

督导检查护路工作总结汇报 卖场督导检查工作总结(大全5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。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

督导检查护路工作总结汇报 卖场督导检查工作总结 篇一

我来天成家居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。

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。

年 月 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

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。

一、职能工作方面

本阶段督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点，。

1、服务台的工作

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再，结合我商厦力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在2012年工作中详述。

2、学习商场工作内容阶段

8月初安排我去开元考察督导工作的基本事宜，用了两天，我对开元的督导做了细致的，基本了解了他们的工作内容和工作及工作范畴。于8月3日开始着手准备督导部门筹建，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于8月6日完成了成立督导部的，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

xx年8月8日，公司的竞争力打造开始了，在此期间，郑经理带着我在各部门，在卖场检查、学习，开始慢慢介入商场工作，虽然比较迷茫，但却很充实。因为每天都能接触到一些新鲜的东西，收获一点一点堆积进了我的脑海，我对xx逐渐有了一个来自于我自己心里的认同和肯定。并对自己有了一个不算清晰但却真实可行的目标，努力学习商场的各种知识，用我的力量来推进xx更好的发展。

3、初步介入商场工作阶段

在对竞争力打造方案学习并应用了一段时间以后，卖场在公

司全体员工的共同努力下有了比较明显的。为了员工对服务竞争力打造和执行，我协助郑经理对员工代表作了深入座谈，座谈中员工方提出了种种问题和情况，对这些问题和情况我一一做了总结和记录，并寻求方法和办法去为他们解决这些问题。解决问题的过程是最好的学习过程，在此阶段，我对员工、对公司、对客户、对顾客有了一个深入的认识和了解，给我在日后的工作过程指出了一条。

我的目标和方向渐渐清晰起来，我知道了我以后要怎样去工作，后来在郑经理的指导和引导下，我深入到商场的每一个角落，严肃查处了一些执行落后，使竞争力打造内容得到了巩固和延伸的违规行为，在一定程度上严肃了卖场和，并为日后的工作打下了良好的基础。

4、工作开展阶段

(1)、服务整顿活动

个比较深刻的理解和认识。有20%——30%的员工把自己在整顿期间的和同事做了对比，在对比的基础上对自己的表现做了，最后还对自己在下一步服务整顿过程中的打算做了愿景，并表达了自己的决心。60%左右的员工在感想中对服务承诺做了细细的温习和复习，期间将自己对这些承诺的应用做了详细的描述，提高了他们对服务打造方案的认识和理解，并在每天的检查中对这些的应用进行了督促和检查。

员工感想和总结有助于我们掌握员工对服务的认识和执行效果，并涌现出了一批案例和优秀员工，在我部门和各营运部的综合评定后，对员工做了相应奖励，大大鼓舞了员工的工作激情和士气，为卖场气氛的好转起到了积极的推进作用。

(2)、对营运一部和营运三部服务整顿工作的评比

我部从整顿的积极性、时效性、彻底性上对营运一部和营运

三部做了最终评比，各部门都做得很好，通过为期50天的集中整治，全体工作人员意识、服务意识、发展意识、大局意识、组织纪律观念和大公司观念得到进一步增强，工作作风和服务水平得到了相应的提高，展现出了不同于以往的良好面貌。平均周违规人数与整顿前相比一部下降了

(32 : 127) =396%，三部下降了 (21 : 137) =652%。工作人员更加自律，各项规章制度的落实更加到位，工作中的不良现象得到了很好的遏制。顾客满意度得到了进一步提升，服务整顿活动进一步促进了公司一些售后服务的落实，规范了售后服务等相关基础工作，避免了厂家和员工之间在退换货过程中无人担当推诿问题，顾客在退换货过程中的担忧和不满现象的发生，服务更加高效、便捷。同时，针对整顿过程中员工反映的问题，公司组织召开会等，进一步明确严格执行服务整顿标准和加强服务员工、服务顾客的理念，进一步提升了公司的总体服务水平。

(3)、员工和顾客调查

为了调查服务整顿活动的效果和作用，我们对员工和顾客做了一次系统的调查，调查显示，公司各项工作总体有向上的趋势，但多数停留在了较有好转的层面，尚没有达到很好的层次，多数员工为整顿而整顿，被动提升者较多，有作用但效果不是很。顾客层面对我商厦的服务整顿也有了一个了解，但了解覆盖面较窄，对公司服务承诺等惠民政策了解不够宽，并提出了很多改善的方向和要求，对我们下阶段工作的进一步开展起到了很好的引导作用。

(4)、新员工的入职培训

每月我部都对新入职员工做为期三天的入职培训，我们针对新入职员工的需求，做了一整套培训资料，入职培训由尹经理主讲，其他人旁听和学习，为以后自己培训打基础。第二次由我和辛颖华主讲，我和辛颖华对新员工就《企业文化》和《员工仪容仪表》尝试着用ppt做了培训，收效较好。于是我

部决定在以后的培训过程中除员工条例外其余内容全部用ppt培训，于12月1日前对所培训内容全部做了ppt课件，12月份的培训已经普遍应用了ppt课件，效果良好。在培训中，我针对大家在课程准备和讲解过程中的种种心理和知识上的问题对同事们做了心里和鼓励，鼓励我部全体成员都参与培训，以使大家的综合素质得到进一步提升，截至目前，我部所有成员都做过新员工培训，这对其他四位同事的工作是一个挑战，也是一个激励和考验，在培训过程中，大家都表现出了超乎预想的热情，在讲义的准备上，临上讲台时的忐忑甚至胆怯的心情中，在上了讲台之后大家对状态的及时调整上，以及培训结束大家的收获和成就感等方面都得到了很强的和升华，给他们的心和工作潜力的挖掘上创造了一个重新认知的过程和机会，对他们很大。

（5）、合唱队、舞蹈队的成立

1：我在这一年中积极协调配合售后为顾客提供优质快捷的售后服务：

4：在做好商场的同时，自我学习 自我进步 进入到电器工程项目

努力争取开展新的业务途径

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。

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！

督导检查护路工作总结汇报 卖场督导检查工作总结 篇二

8月20日，市委书记、市新冠肺炎疫情防控工作领导小组组长龙卫东就文昌市落实省委省政府部署要求、严密开展疫情防控工作再次作出部署。龙卫东强调，要时刻保持强烈风险意识，对当前防控形势做好充分思想认识和工作准备，坚持结果导向，严格规范设置隔离点和落实闭环管理工作，坚决防止出现内部交叉感染，切实筑牢“内防感染、外防输入”防线，守护人民群众生命健康安全。

下午，龙卫东主持召开文昌市隔离点管理阶段性总结部署会暨隔离点储备挖潜调度会。会议通报了文昌市隔离点总体工作情况，听取了隔离点疫情防控工作以及存在问题等情况的汇报。

会议强调，要从严从细加强隔离点规范化管理，切实抓好隔离点工作人员的自我防护和隔离人员的日常管理，坚决防止交叉感染和风险外溢。要合理配备隔离点点长，抓好统筹协调，及时妥善解决集中隔离过程中出现的问题。要重视每一个防控环节，特别是要加强隔离点的隔离人员入住管理、静

态管控等措施，确保切断隔离场所疫情传播链条。

会议指出，要统筹选择符合条件的酒店、房地产、学校三类场所作为集中隔离点，严格落实隔离场所消毒措施，严格按照要求处置医疗废物、生活垃圾等，严防交叉感染。要加强隔离点储备，全面梳理、掌握全市各类资源，加大征用力度，加快储备进度，切实做到有备无患。要保持定力、奋勇向前，持续用力，精准发力，扎实做好隔离点疫情防控各项工作，巩固住来之不易的良好局面。

当天晚上，在省委疫情防控工作调度会议结束后，文昌市立即组织召开会议，深入贯彻落实省委省政府部署要求，并对当前全市疫情防控工作进行再部署、再落实。

会议强调，要统一思想认识，加强组织领导，压紧压实各项责任，坚持“内防感染、外防输入”战术打法，从严从实做好疫情防控工作。各隔离点点长要把全流程闭环式管理抓紧抓实抓细，严格执行防疫工作各项规定，不折不扣落实“三区两通道”和闭环管理等要求，全面提升专业化、科学化、规范化管理水平，确保各个环节责任到人、无缝衔接、运转顺畅。要严格按照标准要求落实各项隔离防控措施，高标准、高质量做好场所消杀、垃圾处理转运等各项工作。要加大人员培训力度，严格遵守各环节、各场所操作规程，确保做到全链条闭环管理。各有关部门要进一步强化工作人员防疫知识培训，认真做好日常健康监测、环境消杀、生活和医疗垃圾闭环管理等各项工作，坚决防止发生交叉感染。要加强力量配置保障，采取最有力的措施，精准严格做好隔离服务管理工作，确保各项隔离措施严格落实到位。同时，要慎终如始抓好“外防输入”，落细落实常态化防控各项措施，牢牢守住安全防线，坚决守牢来之不易的疫情防控成果。

市委副书记、市长、市新冠肺炎疫情防控工作领导小组常务副组长刘冲，市人大常委会主任、市新冠肺炎疫情防控工作领导小组常务副组长杨应龙，市政协主席、市新冠肺炎疫情

防控工作领导小组副组长邢彩虹，市委副书记、政法委书记、市新冠肺炎疫情防控工作领导小组副组长刘政等市领导分别出席上述会议。

督导检查护路工作总结汇报 卖场督导检查工作总结 篇三

本年度学习了《论中国共产党历史》《中国共产党简史》等数部书籍，参加了局机关开展的有关学习教育，进一步加强对中国共产党历史的正确认识，提高了对中国共产党“为什么能”等方面的深入理解。

学习贯彻了中办、国办印发的《关于深化新时代教育督导体制机制改革的意见》，以及安徽省黄山市的实施意见，并于12月份拟定了《休宁县关于深化新时代教育督导体制机制改革的实施方案》。

参加了省督导办举行的培训会议，进一步加深了对区县党政领导履行教育职责督导考核内容等内容理解把握，学习借鉴了其它市县督导方面先进经验、做法。

本年度，配备了县政府教育督导室主任，并在离职校长中聘任了3名督学。

为充分发挥教育督导功能，开展了对“五项管理”工作督查，尤其对“双减”重大事项持续开展了督查督办，并落实工作报告制度。按照我县优质均衡实施方案要求，加强对城乡义务教育阶段学校的办学条件、师资状况的监测评估，确保了全县校际间差异系数保持在合理区间，实现不断推进巩固学校均衡发展成果目标。

联合县语言文字办公室，对全县乡镇、学校开展了语言文字工作督查检查指导。

（一）完成20xx年市对县政府履行教育评价暨目标管理绩效考核任务。

（二）完成市委组织部、市政府教育督导委员会和市教育局对休宁县党政领导干部履行教育职责督导考核任务，并获得省级优秀奖。

完成3所幼儿园的规范办园行为县级督评，接受市督导室对我县2所园的规范办园行为复评。

我县通过加大资金投入、新建改扩建幼儿园硬件设施、新招幼儿教师和开展规范办园行为督评等措施，持续提高学前教育普及普惠水平，努力为2025年按期通过县域学前教育普及普惠市省评估、国家认定奠定坚实基础。

为贯彻落实《深化新时代教育教学评价改革总体方案》，修改完善了我县党建、安全、教育和教学评价办法，制度化开展年度考核，并对获奖学校进行了奖励。

（一）联合县卫健、食监等职能部门开展了疫情期间开学准备工作的专项督导检查、评估验收，确保了全县中小学幼儿园按期开学。联合县食监部门对全县学校开展了食品安全专项督查检查，并督促完成整改任务。

（二）完成县发改委关于“休宁县创优营商环境包容普惠创新工作考核任务”。

（三）上报由政府核准的年度教育考核项目，并负责监测和月报。

（四）参与乡村振兴有关控辍保学等工作，通过乡政府、学校共同努力动员1名失学儿童复学。

（五）完成局安排的对学校年度党建、教育教学考核任务。

（六）督导组负责的教育局机关退休党支部开展了党史知识学习，对有50年党龄老同志和部分困难老党员进行了走访慰问，参加了县关工委和县退休教师协会开展的有关青少年教育有关工作。

督导检查护路工作总结汇报 卖场督导检查工作总结 篇四

安全生产关系到国家和人民群众的生命财产安全，关系到经济发民和社会稳定的大事。在乡成立安全生产检查小组后。小组成员召开了专题会议，认真学习了炎政办发（）号文件精神和乡领导讲话及《安全生产法》和学习，详细周密地安排和布置安全生产检查工作并出了合理的分工，对确保我乡安全生产工作落实到实处打下了基础。

紧紧围绕“实施安全生产法，人人事事保安全”这个主题，坚持“安全第一，预防为主”的方针，大力宣传安全生产法律法规。因地制宜，通过悬挂宣传标语、发放宣传材料、广泛开展群众喜闻乐见的宣传教育活动，努力提高全社会的安全意识。以本次安全生产检查活动为契机，在主要建筑工地、木材加工厂、交通运输个体户、商店、机关、学校等张贴宣传标语，努力营造浓厚的安全生产氛围。同时，结合安全生产检查采取以会代培及现场宣传的方式，对辖区生产经营单位家企业名安全生产管理人员进行《安全生产法》的学习和培训。通过活动提高了企业管理人员的安全生产管理能力，推动了企业进一步完善安全生产责任制和规章制度。通过下文通知、张贴广告、分发“给员工一封信”等形式。施行举报奖励制度，发动全乡力量积极参与安全生产整治活动，进一步提高了劳动者的自我保护能力的安全生产意识。

我们坚持“安全第一、预防为主、堵结源头、消除隐患”的原则，自月日起对全乡重点企业、厂矿、交通运输业等单位进行了行动迅速、计划周密、行之有效的安全生产大检查。

一是滴水不漏地实地检查每一个站、厂、矿等单位。重点对我乡在建的车坪电站、凉山下电站、螃蟹山电站和于建的乐富电站、双江口电站；木材加工锤子把厂、刷子把厂、工艺品加工厂；交通运输个体户，进行了实地检查。在检查过程中我们深入每一个施工工地，坚决杜绝检查中走过场，给人情等走马观花的现象，真正做到了把安全生产工作落实到实处。

二是对检查中发现的安全生产隐患毫不留情一视同仁，绝不手软，一查到底，一一提出书面限期整改意见书，并由各负责人签收。通过这种方式，帮各业主找出了存在安全生产隐患和薄弱环节，使其能在最短的时间内加以整改，同时也增强了他们的安全生产意识，使其更进一步地明白了对安全生产的责任感。为各业主的生产发展和我乡的区域经济健康发展提供了有利的保障。

三是坚持以宣传教育为主，为我乡的经济建设营造良好的社会环境。对一些不理解安全生产的外来企业主和本地业主，我们采取耐心细致的解释和教育，使其懂得安全生产工作的意义和目的。在这次检查中，我们没有收安全生产罚款和保证金，或强行要求对该企业、厂矿、加工厂购置无关的消防器材，增加企业的经济负担等。使在我乡经营办厂的外地和本地老板安心心的办厂、安安全全的生产、稳稳当当的赚钱，为我乡的经济建设营造良好的经济环境和社会环境。

四是通过检查后要求各业主制定安全生产事故预案，提高了对突发的安全事故处理。

通过安全生产检查及各部门的共同努力下，我乡安全生产工作取得较好成绩，但存在的问题不少，形势不容乐观，应引起的足够重视。

一是安全生产意识不强。主要表现为：对《安全生产法》学习不够我，业主只图眼前利益，规程制度不太全；工人自我

保护意识不强，安全素质低；超高、超载和人货混张的现象也时有发生，都存在侥幸心理。

二是安全设施和消防设施欠缺。主要表现为：施工工人未全部配安全帽、胶鞋，灭火器材数量上也存在差距；对重要防暴物品管理不严，有的重点防火站、厂没有灭火器材；对重点危险区没有警示牌和护栏等。

三是用电上存在不在隐患。主要表现为：用电线路十分不规范，线路老化，电机设备维护措施不利。

四是文明施工上有差距，表现在现场烟头多、杂物多、极个别施工人员傲慢，听不进管理者意见。

督导检查护路工作总结汇报 卖场督导检查工作总结 篇五

近日，海口市龙华区在全面总结高风险区封控、区域全员核酸、滞留旅客服务等工作经验的基础上，持续在党建引领、制度建设、人文关怀等方面下功夫，以“三建三强”工作法，高质量抓好辖区集中隔离点的管控工作。

龙华区坚持把党建引领作为疫情防控的有力武器，将组织建设和疫情防控同步开展、一体推进，切实发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，把党的政治优势、组织优势和群众工作优势转化为疫情防控的强大战斗力。集中隔离工作开展以来，龙华区集中隔离点共成立临时党支部15个，召集党员74名，实现党组织全覆盖。各支部定期召开支委会、党员大会，学习最新疫情防控政策，及时研究部署工作任务，设立党员先锋岗和党员责任区，发动党员主动在隔离管控工作中亮身份、当先锋、作表率，带领工作组成员投身疫情防控最前线，把各项防控措施落细落实，凝聚起战疫的强大合力。

一是建立高效的分工协作机制。各集中隔离点工作组由临时党支部牵头，结合工作实际需要设立医护、消杀、台账、安保、后勤等若干工作小组，进一步完善组织架构，优化工作制度。制定目标，明确责任，细化分工，强化协作，打造层层落实、高效运转的应急响应和常态化管控“流水线”。

二是建立科学的闭环管理机制。严格按照国务院疫情联防联控机制综合组制定的《新型冠状病毒肺炎防控方案（第九版）》要求，落实集中隔离点“三区两通道”设置，全面规范防控消杀、病例转运、隔离解除各环节具体操作步骤，分批分类建立工作台账20余项，对隔离管控各工作环节进行全程记录，确保对隔离人员和工作人员的严格闭环管理。截至目前，龙华区集中隔离酒店已累计接纳隔离人员4544人，解除隔离并安全转运2155人。

三是建立多维度的督导工作机制。由龙华区委组织部牵头，联合卫健等部门共同成立督导组，以电话访谈、信息报送、外围实地走访等多种形式对各隔离点管控工作进行常态化督导，全面了解隔离点位人员配备、硬件设施，以及落实闭环管理有关情况，就隔离管控中出现的问题与市、区派驻隔离点负责人和有关行业部门进行深入探讨，制定整改措施，实现隔离点内外联动，联防联控。

龙华区始终将人文关怀融入隔离管控工作中，用心用情做好隔离人员的生活保障工作。

一是坚持人性化的闭环管理。工作组党员干部带头，主动了解隔离人员的实际困难和生活需求，及时掌握隔离人员的身心状况，积极做好政策解读、情绪安抚等工作，既当好宣传员，也当好服务员。二是创新多元化的服务模式。通过电话、微信群收集诉求、疏导情绪、解答政策，定期召开工作组例会，针对存在问题进行专题研究，不断提高服务水平和工作效率。三是做好精细化的特殊群体服务。为老、幼、病、残、孕等特殊隔离人群安排服务专员，提供定制饮食，建立“一

对一” 的关心关爱制度。