

督导巡视工作总结报告 督导工作总结(汇总5篇)

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

督导巡视工作总结报告 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，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。

2. 与其他督导员之间的交流不够，以后这方面还需加强。 五、工作展望

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。

督导巡视工作总结报告 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。

督导巡视工作总结报告 督导工作总结篇三

xx年的上半年转瞬已经过去了，十分感谢领导和同事们的帮助，同时我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，努力

提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责，在这里做一份督导半年工作总结。

今年以来，在的工作上，我们主要作了三个方面工作：一是抓学习。认真落实局党组的学习内容、学习主题和学习时间。紧密联系实际，重点放在如何提高工作水平和工作作风方面。二是发扬民主，增强成员之间的团结与活力。对待各项工作同志均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能。三是按党组要求高标准、高质量开好会，开展批评与自我批评，使规划用地科成为团结务实，开拓创新，富有朝气、充满生机与活力的集体。

在日常工作过程中，注重强调从政治的高度对待问题，我与领导密切配合并带头垂范，使同志们思想认识高度统一，自觉遵守各项规章制度。具体工作中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，一切从全局出发重团结、讲实效、不推诿。积极协助做好工作部署，并克服家庭困难加班加点，与同志通力协作，保证工作顺利完成。

工作中，我注重把握根本，努力提高服务水平。科室人手少，工作量大，这就需要科室人员团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，积极维护机关的良好形象。

1、与同志交流少，关心同志不够。

具体表现：

(1) 同同志们的联系不够，缺乏交流；

(2) 工作中对同事们的关心不够。我这方面的缺点，同志们曾给我指出过，但自己也注意改正自己的不足，但还需进一步努力。

2、在协助管理工作过程中，缺乏大胆管理的主动性，今后我应加强学习不断提高自己的管理水平，工作中不断总结经验。

1、建立增强科室工作主动性。建议完成领导交办事项之余，抽出时间搞几项专项督查及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，占据主动性，进一步更好地为领导搞好服务。

2、建议增强各科室工作积极性。建议办公室与各科室实施签定年度目标责任制，各科室竞争激励机制，通过竞争激励机制，奖励先进，鞭策后进，进一步加强机关思想作风建设，更好的为全县发展服务。

督导巡视工作总结报告 督导工作总结篇四

镇党委、政府始终把督查督办工作纳入重要议事日程，主要领导担负抓落实第一职责人的职责，加强督查队伍建设，及时研究解决督查工作中存在的各种问题和困难，进取为督查工作顺利开展创造良好的环境。年初，镇上就明确了分工，由主要领导分管督查工作。

镇党委、政府各位领导在督查工作中，经常性地深入工作一线，在围绕督查督办事项检查与指导的同时，及时协助各村各单位解决一些实际困难，对确实存在难度的，及时予以协助支援。推动了党委、政府重大决策的全面贯彻落实。在确定督办事项的过程中，瞄准年度经济和社会发展目标，完善督查机制，强化督查手段，规范督查行为，提高督查质量，

努力使督查督办在抓落实促发展方面发挥更加进取有效的作用。

我镇在督查督办工作中，着力构筑大督查格局。年初，制定了《凤凰镇督查督办工作制度》，在具体操作中，严格依制度办事。同时，把督查工作与其他工作有机结合起来，协调好各方力量，实行全员抓督查，逐步建立起以镇党委、政府督查为主体、以督办室为枢纽、以各村和各部门为依托的督查工作职责体系。同时，健全横向到边、纵向到底的督查网络，真正构成方方面面抓督查的强大工作合力。

注重建立督查与监察相结合的抓落实工作新机制。对重点工作，督办室提前介入，严查抓落实中不落实的人和事，实行既督查又督办，确保各项工作的落实。对一些推诿扯皮或久督不办的人和事，由镇纪委监察部门严肃查处，对个别情节严重的给予党政纪处分，做到既督事又查人，坚决杜绝拖拉、误事以及中梗阻等现象的发生。

加强信息反馈和督查指导工作。围绕党委、政府的中心工作，及时上报落实情景，进取研究反馈落实中的新情景、新问题和对策提议，为领导决策供给资料、信息、思路，以便领导正确分析形势，进行科学决策。同时，挖掘总结典型经验，发挥典型示范作用，进取抓点带面，推动全局工作。

坚持抓反复、抓关键。紧扣党委、政府的重大决策和重要工作部署，开拓思路、勇于创新，反复抓、抓反复，克难制胜，确保了既定目标任务的顺利完成。同时，抓好那些在决策实施中牵一发而动全身的矛盾点和薄弱环节，以点促面，推动整体工作的落实。

一是全镇经济社会发展主要任务完成情景；

二是医药、商贸、劳务三大主导产业开发工作；

五是重点项目建设完成情景；

六是小城镇建设工作；

八是以农村低保、社会稳定及安全生产等为重点的社会稳定工作开展情景。

九是防汛和防火工作；十是镇党委、政府临时安排部署的重点工作。

镇督查室坚持对以上资料年初细化分解任务，定期督促检查，季度通报落实情景，年终一次性兑现奖惩，并提出有针对性的提议和对策。

督导巡视工作总结报告 督导工作总结篇五

项工作。而解决问题的前提条件，就是找准问题。所以，我们坚持深入群众、依靠群众，及时发现教育实践活动中的突出问题，并督促有关单位进行整改。三个月来，参加动员会16次，督促整改了12个突出问题。

我们在紧紧依靠各乡镇、各单位、各部门开展督导工作的’同时，做到该说的话要说，该表态的要表态，该管的事要管。切实履行职责，以每个阶段、每个环节工作的高标准，来确保整个教育实践活动的高质量。

1、把握主线，在深化学习中提高思想认识。我们牢牢把握中央“八项规定”、“为民务实清廉”和反对“四风”这一重点，坚持把学习理论、思想武装作为一项基础性工作，贯穿教育实践活动全过程，并注意创新方法，在深化学习中提高思想认识。，各乡镇、各单位、各部门都能坚持领导带头学习尤其是区正科级党员领导干部都以普通党员身份参加所在支部的先进性教育活动，起到了较好的示范表率作用。

2、抓住关键，在不断整改中服务人民群众。各乡镇、各单位、各部门按照区委开展党的群众路线教育实践活动的要求，在学习中不断创新载体，结合区委开展的“双五一”活动，使群众切实感受到了先进性教育活动带来的新变化。各单位、各部门都结合“双五一”活动以为民办一点事实为出发点，积极开展“走基层，接地气”活动。

3、加强领导，在精心组织中营造良好氛围。在督导工作中，我们始终把教育实践活动作为当前党建工作的重中之重来抓，切实加强组织领导，为开展教育实践活动营造良好氛围、供给坚实保证。一是加强督促指导。坚持将督导工作贯穿于教育活动的始终，充分发挥各乡镇、各单位、各部门主观能动作用，建立每周每周巡查一遍参学单位的“三个一”督导工作制度，努力做到“督导不包办、尽职不越位、帮忙不添乱、从严不放松”，促进了各级党组织教育实践活动的健康开展。二是发动群众参与。督促各单位、各部门坚持走群众路线、开门搞教育，各乡镇、各单位、各部门经过召开座谈会、发放征求意见表、通报情景等形式，引导广大群众参与到活动的各个阶段和环节中。

我们坚持从实际出发，深入调查研究，不断总结督导工作经验，探索督导工作的特点和规律，努力提高督导工作质量和水平。

1、抓领导带头。我们重视发挥领导干部的表率作用，要求各级党员领导干部“四个带头”：一是带头参加学习。各乡镇、各单位、各部门都安排了不少于12次的集中学习。二是带头给党员上党课。我们要求各级党员领导干部要结合实际，带头给党员上党课。据统计，两个乡镇和财经商务系统的各部门党员领导干部上党课共65次，其中正科级党员领导干部26次。三是带头联系指导。指导两个乡镇和财经商务系统的各部门建立党员领导干部联系点制度，共建立党员领导干部联系点个，其中正科级党员领导干部联系点个。四是带头做好关心群众工作。督促各单位、各部门深入开展“下基层、访群众、

办实事、促发展”实践活动，各级党员领导干部主动深入农村、企业、社区，开展联系帮扶工作。

2、抓氛围营造。我们重视发挥宣传报道的导向作用，努力在两县上下营造浓厚的活动氛围。指导两个乡镇和财经商务系统的各部门充分利用广播电视、宣传栏、内部局域网等载体，加强对学习教育活动的正面宣传，提高了广大党员参与活动的自觉性和广大群众对活动的知晓率。

我们充分认识到，督导组的工作水平、工作状态、工作成效，直接关系到全区教育实践活动能否取得实实在在的成效。所以，我们按照“从严不放松”的要求，切实加强自身建设，做到“三个贯穿始终”。

1、把学习贯穿始终。为了能够深刻领会和全面把握中央及区委关于党的群众路线教育实践活动的有关指示和要求，并迅速、准确地体现到督导工作中去，我们坚持自学和集中学习，坚持先学一步、领悟和吃透精神，在督导中做到“规定动作”不变通，“自选动作”有创新。

2、把调研贯穿始终。我们经常深入基层，了解和掌握两个乡镇和财经商务系统的各部门党的群众路线教育实践活动开展情景，总结经验，发现问题，解决问题。同时，我们还注重两个乡镇和财经商务系统的各部门信息的沟通交流，引导他们取长补短、互帮互学。

3、把纪律贯穿始终。我们严格执行督导工作的政治纪律、组织纪律、工作纪律和生活纪律。坚持以党员的标准严格要求自己，认真履行督导工作职责，以严谨的工作作风，高度负责的事业心、责任感做好工作，效好地完成了区委交给的光荣任务。

虽然我们督导的工作取得了必须的成绩，但还存在着不足之处。主要有：一是由于督导单位比较多，调查研究不够深入，

情景掌握不够全面，与群众沟通联系面不够广泛；二是个别党员学习理论联系实际不够紧密，素质提高不够明显；三是一些群众关注的热点、难点问题解决的难度较大、进展不够快，离群众的要求还有差距。