

银行督导工作总结(优质10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。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行督导工作总结篇一

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，异常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十分重视，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、作业批改情景等，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

教师和授课情景。

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景填写调查问卷，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，并提出一些提议。提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”。这样既能够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我，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，工作中对一些问题研究不周到，应变本事有待提高。

2、与其他督导员之间的交流不够，以后这方面还需加强。

1、不断加强自我的学习，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，提高工作本事。

2、工作中做到敢说敢管，履行好自我的职责。

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。

银行督导工作总结篇二

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。

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，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，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。

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，产品价格位以及销售情景。

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。

银行督导工作总结篇三

自从xx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xx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20xx年的工作情景作一简单汇报，请大家批评指正。

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。

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。

20xx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。

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。

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[]20xx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。

银行督导工作总结篇四

今年4月，高等教育研究与评价中心对学校教学督导队伍进行了调整和充实，聘任了第三届教学督导组。一年来，教学督导组在校领导的领导下，认真学习贯彻《南京中医药大学教学督导工作条例》精神，坚持督与导相结合，以导为主、以督为辅的工作方针，本着深化教学改革，提升教学质量，全面规范教学过程管理的基本思想，坚持在常规管理中抓规范，在规范管理中求创新，加强教学督导工作，对稳定教学秩序，提高教学质量起到了积极的作用，为提高我校整体办学水平和育人质量，做出了重要贡献。

一、主要的教学督导工作与成绩

(一)完善制度，优化队伍

在学校领导正确指导与亲切关怀下，于本年初对教学督导组队伍进行了调整和充实，聘请了政治素质好、政策理论水平较高、敬业爱教、教学经验丰富、熟悉高等教育教学工作，具有教授、副教授职称的教师担任教学督导，并组成了第三届教学督导组。本届教学督导组设立组长1人，组员6人，由上一届的4位教学督导增加到现在的7位。教学督导组的优化，进一步改善和加强了学校的教学督导工作，改变了原有的督导工作职能，从以督为主逐步转变到以导为主，督与导相结合。

为了便于监督和管理，结合督导组专家本人的业务专长，根据相关性原则，结合实际情况将教学督导专家与教学单位(院、系、部)进行了分配，每位专家主要负责1—2个教学单位(院、系、部)。

随着形势的发展，今年对《南京中医药大学教学督导工作条例》进行了进一步修订完善，使制度与时俱进，不断完善，不断适应工作实际情况。

(二)深入教学一线，督导教学全过程

近一年来，督导组的专家勤奋工作，深入课堂教学第一线，认真调查研究，督促检查教学工作，比较全面地掌握了学校教学工作的状况，为稳定教学秩序，不断提高教学质量做出了重要贡献。据统计，今年督导组成员对450名教师进行了督导，累计听课达514节次，听课面覆盖我校开设的大部分课程，包括汉中校区。对课堂教学中存在的问题，教学督导及时与任课教师交换意见，交流看法，提出了很多宝贵的建议，比较全面掌握了学校教学状况，为进一步提高教学质量，提供了有益的依据。

教学督导组在工作中，能坚持原则，注意方法，取得了良好

的效果。专家们能贯彻落实学校各项教学管理制度，处处为学校的教学质量负责；十分注意工作方法，尽力处理好各方面的关系；能正确地处理好督与导的关系，对教师教学中的问题，给予热情指导；对教学工作中的困难和问题，能积极帮助协调解决；对青年教师的点滴进步，给予了充分的肯定，大大调动了广大教师对教学工作的积极性。

(三)加强常规工作，维护教学秩序

一年来，教学督导积极参与学校的各项教学常规检查工作。

1、开学初教学检查。为保证学校开学正常的教学秩序，教学督导每学期均参与开学初的教学检查，对第一节课教师的上课情况、学生的出勤情况以及教学过程中存在的问题进行全面督查。本学期开学初，7位教学督导共检查了73节课。高评中心总结教学督导的检查情况，及时向相关职能部门与学院通报。

2、开学初试卷检查。为了加强教学管理，规范考试过程，保证考试工作的客观公正，教学督导积极配合教务处，在每学期开学初对上一学期的期末试卷批阅及整理情况进行检查。试卷检查范围涉及全校11个院(系、部)。教学督导认真仔细地检查每一处细节，结合自身多年的丰富教学经验，向各学院提出了宝贵的意见与建议。

3、期中教学质量检查。期中教学质量检查是教学质量监控的重要手段之一。每学期教学督导均协助教务处，深入到各个院(系、部)，检查、监督、评估教学工作，并对存在的问题提出建设性建议与意见，成为学院教学质量的好帮手，教学管理的好参谋。

4、考试巡考。为严肃考风考纪，规范考试过程，保证考试工作的客观公正，每学期教学督导均参加期末考试巡考，对考场的考风、考纪进行巡查，以保证考试的客观性和严肃性。

(四) 善于发现总结问题，积极提出建设性建议

一年来，督导组结合日常的教学督导活动，善于发现和总结教学和教学管理工作中出现的带有普遍性的问题，并提出了许多改革和改进的建设性意见，为我院不断提高育人质量和教学管理水平，做出了积极的贡献。如对语音室的设备长期存在的问题，学术衔接问题等等，都能够明确地指出并提出改进的意见和建议。

(五) 参与校内评审、评估，发挥导向功能

校内评审、评估工作是教学质量监控的主要手段之一，教学督导作为学校的老专家、老教授，拥有丰富的专业知识和管理经验，他们成为校内评估、评审专家的首要人选。今年，教学督导参与了博士生论文评审、经贸管理学院授课竞赛、电子商务新专业评估等工作。

二、存在的不足及今后的工作打算

(一) 进一步加强督导队伍建设

按照教学督导内涵发展的要求，新一届教学督导增加了英语、人文社会科学等学科的专家，今后还要继续吸纳其它领域的教授、专家。在做好督导队伍充实、调整的同时，对教学督导开展督导专项培训活动，不断提高督导专业化水平。

(二) 进一步加强教学督导自身学习

教学督导要紧跟教育教学发展的新形势，不断转变教育思想，更新教育观念。近年来，由于教育教学形势的发展很快学校也引进了大量的新生力量，带来了一些新的思想、新的观念。我们要加强学习，研究新情况、新问题。树立新的教育思想观念，适应不断变化的新形势，进一步把教学督导工作做好。

(三) 进一步处理好督与导的关系

坚持督导结合，以导为主，以督为辅的工作方法，强化服务意识。为此我们要不断加强学习，不断改进工作，建立和完善教学信息反馈机制，提高管理和服务水平。

(四) 进一步加强教学督导工作制度化规范化

为促进教学督导工作上水平上台阶，新一届教学督导工作将进一步加强的制度化规范化建设。在《南京中医药大学教学督导工作条例》的基础上，制定《教学督导工作制度》与工作流程；进一步完善督导信息反馈机制，提高管理和服务的水平，增强为广大师生服务的意识，强化为教学服务的职能。

我们也希望学校各教学职能部门与教学单位充分重视教学督导工作，对教学督导反映的教育教学问题做出积极反映，以保持并促进教学督导的工作积极性，以利于教学质量的提高。

(五) 进一步做好专项督导工作

面对教育发展的新形势，面对教育部“质量工程”对高校教育教学工作提出新要求，新一届教学督导将继续结合我校教育教学发展现状，充分发挥他们的智力优势，为我校教育教学事业的发展作出贡献。20_年，教学督导将对中医学、中药学两个教育部特色专业建设点，以及我校大外教学改革工作开展专项督导，充分发挥其为教育教学发展服务的功能。

今后，在校领导正确领导和关心指导下，教学督导处将会一如既往地做好本职工作，加强与各方的交流与沟通，不断完善制度，提高服务水平，使我校教学督导工作更上一个新台阶。

银行督导工作总结篇五

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。

一年来，我一向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，所以根据这一年的培训经验，我的心得是：两者必须要相结合，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向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，最终将的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最终都顺利开业了。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。

此刻回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几点我想要再次提出来，期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，所以装修不仅仅要有整体的美感，细节方面必须不能被忽视。比如xx加盟店门头字母间隔太开；比如xx店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如xx店沙发质量太差以至于此刻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。

提议□20xx年狠抓装修细节，一点都不能放松，必须要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。

虽然此刻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xx市本身招工就十分困难，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，所以这一年龄段我提议：适当放宽至20—38岁之间，有必须工作经验者优先。

3、铺货。

目前铺货出现的问题是，各店铺在过季或者特卖结束后退回仓库时没有及时将吊牌上的价签撕掉，导至仓库将这些货品铺至新店时出现一个吊牌两个价格的尴尬局面。

比如本次在xx加盟店我们就在现场偷偷撕掉不下40件货品的特价签，正价出售的商品，如果加盟商或顾客在吊牌上发现特卖的价格，那结果可想而知。

这个问题，我们以往也让各店铺撕掉后退回，但还是有特卖场货品难以控制，因为导购员把货退回来后，仓库不能及时整理货品，且即便是明白也不可能将所有货品都全部退回已经撤柜的店铺。

所以我提议：一方面让店铺务必撕掉所有价签，否则将按个

数罚款（定下制度），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，而我们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，xx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。提议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应当有专业的包装，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，如果仅有我们一家单独开业，除非有很多以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如xx店之前开业满送活动，效果并不好。

所以提议：应当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，提议以后能针对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提议，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！

银行督导工作总结篇六

本学期的教学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，现就本人在本学期的教学督导工作情

况进行总结。

本学期共听课13次，其中医技系4次、中医康复系1次、卫生信息管理系2次、药学系2次、基础医学部3次，听课对象基本覆盖了各年龄阶段人员和参与教学模式改革的相关人员，听课成绩均在80分以上。

1、授课教师情况

绝大多数教师教风严谨，教学态度认真，备课充分，讲课条理清楚，气氛活跃，能按时上下课，课堂教学都取得了较好的效果。

(1) 各位老师在教学中都使用了灵活的教学方法。教师做总体课堂设计，并对所学内容的要点进行讲解，学生在对掌握重点教学内容的基础上，结合自身兴趣，在实现对所学知识进行加深和拓展的同时锻炼学生分析问题的能力和语言表达能力。

(2) 多媒体教学情况。所有老师都采取多媒体手段辅助教学，课程信息量大，大部分课程的课件也较规范。

2、学生情况

在所听课程中多数班级学生课堂纪律及秩序总体上良好，但

有部分学生上课讲小话、睡觉、玩手机，迟到特别是缺课现象仍然存在。根据收集到的数据，在进行听课的12个班次中，到课率达到100%的有1个班，95%以上的3个班，大部分班级的到课率都在85%左右，尤其是重修学生的缺课情况较为严重。

3、教学材料检查情况。根据教务处相关规定，教师上课需携带的教学材料包括：课程教学大纲、教学计划进度表、教材、讲课稿和教师工作手册。在本学期所听的12次课中，绝大多

数教师上课时教学材料齐备，但部分教师教师工作手册的填写缺乏规范性和及时性。

1、存在的主要问题

(2) 部分课程在使用多媒体课件进行教学时，存在教学内容过多、课堂设计不合理、课件制作不够精细、课件播放过快等问题，尤其部分教师教师有坐着面对微机讲课的现象，这些都会对教学的效果产生影响。

(3) 部分教师(主要是年轻教师)对课堂纪律的控制不够严格，课堂上有讲小话、睡觉、玩手机的现象，个别教师上课时学生都集中在后面几排，不专心听讲。

(4) 由于各种原因，部分教师部分教师对学生迟到、缺课的管理不够严格，长时间未对到课人数进行清点，造成了学生的懒惰心理。

2、相关建议

(1) 各学院应该重视对教学的组织与管理，经常开展教研活动，要加强教学内容和教学方法的研究和改革，特别是要对青年教师进行及时培养，规范要求，提倡青年教师听课制度，切实提高教学质量。

(2) 应加强对教学课件的评比和筛选，提高教学课件制作水平，同时采取措施，减少教师对课件的依赖性，真正发挥教学课件的“辅助”作用。

(3) 进一步加强学生思想、素质、课堂纪律等方面教育，形成齐抓共管，以减少迟到、早退、缺课等不良现象。

1、本学期是我首次参加学校组织的教学督导工作，在工作中，

我严格履行教学督导员的工作职责，积极上级的和同事配合，顺利完成本学期的督导任务。通过参加教学督导工作，我加深了我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。

位教师讲课后只能进行简短交流，之后马上赶往下一个听课点，这在一定程度上影响了督导工作的效果。因此，在以后的工作中，我会进一步优化听课方案，合理安排听课时间，加强与授课教师的沟通交流，以使教学督导工作的效果更突出。

银行督导工作总结篇七

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！

银行督导工作总结篇八

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。

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
- 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。

银行督导工作总结篇九

由于各店的导购都是新近员工并且都是第一次接触家居服与保暖内衣对产品陈列都是很迷茫不知如何放手去做，很多同事都是在等待公司人员下去再做调整，没有学习度。更没有责任感。

解决方案：

深入各店加大对同事的沟通，加强对货品陈列的培训，更大的让同事了解恒源祥，学习恒源祥，懂恒源祥。

各店货品信息过于混乱，库存与销售没有明细记录，没有专门人员负责店面日常工作的汇报与总结。

解决方案：

先对各店进行货品盘点，并做好详细的账本记录，进行人员培训如何做好店面的货品信息，并暂订人员负责账户的记录。暂定储备店长负责店面的日常工作与汇总。

各店货品并不齐全，新款式跟进没有及时，店面补货不够迅速。补货时仓库没有及时发货，调货，仓库与店面之间也没有很好的去沟通。

解决方案：

多跟进仓库了解更多货品信息，多与仓库交流，跟据各店陈列要求再进行货品补充。拉近店面与仓库之间的距离，及时的将各店面货品补充到位与饱满。

总结：为了更好的提升店面的销售业绩，更好的展现出品牌

形象，督导将每日将加大驻店时间，结合实际给导购培训好相关的店面制度与相关的销售环节，陈列要点，规范日常工作的行为规范，让员工了解企业文化，有品牌意识、了解产品知识，多了解产品的优点、价格、款式。加快账目的详细工作，对重点员工的培训，让新员工能迅速适应新环境。督导好仓库管理人员，让货品正常的流入到店面，做好仓库与店面的账目来往。

银行督导工作总结篇十

党的群众路线教育实践活动xx督导组第一环节督导工作总结
根据集团公司党的群众路线教育实践活动领导小组的安排□xx督导组负责督导xx部、xx部等x个单位教育实践活动。督导组由xx任组长□xx任副组长，成员有xx□xx□等x人。督导组2月23日组建成立并参加总公司活动办公室组织的集中培训，3月2日开始进驻督导单位开展督导工作。在大家的共同努力下，到目前已基本完成了第一环节的督导工作。现将前期工作情况汇报如下。

一、切实抓好督导组自身建设，以优良过硬的作风开展督导工作打铁还需自身硬。

xx督导组强化自身建设，在督导组成立初期就建立了学习制度，提出了廉政纪律要求。1. 建立学习制度，提升督导能力。为提高督导组成员的政策理论水平、切实增强督导工作能力□xx督导组建立学习制度，要求督导组成员先学一步、学深一步，在平时自学的基础上，坚持每周组织一次集中学习，加深督导组成员对中央精神的理解和认识，深刻领会要求、吃透精神。通过学习，督导组成员的政策理论水平和督导工作能力得到了显著提升，为督导工作的顺利开展奠定了理论基础。2. 提出纪律要求，树立良好形象。督导组要求成员严格遵守党的政治纪律、保密纪律，廉洁自律。在深入院所督导2期间，严格按照xx公司活动领导小组制订的标准住招待所、

吃食堂，不参加单位安排的旅游、娱乐等活动，不接受礼物、纪念品。严明的组织纪律性，赢得了被督导单位的好评。

二、坚持原则，从严督导，帮助各单位找准“四风”具体表现找准问题是解决问题的前提，提高认识是找准问题的关键，学习到位是提高认识的根本。因此，教育实践活动能否取得实效，学习教育、听取意见环节至关重要。XX督导组坚持从严要求，按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求认真开展督导工作，敢于认真、敢于较真，推动督导单位把教育实践活动第一环节的各项工做扎实、做到位。

1. 制订督导工作方案。集中培训结束后，督导组立即深入在京各单位走访，并与京外各单位取得联系，了解各单位经营工作和教育实践活动的前期准备工作情况，将二者科学合理地结合起来，本着“两不误、两促进”的原则，编制了切实可行的督导工作方案。

2. 下发通知明确要求。活动初期，各单位对活动内容、程序等不十分清楚，不知如何开展工作，为了使被督导单位能够全面了解教育实践活动的各项要求、方法步骤，对活动的形式和督导工作程序做到心中有数，督导组起草了《关于党的群众路线教育实践活动督导组进驻XX（单位名称）的3通知》和《督导工作相关事项》两份材料，下发各单位。明确告知各单位：教育实践活动各个环节的活动内容和要求，单位需要做的准备工作、需要提供的相关资料，以及督导工作程序、内容、纪律要求等，为各单位开展教育实践活动提供了第一份详细的指导材料。

3. 严格审阅实施方案。督导组在审阅各单位活动实施方案时，发现部分单位简单套用总公司实施方案，方案中多数内容是框架性、原则性的，操作性不强。督导组坚持从严要求，做到严格标准、求真务实，对这些单位提出了指导性的意见和建议，督促这些单位进一步具体化每一个环节的工作，使之更具针对性和可操作性，力求把教育实践活动做实、做细。

同时，结合各单位实际，认真撰写督导组组长在学习宣贯会上的讲话稿。增强讲话的针对性，使讲话不流于形式，更具指导意义。

4. 组织访谈征求意见。学习宣贯会后，督导组组织对各单位领导班子及成员作风情况进行民主评议，并通过个别谈话的方式征求职工群众意见。为了杜绝“四多四少”现象，帮助领导班子找准查实问题，督导组采取尽量多选取谈话对象、谈话时引导职工群众聚焦“四风”提问题的方式进行访谈。第一环节督导组共参加学习宣贯会xx次，组织民主评议xx次，发放《民主评议表》xx份，个别访谈xx人，访谈记录共计xx字，进行梳理归纳后，形成意见xx条。初步查找出了影响各单位科学发展的突出问题和群众反映强烈的热点难点问题，为下一步查摆问题、开展批评奠定了良好的基础。

5. 督促深入查找问题。各单位学习宣贯会结束后，为保证教育实践活动第一环节各项工作不走过场，收到成效，督导组再次起草、下发《通知》，贯彻落实中央督导组工作座谈会精神，按照“五个不放过”的原则，对第一环节后续工作提出具体要求。督促活动开展不到位的单位立即纠正重工作、轻活动的倾向，深入学习，聚焦“四风”查找问题。为了提高活动质量，保证活动收到成效，督导组长经常到各单位走访，了解学习和征求意见情况，督促指导各单位扎实开展活动。第一环节后期xx督导组没有放松督导工作，定期与各单位联系，了解情况，指导各单位开展“回头看”工作，认真总结各单位第一环节工作中的特色和亮点，查找开展教育实施活动过程中存在的不足，进行整改，为第二环节工作做好准备。

6. 撰写材料反馈信息xx督导组十分重视信息反馈工作，每次参加学习宣贯会、座谈会后，督导组都要认真总结、分析各单位活动中的特色和亮点、问题和不足，及时反馈给督导单位，同时推广、介绍其他单位活动中好的经验、好的做法，

促进教育实践活动质量的不断提高。督导组还坚持撰写各单位督导工作小结、活动中的特色亮点、总公司领导深入基层简报等材料，上报总公司教育实践活动办公室，及时反馈工作信息，使总公司活动领导小组随时掌握督导工作第一手材料，及时给予指导。督导组发挥了上情下达、下情上报的作用。截至目前xx督导组共撰写、上报信息xx份。

三、各单位党委高度重视，教育实践活动丰富多彩、初见成效。教育实践活动开展以来，在总公司教育实践活动领导小组的统一部署下，各单位积极行动，督导组严格把关、细心指导，党委班子带头示范，二级单位先行一步，三级单位压茬跟进，各项工作有计划、按步骤稳步推进，开局良好。

xx单位，结合活动要求联系实际，防止“空对空”要求，以推动中心工作为平台，主动深入企业开展调查研究、把解决问题作为落脚点。坚持开门搞活动，防止“封闭式”内循环的要求，在内部征求意见的同时，深入与企业职工和业务部门进行面对面座谈，诚恳接受大家对部门的各项业务工作和部门作风建设提出的意见建议。xx单位，在作风建设上，领导始终坚持把自己摆进去，主动接受全部门乃至全行业监督，为全体员工作出表率。xx单位，将问题的整改纳入绩效考核，坚持学习教育与整改落实同步进行，定期通报活动进展情况，对完成较好的支部和部门给予表彰，同时对活动进展情况以简报形式下发各支部。xx单位，开展活动出实招求实效。班子成员带头主动深入联系点，围绕“四风”问题及制约部门改革发展的突出问题，上门听取意见；结合学习教育，在部门内部开展“四风”问题大讨论，重点梳理“四风”问题在一部门的具体表现形式，眼睛向内查找问题。xx单位，坚持“两手抓、两不误、两促进”，针对领导干部业务繁忙这一情况，利用下班后、休息日挤出时间组织学习，领导班子学习次数超过规定要求，采取多种形式召开座谈会xx多场次，广泛听取群众意见。活动体现出学习教育扎实、征求意见广泛的特点。在第一环节活动中，各单位通过多种形式广泛收集各方

面意见建议，经汇总、整理，形成了各方面意见和建议共xx条。对领导班子的意见和建议xx条，其中形式主义方面xx条、官僚主义方面xx条、享乐主义方面xx条、奢靡之风及其他方面xx条；对班子成员的意见和建议xx条，其中形式主义方面xx条、官僚主义方面xx条、享乐主义方面xx条、其它方面xx条。目前，各院所学习教育、听取意见环节目标任务基本完成，并初见成效，已做好进入下一环节的各项准备工作。以上为xx督导组教育实践活动第一环节工作情况，报告完毕。不当之处，敬请批评指正。