

最新督导工作总结和案例 督导工作总结(优秀7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

督导工作总结和案例 督导工作总结篇一

我进入公司后，在公司内部接受到了x彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是x[]出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

一)年终答谢会

初到x[]我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。

会议邀请了新老客户约60人，会上请到x网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由x教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客

户带来了精彩的表演，我荣幸的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。

会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以x彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

二) 市场服务

我在x市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分x彩妆相对来说都是高价位的。

我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握x彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。

因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩x出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在x这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。个人简历能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。

在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是

一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。

慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。

一)在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二)在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

督导工作总结和案例 督导工作总结篇二

为了进一步提升个人的督学业务能力，我认真学习《国务院督导条例》，《幼儿园工作规程》、《幼儿园教师专业标准》、《3-6岁儿童学习与发展指南》、《幼儿园教育指导纲要》、《xx省幼儿园课程游戏化建设六大支架》、《xx省疫情防控规章条例》等政策性文件，深入了解幼儿发展规律，研究幼儿

园课程游戏化建设，熟悉疫情防控标准，进一步了解责任督学基本职责及工作程序和方法、制度与要求等。每一次督学前，我都会先熟悉督学标准，并认真查阅文献资料，努力做到在督学的过程中游刃有余，知其然而并知其所以然。责任区幼儿园咨询的任何事宜，坚持做到有问必答，或者一起商讨，找出解决问题的方法与途径。

根据我区《20xx上半年责任督学工作计划》，每月用多种方法与责任区幼儿园沟通一次，通过实地察看、查阅档案资料、谈话交流、深入课堂听课评课、电话交流等多种方法，对责任区x所幼儿园的各项工作进行督导，除亲临责任区幼儿园督导外，日常还与各园领导保持联系，反馈各类信息、交流各种有益的经验，观摩有意义的活动。

如：xx幼儿园家长宣传工作做的很到位，家长非常满意与放心，开学后的入园率几乎x%[]我们就请x园长把园所防疫经验在群里向大家介绍，幼儿园硬件的投入、细致的视频宣传让大家颇有收获[]xx幼儿园的课程游戏化开展非常深入，我们就邀请责任区姊妹园入园观摩活动，王园长带领大家介绍了园所课程游戏化建设的途径与策略，园所的空间有效利用与幼儿园生态化课程给大家留下了深刻的印象，幼儿园在交流观摩中共成长。

一学期来，我深入课堂听课达十余次，与老师们一起探讨备课、课堂教学。记忆犹新的活动有xx幼儿园的科学活动《蜗牛的秘密》，保利鑫城幼儿园的体育活动《运动高手》，侯集幼儿园健康活动《可怕的病毒，我不怕》，幼师xx园的绘本《大灰狼娶新娘》等活动，不仅一起听课评课，深入课程的研讨，还涉及到班级卫生、环境创设、校园文化、校园安全、教研方式等多方面的交流与沟通，探索课程实施有效路径。

在本学期的督学工作过程中，对责任区的学校和幼儿园的开学工作、校车安全、校园安全、园务管理、园所文化建设、

班级文化建设、校园卫生保健及食品安全管理、教师队伍建设、家校沟通、疫情防控等工作进行了督导，发现问题不放松，及时反馈，并认真记录在责任督学备案本上。

幼儿园督导工作总结案例分享本站已经分享给大家了，我们只有不断的总结，不断的反思，才能做好工作，所以工作总结是非常有必要的。

督导工作总结和案例 督导工作总结篇三

20xx年根据省校督导工作的安排，在学校领导的重视下，督导小组的全体同志们立足本职岗位，保持饱满的工作热情、积极的工作态度，坚持以人为本、人文关怀的工作理念和务实创新的工作作风，认真履行督导的基本职能，在教学环节的管理与落实情况、课程实践教学的安排与落实、形成性考核、综合实践教学的安排、学生支持服务情况、期末考试备考情况等诸多方面进行了督促检查，比较圆满的完成了这个学期的各项教学工作。学校的各项工作都有提高，老师和学生工作和学习的积极性很高，学校的校风、校貌有了进一步的改善。

根据省校教学督导的安排，本学期的督导工作主要体现在以下几个方面进行。

开学初的教学准备工作，每项工作都有专门的负责人对学校的工作进行检查。学校的各位老师，辅导员以及行政人员都能自觉地遵守学校的各项规章制度，按照省电大要求的办学思路，做好每一件事。

在开学前期，对学校的课前准备进行督导检查，结果满意。学校能按教学计划制定课程安排，并制作了课程表，发到了每位老师和学生手中，维护和维修了多媒体配置，并努力的提高教材征订率，开学准备工作一切就绪。

在开学后，组织检查了教师讲课教案，教师的教案基本能做到案卷书写工整，条理清晰，教学目标、教学重点、难点明确。网上教学资源比较丰富，有课程的要点、复习资料和作业指导。督导人员经常深入课堂、实验室，机房等教学第一线，主要面向新教师、学生意见集中的教师听课，听课过程中，兼顾教风，学风状况进行检查，对课堂教学中存在的问题，及时与任课教师交换意见和看法，提出有益的建议。

期末着重督导检查实践教学环节、学生完成作业情况和期末形成性考核及考试。相关部门对学生的社会实践、毕业论文都能做到认真核对，耐心细致指导，让每位学生都能较好的完成最后一门功课。辅导员认真督促、指导学生完成平时作业环节，作业提交率达到90%以上。

严格按着形成性考核比例，认真考核对完成作业好的、出勤高的，参加学校活动多的同学，提高形考成绩；对参加学校活动不积极、不按要求参加面授辅导课的学生，适当降低分数，拉开形成性考核成绩档次。

执行专业教学计划、教学大纲情况，排课的科学程度，实验实习计划编制规范，实践性教学开展情况等。通过检查，教学运行基本正常，老师执行教学规范较好，能按学期授课计划授课、完成相应实验、实训。

学校的机房能够全天为学生开放，针对教学计划增加了职业技能实训课程，学校组织老师对每个专业，每一个学生进行耐心的辅导，把好实训课的关，使学生在取得学历的同时，又增加一门技能。拓宽了就业方向。辅导员和老师都能充分利用网络的优势，在网上与学生进行沟通和交流，给学生节约了时间，也得到学生的好评。增强学校的凝聚力。

为做好学生备考工作，组织好期末复习，学校积极组织老师，针对课程特点，对学生进行认真辅导，针对同学提出的问题做重点讲解，让大家掌握好重点、难点和主要知识点，为学

生能顺利通过期末考试做好充分准备。

教学督导工作，坚持原则，注意方法，取得了良好的工作成果，实事求是地对教学质量和教学效果做客观分析评价，帮助，关心教师不断提高素质和教学水平，工作中倡议“以人为本，和谐督导”的理念强化为教学服务的意识，对学校的教学工作确实起到了积极促进作用，调动了老师和学生学习的积极性，提高了教学质量、教学管理水平和支持服务能力。
(全成教学部供稿)

督导工作总结和案例 督导工作总结篇四

1、伙房及微机室用电一定要安装空气开关或漏电保护开关，并强调下次一定要再检查。

2、安全教育备课与教材、笔记一定要对应，下次检查也是一定要检查的内容之一。

3、安全演练材料要完整，有预案、方案、记录、总结及整改措施。冯科长在检查后还强调，安全工作是事关人生命的工作，是学校所有工作的基础，不能有任何侥幸心理。

1、安全预案要有总有序，责任人要相对固定，让每个教师在出现

突发事件时都知道自己应该到的位置和应尽的责任、应干的事情。

2、领导干部一岗双责要在职责分工的前提下，根据每个人的具体

分工确定具体的岗位职责，不同的岗位有不同的职责，签订不同的责任书。

总体来说，检查领导对我校工作是肯定的，提出的问题是中肯的，对以后我们工作的改进和提升具有很强的专业指导意义。我们在以后的工作中，将严格按上级文件要求和检查领导的指示，扎扎实实的抓好工作落实，努力改进和提升我们的工作，尽心尽力、尽职尽责的干好本职工作。

督导工作总结和案例 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

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

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。

督导工作总结和案例 督导工作总结篇六

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

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

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。

督导工作总结和案例 督导工作总结篇七

今年11月份学院成立了教学督导团，本人很荣幸被推为成员之一。在这期末之际，就本学期的教学督导工作作一个全面的总结。

贯彻教育部16号文件精神，坚持以“导”为主、以“督”为辅的工作方针，本着规范教学过程、稳定教学秩序、提高教学质量的基本思想开展教学督导工作。

1. 深入教学一线，做好听课工作。坚持每周听课是教学督导员的常规工作。自教学督导团成立以来，本人做到每周听课2次以上，听课范围尽可能覆盖到每一门课程及教师。累计听课19节次，每次听课都认真评课，并与上课教师交流，探讨教学心得，特别注意对新进教师的指导。

2. 做好巡视工作。对于系部的教学秩序进行有效监控，不定时巡视各个课堂，杜绝教学事故的发生。

3. 参与期中学院进行的教学检查工作。学院对期中教学检查工作非常重视，本人协助倪督导以及系部领导认真检查了部分教师的教学资料，包括教案、课件、点名册、作业批改情况等，及时发现问题并总结经验、教训，肯定了数字艺术系的教学改革成果。

4. 配合教务处参与组织本系的“讲课比赛”，关注参加比赛的教师和授课情况。

5. 参与组织期系部“教学反馈”工作。期中，在系部学工的协助下组织学生就教学情况填写调查问卷，及时掌握学生对教

学、管理方面的反馈信息。

6. 就教学管理方面的工作经常与系部领导进行探讨，并提出一些建议。建议完善具有本系特色的学习激励机制，如；建立学生留校作品库，将部分优秀的学生作品收藏在系部，并授予作者“收藏证”。这样既可以树立良好的学习榜样，也为学生就业增加更多的“资本”。

1. 做督导工作首先要严格要求自己，在教学上要起到带头作用，这样才能树立威信。

2. 工作要注意方式方法，主要是要善于“导”。 四、存在的问题

1. 由于自身还比较年轻，经验不足，工作中对一些问题考虑不周到，应变能力有待提高。

1. 不断加强自身的学习，刻苦钻研业务，加强与其他系(院)督导员的交流，相互学习，取人之所长补己之短，提高工作能力。 2. 工作中做到敢说敢管，履行好自己的职责。

3. 进一步完善系部的教学监控机制，更全面、及时的掌握系部的教学动态。