

对于新开业的芜湖侨鸿店，从9月5日开业以来，销售呈明显上升趋势，2015年4个月销售374163元，204件，该店折扣较

为稳定，这与侨鸿整个商场的的环境息息相关。建议该店铺2011年以新货为主，辅以少量旧货予以支持商场大型活动，定格为a类店铺。

2015年4个多月，仅销售249406元，258件。人员问题是很重要的一部分，加上该店铺管理一直很混乱，托管商加入其中，给公司后期营运管理造成很多不便。建议2011年能将该店铺收归公司管理，并派我现场培训指导一个星期甚至半个月，直至改好它为止，我将调查该店铺销售不好的原因到底归结于哪里，并且尽全力整改该店，将其面貌焕然一新。2011年建议将此店定格为b类店铺。

铺。

至于萧山开元店、长沙百联东方这两家店铺因为商场原因销售额极少，2011年建议直接撤柜。

其他各店铺不一一分析，2011建议对直营店铺作以下分类：

a类店：芜湖侨鸿、永康太平洋

b类店：嘉兴天虹、武汉武昌、武汉徐东、西湖银泰

c类店：温州丹璐、长沙百联、萧山开元、海口紫荆

以上据为店铺提供的销售数据，而并非回款数据，如领导需要查看更为精确的数据，可直接让财务提供报表。

以上为本次年底总结报告的全部内容！

本学期的学校督导工作已接近尾声，为更好地总结经验，对以后的工作提供指引，现就我们在本学期的学校督导工作情况进行总结。

## 一、督导理念：

在督导工作中，我们坚持以“导”为主、以“督”为辅的工作方针，本着规范办学行为、稳定教学秩序、提高办学质量的基本思想开展督导工作，形成了“督有重点，导有目标；以督促改，以导促建”的良好工作局面。

## 二、认真贯彻教育法律法规，促进依法治教。

我们认真贯彻党的十七大精神和三个代表的重要思想，依据《义务教育法》、《教育法》、《教师法》，切实加强依法治教水平，结合我校实际制定了“张相公九年一贯制学校章程”，并向南票区教育局申报了“南票区法治示范校申报表”，以加强农村教育工作，为我校教育事业的发展描绘出了宏伟蓝图。

学校坚持“以人为本，促进学生全面发展，打好基础，确立了“让学生开心，让家长放心，让社会满意”的办学宗旨，坚持从实际出发，重视德育机构和教师队伍的建设，以科研兴教为先导，重视教育现代化手段的运用，重视对教育工作的指导、监控，严格按照课程计划开全课程、开足课时，杜绝了以分数考核教师，以升学率考核班级的现象。

## 三、做好本职工作，参加督导管理。

1、队伍管理。学校首先从抓考勤做起，督导室严格执行考勤制

度，公平、公正管理考勤，缺勤必罚，满勤必奖，根治懒、庸、散。由于严格落实岗位责任制、考核与奖惩制度，激励导向作用日益凸显增强，这样通过抓教师考勤从而抓好队伍管理，学校形成了一个团结务实，作风严谨，积极合作的领导班子，领导干部都能以身作则，严格要求，带领全体教师脚踏实地干好各项工作。

2、德育管理。（1）加强常规管理，分层次设计德育目标，落实德育工作常规，德育处经常主抓随地乱扔垃圾和校内骑电动车现象；每月两次的流动红旗评比；9月26日组织2至9年级的学生进行书法、征文比赛；10月13日——17日德育处完成二楼走廊文化墙建设；10月22日下午第三节课在篮球场举行的一年级新生入队。这些都充分发挥了道德育渗透作用，取得良好的思想教育效果，陶冶了学生的情操。（2）学校狠抓教师教学及管理工作，12月4日下午德育处在学校四楼综合会议室召开了全校性的班主任经验交流会，强化了教师队伍建设，形成了齐抓共管的良好局面。（3）我校德育工作目标责任落实到位，2015年11月21日下午一点，学校召开的1至9年级家长会效果良好，形成了学校、家庭、社会教育的三结合。

代信息技术与学科教学整合的研究，提高了教学设施利用率，取得优良的教育教学效果。学校班子带头深入课堂，指导教学，教师之间相互听课学习交流已成习惯。我们加强教师的教与学生的学的流程管理，并确立了教学流程各环节的质量标准，管理到位，为课改实现“高效课堂”，提高教育教学质量提供了有力的保证。同时，我校规范办学行为，认真按学籍管理《条例》规范管理。为了提高学生的`全面素养，我们加强科技、艺术、体育、卫生、综合实践活动管理，特别是在学生的兴趣特长培养方面，管理规范，成效显著，发展了学生的个性，培养了学生的能力。

4、科研管理。学校加强教育科研管理，建立、健全、完善了科研组织、机构、队伍，制度落实措施得力。在校本教研活动中，以学校的计划为根本，我们督导教研计划的执行情况：中、小学教导处的期初跟踪听课，十、十一月的“高效课堂引路课”都调动教师参加教研课改研究工作的积极性。学校还多次派教学领导和一线教师到杜郎口学习课改经验。学校课改取得了阶段性成果。

份期中阶段性检测和各学科尖子生竞赛各学科文化素质检测

成绩及学科竞赛成绩保持优良水平。学校以教育教学质量取胜、成绩优良的局面，赢得家长和各级领导的良好评价。

6、安全教育。学校认真落实安全教育目标责任书，管理措施到位，无一例体罚或变相体罚现象，无重大安全责任事故及其他造成严重社会影响的违规、违纪行为。在全面落实安全责任制的基础上，加强了校舍实施、学校周边环境、师生施救自救、交通安全管理和学生自救演练等方面安全措施，加强了全体师生的自救演练，德育处先后组织学生多次开展了紧急疏散演练和应急演练，使广大师生提高了对突发事件的应对能力。

7、教育经费管理。我校领导和广大教职员工认真学习一费制的有关政策精神，认真贯彻一费制的收费精神和收费标准，学校设立公开栏，公开收费的范围、标准，广泛接受人民群众的监督。我们通过对学校的收费情况认真督查，集中审核，没有发现一例乱收费现象。在教育经费紧张的情况下，任校长多方筹措资金努力改善教师办公条件和教学环境，校园变化显著。

#### 四、存在的主要问题。

1、“高效课堂”教学方法仍需进一步研究、改进，目前仍有部分教师教学方法呆板，对学生缺乏启发，引导，课堂气氛沉闷，影响教学效果。

2、由于各种原因，部分教师对学生还有体罚现象，对学生的迟到、缺课的管理不够严格。

3、期中阶段性检测的出题形式与判卷质量有待改进。

4、“家长会”虽然取得成功，但是在程序的安排上还欠周到细致，也缺少与家长更深层次的交流。

## 五、督导工作反思

1、本学期我们首次参加学校组织的教学督导工作，在工作中，能够履行教学督导员的工作职责，完成了本学期的督导任务。通过参加教学督导工作，我们加深了对教学督导工作的了解和认识，这有利于提高后期工作的成效，同时也从一些优秀教师身上学到新的知识和技能，这些都将让我获益终身。

2、但同时也我们应看到在本学期的督导工作中存在的不足，比如：某些制度执行不到位，有些犹柔寡断，与领导和同事配合不够等等，这些我们都会坚决改正。

2015年1月16日

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。