# 客户督导工作总结报告(汇总47篇)

来源：网友投稿 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-06-06

*客户督导工作总结报告1一串串辛勤的脚印，伴着我们的汗水在忙忙碌碌中给本学期的教学工作画上了一个圆满的句号。本学期教学工作在围绕园工作及《纲要》精神的引导下，在教师们的团结协作和每位教师认真负责的实际行动中，本学期继续以多方面促进幼儿发展，深...*

**客户督导工作总结报告1**

一串串辛勤的脚印，伴着我们的汗水在忙忙碌碌中给本学期的教学工作画上了一个圆满的句号。本学期教学工作在围绕园工作及《纲要》精神的引导下，在教师们的团结协作和每位教师认真负责的实际行动中，本学期继续以多方面促进幼儿发展，深化教育改革，着重全面提升我园保教质量和水平而进行。

>一、加强学习提高教师业务素质

提升我园的教学水平及教学质量都与提高教师的业务能力离不开，首先要转变观念才能提高教育教学水平，所以本学期我们保证园内每周的政治业务学习时间来学习幼儿园教育方面的相关知识，要求教师做好学习笔记，并坚持以德为首，重点加强教师师德建设，通过这样的学习来提升教师的职业修养和道德行为，让教师们树立正确的人格形象，注重自己的言行，树立正确的世界观、人生观和价值观。教师们也通过走出去的学习方式来认识到师德的重要性，如：去一幼幼儿园的一日生活常规学习的活动，参观她们幼儿园的环境布置、主题活动等等。通过这样的观摩学习，拉进我们幼儿园与一类幼儿园的教学差距，学习她们的教学模式、相关理念和剖析典型教育实例，吸取新的幼教信息。引导教师更新教育观念、确立正确的教育观，帮助教师从现代化教育观念出发，而优化一日活动。

>二、严格内部管理促进教学质量

科学的管理是为幼儿园提供适宜发展的保障条件，所以科学管理是确保教学质量不可忽视的问题。依照幼儿园的制度监督各班级教学工作的开展，认真检查教师备课情况，每月检查教师教学笔记和幼儿出勤记录、晨午检记录等需要填写的表格，确保资料的准确性，做好教学档案的后期整理工作，以及在一日活动中合理的督导教师开展教学活动，丰富教育形式的多样化，扎实的落实保教常规，保证每天的教学巡视和随堂十节的听课，把握教学中存在的问题，及时指出改进的方法，保证教学质量。

>三、开展多种形式的活动，发展幼儿的综合能力

本学期我们根据《纲要》继续开展渗透领域课程，在课程中更加的注重各领域的内容相互渗透，充分发展不同年龄阶段幼儿发展的特点和学习特点的经验，把握课程中的重点和难点，从易到难的开展教育教学活动，在活动中注重一日生活的渗透，关注一日生活中不同环节，让孩子获得整体经验。

1、创设与幼儿教育相适应的良好环境。根据课程的开展的内容，教师利用自己的时间布置了班级的环境，在环境中让孩子参与到环境创设中，教师更加注重区域的实操性，教师在布置上多体现了培养孩子独立能离的发展，扣一扣呀!贴一贴，让孩子了解周围的生活喜欢观察周围的事物。

2、注重课程的学习，孩子能力的培养。针对新课程教师在教研中进行研讨，特别是对教材的把握更加的详细，并针对课程中教具的使用进行研究，通过课程关注孩子的现实生活，要求教师具有以孩子为本的教育理念，善于捕捉孩子活动中的问题，从孩子生成的问题设计主题，为孩子提供丰富的学习材料，留意课程动态生成过程，有效利用日常生活和常规中的偶然，让孩子参与其中投入到与环境的交互作用中自发产生的活动之中，并在学习中更加的注重知识的逻辑性，依据孩子个体的发展，体现不同的挑战和完成不同的任务，每一阶段教师对孩子各种能力进行测查，针对孩子的发展情况调整教学内容，促进孩子全面发展。

3、开展丰富多彩的教育活动。通过各种活动发展孩子的特长给孩子提供展现自己的机会，如：开展跑步比赛、兔跳、跳远等比赛，增加孩子的竞争意识和集体荣誉感，从而更加喜欢参加各种的活动，并给所有孩子参与的机会，让孩子在不同程度上都有了很大的进步。

>四、多种教研方式，加强教学研究

以教研为手段，从转变观念，领悟教育理念，不断探索完善新课程开展多层次的教学研究，教研只是教师们解决问题发现问题的一种手段，通过教研让教师提升自己的专业化的理论水平。

>五、做好家园沟通，增加了幼儿园工作的透明度

现在的教育越来越注重家园一致，注重家长的沟通，切实用多种形式方法进行家长活动，有效地丰富家长的家教理论，提高家长关注幼儿园发展的主动性。开学初期各班开展了形式多样的亲子活动，在学期末进行教学汇报，教师们充分准备。结合本班年龄特点，设计多种多样汇报形式，让家长进一步的了解孩子在本学期的发展与进步。此外，教师们在努力完成教学内容的同时，还给孩子展现自己的机会，通过丰富多彩的具体活动来陶冶幼儿情操，培养幼儿的艺术表现能力，在六一期间我们准备了一台精彩 “六一”的汇报演出，孩子舞台上的精彩表现引来了家长的阵阵掌声。教师们还通过电话访问，家访工作来了解孩子在家庭中的情况，做到家园教育的一致性。

**客户督导工作总结报告2**

本学期自开学来，坚持按照土木系教学督导的原则，实行推门听课，从听课情况看，课堂教学情况总体上值得肯定，发展趋势呈良好态势。教师能投入主要精力于教学中，重视课堂教学，备课认真，准备充分。主要情况如下：

张永强：课程是建工13高职1、3班的《建筑构件分析与计算》，我听了张老师两次课，第一次时张老师略显紧张，但讲解认真，准备充分；内容不够熟练，精神状态饱满。所讲内容为地震相关知识，联系汶川地震、日本福岛地震和印尼海啸等地震灾害及次生灾害讲解地震震级、烈度及设防目标等，效果较好，学生兴趣较浓。第二次课时张老师明显比上次熟练，教学效果也更好。

马玲：课程是监理12高职1班的《建设工程施工组织与进度控制》。马玲老师工作认真负责，教学基本功扎实。在她所授的这门课程中，可以发现她备课认真充分，根据教学内容收集了大量的案例资料，并通过形象生动的视频进行讲解，并采取随机抽取学生进行黑板演示，师生互动，提高了学生的学习兴趣，课堂氛围好。通过与学生的交流，马玲老师深受学生的好评。

陈海军：我听了陈老师两次课，分别是建工11A3班的《建筑工程经济》和造价11A1、3班的《绿色建筑》，通过两次随机听课，发现陈老师讲解耐心细致、备课充分，教学目标明确，清晰，具体；精神状态饱满，讲解中能增加实例教学，将理论与实际进行联系，尤其是绿色建筑这门课，能联系日常生活实际，所讲内容与学生生活息息相关，学生兴趣较浓，教学效果好。

史艾嘉：课程是监理12高职2班的《建筑构件分析与计算》，小史老师做了精心的准备，讲课认真、耐心，准备充分，与学生互动，课堂气氛好；能补充大量的知识，利用自己的长处；联系实际讲解，强调重点，激发了学生的学习兴趣。联系实际生活中教室桌椅、人员等讲解活载代表值及组合值，教学效果较好。

蔡捷：小蔡老师是我青蓝工程师徒结对的徒弟，本学期我听了小蔡老师二次课，课程是建工13高职2班的《地基与基础施工》，巧合的是，正好两次均为实验课，由于是新教师，蔡老师每次上课都能认真备课，准备充分；讲解过程中讲练结合，教师示范演示，学生分组操作，教师巡视检查学生的试验操作，随时纠正学生不规范的动作，较为认真。由于年轻，与学生走得较近，深受学生好评。

王九红：课程是建筑施工13-3班的《合同管理》，王老师是新教师，为本次课做了一定的准备工作，上课过程中讲解认真、耐心细致；准备充分，精神饱满；采用PPT教学与板书相结合，较为直观、清晰；讲练结合，联系实际讲解，调动了学生的积极性，教学效果较好。

仇冬：课程是建工11高职4班的《建设工程施工组织与管理》。仇老师上课认真，仔细，精神饱满，能联系建设工程施工合同及合同法相关知识讲解，教学课堂气氛活跃，学生兴趣较浓，教学效果好。

在听课结束后，我都跟任课老师和学生作了详细的交流，督导工作坚持督与导相结合，以导为主，以督为辅的方针，全面提高教学质量，在今后的教学督导工作中，我将继续一如继往。

**客户督导工作总结报告3**

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。

>一、培训期间

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我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。

>二、工作职责

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，我深感自我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、工作职责执行状况

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，较好地履行了自我的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。

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，充实自我，以尽力适应岗位需要。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，自我首先做到，要求员工不做的`，自我首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自我加深了对管理、对自我的进一步了解。

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积极性、稳定性，尽自我的努力，带动更多员工，构成一个和谐的工作团队。

>四、本人工作中存在的不足

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。

>五、20xx年工作打算

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积极性，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、关心自我的员工，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，树立自我的，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，期望自我今后能欢乐着工作，同时也能在工作中找到更多的欢乐！与同成长。

**客户督导工作总结报告4**

在\_服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

一、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

二、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

三、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

四、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识;如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

**客户督导工作总结报告5**

转眼已经到了20xx年，根据自身的实际情景，我对自我20xx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。

>一、岗位职责

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：拟定一个属于自我的工作流程，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，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

>二、业务情景

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我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。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。

>三、团队协作

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，严格要求自我。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。

>四、存在问题

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。

>五、解决方法

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理。

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我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我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，为自我的目标而努力!

**客户督导工作总结报告6**

“光阴似箭，日月如梭”一个学期的时间飞快的就过去了，看着孩子们花朵一样的笑容和永远也不肯停下来的小小身影，我的心中有着许多的感慨。想想刚刚开学时，从没带过小班的我被分配到小班，面对一群小可爱让自己有点不知所搓。由于是下学期，所以哭闹的幼儿较少。但是有几个哭闹特别厉害，当时我看着他们伤心可怜的样子，我就扮演妈妈的角色，既当老师又当妈妈，我就是他们的亲人，是他们的安慰的天使，那样，我就可以更好的安抚他们了。他们也就这样渐渐地适应了园内的生活。现将本学期主要工作任务进行简单汇报

>(一)首先教育教学方面

幼儿语言方面发展较好，会用普通话进行交流，会读简短的儿歌，会复述简短故事等。一些活动也以游戏为主要形式，促进幼儿情感、态度、能力、知识等方面的全面发展。我们强调尊重幼儿身心发展的普遍水平，同时关注幼儿发展水平、能力、经验、学习方式的个体差异，强调以幼儿发展为本。我们两位老师从各方面充分了解本班幼儿，尽量做到面向全体，照顾个别，让幼儿掌握更多的知识。建立班级一日生活常规，初步培养幼儿能遵守集体生活中的各种行为规则，使幼儿懂得应轻拿轻放玩具桌椅，不防碍别人游戏，不抢同伴正在玩的玩具，积极、认真参与集中教育活动等行为规则。

>(二)保育工作我时刻抓好班级常规工作，严格按照一日生活时间，培养幼儿自理能力。

还指导幼儿用正确的方法擦嘴、漱口、洗手、洗脸。饭前、便后要将手洗干净，养成早晚刷牙的习惯。幼儿进餐时我们精力集中，注意观察，精心照顾幼儿，轻声和蔼地指导帮助幼儿掌握进餐的技能，进餐细嚼慢咽，不挑食，不剩饭菜，学会用筷子，进餐时不大声说话，不乱扔残渣，饭后收拾干净，培养文明行为习惯和吃完自己的一份饭菜。安静就寝。独立、有序、迅速地脱穿衣服和鞋袜，会系鞋带，会整理床铺。如喝水、饭前便后洗手、说话轻轻、拿放椅子轻轻、看书、玩玩具、礼貌等习惯，幼儿每天不用老师再提醒，都能主动完成好。教育孩子自己的事情自己做，培养幼儿自理能力。教幼儿学习穿脱衣服、鞋袜，练习整理自己的着装和床铺，学做一些力所能及的事，并培养幼儿节约的好习惯。

>(三)家长工作

1、建立“家园联系栏”，每周向家长公布教学计划。

2、教师与家长交流幼儿学习、生活情况，并且有事保持电话联系。

3、及时反映幼儿在园的生活学习情况。

4、对没来园的幼儿及时联系。

5、听取家长反馈幼儿在家的情况，并采取措施解决问题。

**客户督导工作总结报告7**

20xx年，我们在教育局党委的领导下，认真执行教育督导室的指示，对责任区中、小学及民办幼儿园就教学设施安全、教育教学管理、营养午餐执行情况等各方面进行了督查，对存在的问题提出限期整改书面意见，并积极组织辖区内各学校开展各项活动，完成了上级下达的各项工作任务。现将我一年以来的工作总结如下：

>一、加强自身队伍建设，经常开展政治、业务学习

教育督导办公室是一个特殊的岗位，不仅要求每个工作人员熟悉各种教学方法和理念，还要求每个工作人员具备敏锐的目光，善于发现各种问题，并具有分析问题、解决问题的能力。

打铁还需自身硬，所以，首先是督学区工作人员自身加强学习，不断更新督学理念。我们要求每位督学人员都要把学习、研究、实践作为履行职责、干好工作的基本要求和工作准则，要学习新课改理念和新课改标准，树立先进的教育思想和教育督导理念，力争使自己成为专家型督学，争做知识型督导员，深入学校，深入师生，深入课堂。

>二、加强了对责任区内学校常规教育教学工作的督查

我们每月都对责任区内学校的常规教学、安全和卫生工作进行了督查，并深入课堂，随堂听课。在督查过程中，采取抽查与普查相结合的方式，全年我们按规定查阅了教师教案1126本、学生作业2360余本，各类计划、学习笔记，听课记录共3000余本。对督查中存在的一些问题，我们及时反馈给了学校，并进行了跟踪督查;对存在问

题比较严重的个别教师，我们采出了单独交谈等方式，起到了良好的效果。

>三、积极组织辖区内学校开展各种教育教研活动

一年来，我们先后组织了河口片区中小学教师优秀教案评比活动、河口片区中小学起始年级任课教师新课标培训活动，评选出优秀教案26份，组织培训中小学教师96人;此外还组织了河口片区教职工排球比赛，并组队参加了县局排球比赛。

在组织各学校开展各项活动的同时，我们也积极参与辖区内中小学校的教育教研活动。仅20xx年下期，我们就参与了绥宁十中45岁教师每人一节多媒体公开课、麻塘学校50岁以下教师每人一节公开课、河口中心小学特岗教师的公开课等活动。全年我们学区工作人员每人听课至少50节以上，每听完一节课我们都要与授课人面对面交谈，反馈，推动了我区中小学教研教改活动。

>四、跟踪督查各种热点问题，完成上级交付的各项任务

我们按照局里指示，就麻塘乡准备在麻塘乡中学部修建变电站的问题，积极与当地党委和政府进行了协调工作。

我县中小学开展营养午餐工作以来，依照局里的指示，我们把这项任务作为中心工作，深入各学校督查执行情况;20xx年五、六月份，我们片区督导办公室全体工作人员几乎天天奔波在下乡的路上，先后对辖区内每所学校进行了不下于5次的专项督查：组织各学校召开行政和后勤工作人员会议，每一次都深入学生食堂查看学生午餐伙

食质量，核对营养午餐菜谱公示情况，查对营养午餐专帐，对发现的问题给出整改意见，确保了这项工作不出纰漏。

我们不仅关注学校的建设与管理，同时也关注教育和谐形象。只要是和教育有关联的`问题，就是我们的工作。麻塘乡一个70多岁的退休教师的家属去局里反映家庭矛盾，我们按照局里指示，两次上门去做安抚调解工作，维护教育和谐稳定。

总之，一年以来，在教育局党委和教育督导室的正确领导下，我们通过不断的探索和努力，完成了上级交付的各项任务。在此期间，我们也遇到过不少的困难：如办公经费不足，单纯依靠向各学校筹集经费，工作不好开展;个别学校对于我们的督查整改意见有消极抵触情绪，也给我们的工作带来了很大的压力。在今后的工作中，我们将继续努力，依托教育局党委的领导，克服各种困难，不折不扣执行上级的指示，推动我片教育事业的健康发展。

**客户督导工作总结报告8**

xxx乡中心小学地处县城东12公里的xxx乡xxx村。服务于1个乡政村，10个村民小组，全村2896人。学校建于1942年，占地面积8518平方米，建筑面积3525平方米(其中教学用房1351平方米、办公用房54平方米、辅助用房774平方米、教师周转宿舍523平方米、食堂240平方米)，生均建筑面积平方米。现有教师17人，大专及以上学历17人。

教师学历合格率100%。有7个教学班(其中学前班1个)，在校学生325人(其中学前班54人)，女174人(学前班28人)师生比1︰20。学校配备互联网设备。电教室、实验室、仪器室、图书阅览室各1个。图书室藏书7512册，生均27册;仪器室按国家二类标准配备。学校适龄儿童入学率为100%，残疾儿童入学率为100%，巩固率为100%，毕业升学率为100%。年小学毕业检测双科三格率，三优率，较20xx年三合率上升41个百分点，三优率上升16%。其它各年级各学科成绩也有较大幅度的提高。

所做的工作

>(一)学校环境

1.硬件建设。我校近两年来，把继续改善办学条件，营造良好的育人环境当作大事来抓。20xx年争取国家项目两个：教师周转宿舍和学生食堂，现已建成并投入使用。拆除危房三栋共32间，彻底改变了学校的育人环境。

2.加大绿化、美化、净化力度，营造一个干净整齐的教育教学环境。一是组织学生搞好每一天的值日工作，确保学校内无垃圾、无赃物;二是加强学生的养成教育，教育学生勤剪指甲、勤理发、清洗衣服，坚持积极健康的形象;三是学生坚持每一天穿校服，少先队员佩戴红领巾。

>(二)德育工作

1.加强师德师风建设，营造良好育人环境。

学校把师德教育作为教师继续教育的一项重要资料，明确师德师风建设的目标，经过团体学习文件精神，分组讨论、个人自学等形式组织教师认真学习贯彻《教师法》、《中小学教师职业道德规范》等法规制度，是教师队伍具备优秀的道德品质。

2.常规教育

抓好行为规范教育，积极开展小公民教育。抓好学校的各项常规，创立优良学校。抓好“班队”德育主阵地，上好每一节班队课。加强班级礼貌建设，营造良好班级氛围。抓好德育宣传阵地建设。法制教育紧抓不放。探索尝试心理健康教育，构成健全人格。把德育工作渗透到各学科之中。

>(三)安全工作

学校把安全工作当作头等大事来抓，认真落实“安全第一，预防为主”的方针，以对全体师生负责的高度认识，把安全工作纳入学校重要议事日程，采取措施，保障学校在学校安全、交通安全、食品安全、取暖安全及防震减灾安全工作落到实处。

1.成立领导小组。学校成立安全工作领导小组。以一把手为组长，学校副校长、村委会主任为副组长，学校教职工、村委会成员、村卫生所成员为组员的安全工作机构，并制定了各自的职责。

2.加强教师安全防范的职责主体意识，教育学生增强自我保护意识，学校与教师签订安全管理职责书、班主任与家长签订安全协议书，职责到人。

3.对校舍进行定期检查，及时排除隐患。

4.加强学生交通安全教育，学前班至三年级坚持家长接送制，四至六年级坚持路队制。

5.加强学校周边综合治理工作，经过专项整治，消除安全隐患，建立健全长效治理机制，营造安全的育人环境。

6.做好防震减灾工作。学校成立了“防震减灾领导小组”、“防震减灾救援小分队”制定了“防震减灾紧急预案”。同时加强学生的防震减灾教育和安全演练，做到疏散路线明确、措施到位。

>(四)教学管理

教学管理是学校的重中之重，关系到办学方向，教育质量，培养社会主义合格接班人的大问题。学校领导班子对这项工作做了认真细致的研究，制定出了切实可行的管理方法，健全了常规管理制度。如：严格按照大纲规定开足开齐课程，工作计划、备课、上课、作业批改、辅导、考试评价、质量目标等方面均有明确要求。严格按照作息时间工作，坚决杜绝放学后讲讲学生留在学校内补课或利用节假日或双休日等时间给学生补课。

>(五)师生管理

首先对于教师的管理，我们要加强对教师的政治思想教育和职业道德教育。实行绩效奖惩制，对教师的各项工作，实施行之有效的量化考核，奖惩分明。积极组织教师参加各种教学研讨和专业技能培训，努力提高教师的业务水平。

在学生管理方面，要加强对学生的思想品德教育。认真组织学生学习《中小学生守则》和《中小学生日常行为规范》，要求学生会背并认真落实。认真开展“两争创(争创先进班团体和先进少先队)”、“优秀班干部”、“三好学生”、“学习标兵”等活动，使学生有榜样，有方向，取得了很好的教育效果。营造和谐的师生关系。

**客户督导工作总结报告9**

20xx年春，在咸丰县教育局的正确领导下，在区中心学校的关心支持下，全校师生共同努力，狠抓校园建设，学校办学条件不断改善，校园环境整洁有序，文化氛围浓厚，学校领导班子开拓积极，教职工爱岗敬业实干，教学成绩稳步攀升，学校声誉日益提高。通过多年的摸索实践，学校管理走上了制度化、规范化、科学化的轨道。目标制校和量化管理已形成自己的办学特色，学校工作一步一个台阶稳步向前发展。我校对20xx年春督导工作进行了评估，现总结如下：

>一、评估的原则和方法

在评估过程中，我们遵循“公平、公正、公开”的原则，坚持求真务实的作风。

>二、学校教学工作的主要成绩与经验

（一）坚持以教学工作为中心，管理模式逐步走向科学化，规范化。教师的教学计划周全。备课数量上充足，老师都能按时按量完成教案或备课笔记；其次表现在不同课型授课方式的研究上，多数老师都能按照要求，将新授课、复习课和讲评课分别备课。教师上课态度认真，在课堂上，授课教师能够掌握课堂结构环节，把握重难点和大体教学框架，基本完成教学任务业务水平，更彰显了当代教师的崭新授课理念。20xx年我校物理教师刘顺老师在全州课内比教学中荣获佳绩。教师都充分认识到作业是让学生加深理解课堂知识的重要手段和途径，尤其初中阶段，老师的教学任务相对较重，在学生的习题训练方面要花去大量的时间和精力，对于作业的布置和批改，教师落实得好。继续深入开展“课内比教学，课外访万家”工作。我校20xx年中考我校上线人数达20人，取得了良好的成绩。圆满完成20xx年中职招生任务。

>三、我校在工作中主要采取了以下措施：

（一）端正教育思想，更新教育观念

先进的办学思想是学校行动的指南，我们根据本校的实际，按照全体性、全面性的要求，本着“一切为了学生，为了一切学生，为了学生的一切”的原则，构建“德育为先、教育为主、质量为重、育人为本”的育人模式，实行“重基础、重能力、重个性、求实效、求创新、求发展”的教育教学原则，坚持面向全体学生，育人为本，以学生身心健康和全面发展为前提，以培养学生实践能力和合作意识为重点，以学生主动、活泼学习为动力，最终达到“会做人、会求知、能创新、身体健、有特长”的育人目标。学校还建立了适应素质教育的科学管理机制，形成了一体化的管理机制，以校长为核心的领导班子，勤奋务实、廉洁高效、群策群力、民主管理、依法治校，最大限度地调动教职工工作的积极性、主动性、创造性，使学校的发展和学生的发展成为学校的核心工作。

（二）学校把安全放在首位。有专门的安全领导小组，制定安全定期检查制度、门卫制度、班级晨检午检制度、消防安全制度、校园安全应急预案。并层层落实责任，职责明确。学校每天对校园进行安全隐患排查，发现问题及时整改。

（三）学校规范办学行为，严格执行收费标准，无乱收费现象。财务管理实行公开化。贫困生生活补助评审规范，并予以公示。营养改善计划切切实实落到实处。

>四、存在的不足

1、办学条件有待进一步改善和优化。

2、教师队伍的师资培训有待进一步加强。

3、学生的思想意识有待进一步提高。

4、教学质量有待于进一步提高。

**客户督导工作总结报告10**

根据《新郑市民办幼儿园评估管理办法》和《新郑市民办幼儿园评估标准》文件，苗苗幼儿园认真组织人员进行详细自评。现根据文件精神从基本概况，创建工作做法，成效、特色及经验，目前存在的问题，整改方向及措施等几方面进行阐述，敬请审议。

>一、 幼儿园概况

苗苗幼儿园创建于1997年8月，占地面积4800平方米，建筑面积为1200平方米，是一所园舍布局合理，环境优美的幼儿园。全园现有幼儿230名，有7个班级：其中小班1班，中班2班，大班4班。

我园现有教职工25人，其中专职教师21人，中专学历9人，大专本科学历12人，占教师总数的70%。

园内有9间教室，3间设施完善的厨房，1200多平方米的学生活动场所，7间140多平方米的学生午睡室，教师办公室、财务室、保健室、隔离室、电脑室等各室各项设备完善，卫生间2个，每个20平方米，盥水室1个。

我园以\_尊重天性、发展个性、促进幼儿整体发展\_为办园理念，明确幼儿园办园方向及工作目标，积极开展幼儿园各项工作，不断加强规范化管理，提升办园品位。

>二、苗苗幼儿园的创建工作做法、成效。

自20\_年2月开始，我园成立了以李娜园长为组长的创建苗苗幼儿园工作领导小组，领导小组成员分工明确：办园思想、办园特色及教育经费由李娜园长负责；园务管理、教育

工作、师资队伍由副园长杨彩萍老师负责；办园规模、园舍管理、面积、教育装备由后勤主管于海燕负责；保教质量、教育科研、卫生保健工作，由高莉菲老师负责；其它教师协助配合。领导小组多次召开会议，研究部署创建工作。

办园伊始自今，我园先后投入了近150万元添置各类设备设施，建设园舍环境，添置教育装备和教师队伍培训。主要工作是：

>（一）大力宣传，统一思想，精心打造新郑市上档次幼儿园。

自苗苗幼儿园成立以来，我们积极开展宣传活动，全体教职工统一思想，团结一致，共同努力，营造了良好的工作氛围。同时，我们以\_尊重天性、发展个性、促进幼儿整体发展\_为办园理念，树立\_一切为了孩子，为了孩子的一切\_的教育思想，坚持全面提高保教质量，促进幼儿身心和谐发展。

>（二）依法办学。

我园严格按照国家教委颁发的《幼儿园工作规程》及《幼儿园管理条例》，从事幼儿园的保育、教育、教学科研工作，认真贯彻《幼儿园教育指导纲要》和《幼儿园教育指南》，树立正确的教育观、儿童观，大力推动幼儿素质。加强幼儿园的科学管理，对幼儿进行德、智、体、美诸方面的教育，使幼儿身心和谐健康地发展。

>（三）明确目标，建章立制，加强管理，提高保教质量。

我园办园的时间短，起点要求高。为此，我们认真学习本县域内知名幼儿园的先进管理理念，先后带领本园教师出外参观，回来后制定出我园一系列规章制度，悬挂于各处室及会议室上，定期和不定期地对各类制度执行情况进行检查、监督，使制度管理做到有目标、有措施、有落实，以激发教师的工作积极性。开园以来，在借鉴一系列优秀幼儿园的管理制度，本园也制定相关一些了系列管理制度，为本园顺利开展工作奠定基础。

>（四）幼儿园保卫工作制度

安全工作是其他工作顺利开展的前提，做好安全工作是重中之重，本园将不遗余力地按照指定的制度做好安全工作，保证本园其他工作的顺利开展。

>（五）卫生保健制度

1.生活制度。合理的生活制度是保证儿童身心健康的重要因素，要根据不同年龄的小儿生理特点，合理地安排他们一天的生活内容，要注意动静结合，要有充足的户外活动时间。

2.饮食管理。幼儿的伙食应有专人负责，根据季节供应情况，制定适幼儿的食谱。准确掌握幼儿出勤人数，做到每天按人按量供应主副食。

3.饮食卫生。要保持厨房的清洁，经常清扫。食堂要严格执行食品卫生。，所有的食品都要留样。炊事员要坚持上灶前洗手。

4.体格锻炼。要有组织地经常开展适合幼儿特点的游戏及体育活动，有计划地锻炼儿童体格。运动项目和运动量要适合各年龄组的特点。对个别体弱的幼儿要给以特殊照顾。

5.健康检查。入园检查幼儿在入园进行全身体格检查，同时也定期幼儿体检制度。园工作人员参加工作前必须进行体检，包括胸部x线透视、肝功能、粪便常规检查，以及阴道霉菌、滴虫检查，健康检查合格并且无严重生理缺陷者方可就职。

6.卫生消毒。要建立健全室内外环境清扫制度。分片包干，定人、定点、定期检查。要消灭蚊、蝇、蟑螂等害虫。幼儿玩教具要保持清洁，定期消毒、清洗。

7.预防疾病。贯彻\_预防为主\_的方针，做好经常性的疾病预防工作。按年龄及季节完成防疫部门所布置的预防接种工作，发现传染病要及时报告，做到早预防、早发现、早报告、早诊断、早治疗、早隔离。

8.强化师德，勤钻业务，教师的整体素质不断提高。

**客户督导工作总结报告11**

20XX年上半年，督查办先后组织开展各项监督督查活动64次（其中决策督查52次，会风会纪督查12次），编发《\*\*监督督查考评通报》33期，形成《专题督查反馈》8期；受理上级和本级党委、政府主要领导批示189件，督促办理人大代表议案、建议和政协委员提案150件。根据督查情况，共对73个（次）单位155个（次）干部提出了表扬或批评。现将上半年工作情况简要总结如下：

>一、督重点，促落实，保发展

对经济工作的督查一直是督查办工作的重点，今年以来，我们围绕全市经济工作，一是强化了对招商引资的督查。20XX年，市委市政府更加重视招商工作，把招商引资任务分解到包括四大班子机关在内的全市各单位，为了督促各责任单位尽快采取行动，为荥阳经济发展蓄积后劲，督查办先后开展了两次督查调研活动，通过与各单位主要领导或分管领导深入交流，发现了我市招商引资工作中存在的主要问题，形成专题汇报提交市主要领导和分管领导，领导批示召开招商引资工作督查汇报会，有效规范并推动了全市招商引资工作。二是突出对重点项目的督查。今年，我市共确定77个重点工程（项目），督查办将这77个重点工程（项目）与跨越式发展137个项目统筹摆布，及时落实责任、细化目标、分解任务，督促、协调各责任单位围绕企业搞服务，积极寻找破解资金、土地等瓶颈问题的办法，要求各重点工程指挥部坚持项目推进会制度、解决问题台帐制度、领导干部联系项目制度等长效服务机制，协调解决问题并跟踪问效，今年上半年，我们对各乡镇项目建设情况进行了一次摸底督查，以照片留取项目建设形象，为今后督查时对照项目实际进展、客观考核评价奠定了基础。三是坚持主要经济指标监测和月度评比活动。每月依据财政收入、引进域外境内资金、规模以上工业增加值等指标完成情况进行排序，向全市通报结果，并按排序情况记入各单位干部政绩，有效激发了各单位创先争优意识。四是做好了对税收专项治理活动的督查。按照主要领导安排，于4月中旬对公安局、国土局、房管局、工商局、国税局、地税局等税收专项治理活动的责任单位工作开展情况进行督查，督促各单位创新思路，落实举措，集中治理税收漏管现象，促进了全市税收的逐步增长。

>二、督热点，促和谐，保民生

民生工程是一级党委、政府为民意识的重要体现，对于赢民心、得民意有着非同寻常的意义，为此，我们在今年上半年的督查中，把凡是涉及民生的工程，全部纳入专题督查的范围。

对实事工程，定期督查，跟踪协调。将省、郑州市和我市实事结合起来，制定专题督查方案，完善实事档案，坚持每两个月开展一次督查，采取听取汇报与现场查看、明查与暗访相结合等多种形式，及时通报每一件实事的进展情况和存在问题，同时针对问题想方设法予以协调，如市区集中供热工作，供热企业原来只将京城路以东居民作为发展对象，督查办了解到京城路以西也有相当一部分群众有供热需求，于是针对此情况与责任单位多次进行沟通，在责任单位的积极协调下，供热计划进行了适当调整，将京城路以西部分区域居民一并纳入，进一步扩大了供热覆盖面，使更多的居民因此受益。

对移民安置，长期深入，调查反馈。为促进广武镇东、西魏营村移民问题的早日解决，从市联合工作组成立之初，就固定督查人员，分成两组，既当督查员，又当调查员，一方面对工作组责任落实情况、坚守岗位情况、工作实际进展进行督促检查，另一方面，深入移民户家中，通过与群众拉家常的方式，倾听民意，发现问题，及时将了解到的有关情况向市领导汇报，确保领导在最快的时间内了解移民工作第一手真实资料，为领导下一步的决策提供参考依据。止目前，督查中发现的14个问题及9项建议大部分都被市主要领导予以采纳。

对环境卫生整治，集中时间，强力推进。针对我市环境卫生整治工作时间紧迫，任务繁重的状况，督查办组织人员深入主要责任单位，连续奋战一个月，进入全市各脏、乱、差集中点，一方面一线核实、摸清基本情况，一方面了解掌握工作中存在的突出问题，找准问题症结，督促各乡镇进一步增强责任感和紧迫感，不断加大整治力度，使城乡环境卫生状况大为改观。

对中小学校及幼儿园安全管理，主动暗访，及时建议。在4月底媒体连续两次报道小学幼儿园发生的恶性伤人事件后，立即对正在开展的工作进行了调整，开始深入各小学校、幼儿园对安全防范措施进行暗访，现场查看每所学校时，不漏一个安全隐患，不漏一处安全盲点，不漏一个薄弱环节，发现各类安全隐患问题11大项，针对暗访中发现的问题，一方面向责任单位进行反馈，从而引起了相关责任单位的高度重视，另一方面，向市相关领导作专题汇报，为市政府对该项工作的全面安排部署提出好的意见和建议。之后，督查办又于5月初对公安局、教体局等主要责任单位的职责落实情况进行了督查，再次抽查了部分学校和幼儿园，促进了该项工作的有效开展。

另外，根据阶段性工作部署情况，督查办还先后对春季计划生育、植树造林、幼儿手足口病防治、安全生产、计划生育、旅游安全、经济适用房建设等群众关心的热点问题进行了重点督查，为市委市政府及时解决问题，赢得群众满意起到了重要的参考和推动作用。

>三、督专项，促解决，保形象

督查办始终把督促办理主要领导批示当作一项上为领导分忧、下为群众解难的重要工作抓紧抓好。采取现场督办，电话督办，回访当事人等方式督促协调各责任单位，要求他们认真调查、有理有据、材料翔实、上报及时，坚决做到“事无小事、件无小件”，全程掌握了解批示件办理的各个环节。对办理不合格的批示件坚决打回重办，确保领导批示每一件都落到实处，保证了办结质量。如针对杨书记关于“群众匿名举报广武镇广场旁边存在黑网吧问题”的批示件，在调查了解，掌握事实证据的基础上，协调相关责任单位对其进行了取缔，得到基层群众的好评。针对袁市长关于“郑州市网管办反映我市贾峪镇石灰窑死灰复燃问题”的批示，先后两次进行实地暗访，了解事情的详细情况，并及时将暗访情况向环保局、贾峪镇反馈，督促其开展联合行动对我市不合法石灰窑进行了集中整治，达到预期效果。今年上半年，督查办共受理上级和本级党委、政府主要领导批示189件，转办件119件，查办件70件，已全部办结。所承担网民留言涉荥部分办理工作，承办完成率达到100%，得到上级领导机关的肯定。

>四、抓创新，促完善，保成果

督查工作的创新主要体现在以下个方面：

一是学习方法的创新。我们建立了每周一学习例会制度。在学习方式上，不拘一格，各科室近期的工作内容、督查人员对某一项工作的现场见闻、市定重点工作的进展情况、某一次重要会议的主要精神、上级业务部近期的工作重点等等，都可能成为会议的学习交流内容。通过这种方式，督查办内部5个科室之间增强了对相互工作的了解，使大家对各基层单位的工作情况有了更加全面的认识。

二是目标管理的创新。3月初，我们组织人员赴仙桃市、潜江市、黄梅县学习考察目标管理工作，吸取外地市先进经验，结合我市实际情况，根据市委、市政府XXXX年工作思路和工作重点，对XXXX年我市目标考评办法，企业和企业家奖励办法，招商引资和新增重大工业固定资产投资有功人员奖励办法等做进一步修订完善，新增对产业集聚区的奖励办法，形成《\_荥阳市委荥阳市人民政府关于XXXX年度工作考评奖惩的意见》和《XXXX年度工作考评细则》。

三是通报形式的创新。根据督查工作需要，启用了《专题督查反馈》和《项目建设专题督查通报》，前者主要是针对市委、市政府主要领导现场办公及下基层调研做出的重要指示、决定进行督查，随时反馈，后者主要是针对市定重点建设项目进展情况进行通报，突出其连续性。相较于《监督督查通报》，它具备了时效性强、针对性强、问题分析更加透彻等特点，目前已经编发的《专题督查反馈》和《项目建设专题督查通报》中，已有6期被主要领导批示，充分体现了督查办在决策服务方面的主动性。

四是对会风会纪考核的创新。针对我市以往会风会纪考核中出现的一些不完善问题，认真借鉴二七区会风建设考核管理办法，并结合我市工作实际，制定了《荥阳市会风会纪考核管理实施办法》，对会议的筹备、请假办法、违纪处理等情况进行了细化和规范，为我市会风会纪的进一步好转创造了条件。

随着领导交办督查任务越来越多，督查活动的开展也越来越频繁，督查力量明显不足，为了更充分地发挥每次督查的作用，督查办实施了计划提前一周，方案相互衔接，信息定期交流的工作机制，即每个科室提前一周制订工作计划，列出督查方案，由综合协调室统一汇总整理后，将督查对象一致的予以合并，降低督查频率，增加督查内容，提高督查活动利用率。如对省、郑州市、我市十件实事的督查，以及责任目标和跨越式发展工作的督查，采取的就是这种一次督查、全面了解、分别通报的方式。对一些重要的市定工作，如果牵头单位作用发挥较好，平时督查工作能够做到定期开展，全面通报的，督查办只进行个别抽查，认定后以牵头单位的督查结果为依据记入干部政绩，如项目建设、新农村建设、创建工作等。

总之，今年上半年，经过全体同志的共同努力，督查办的工作取得了一定成绩，但也存在很多问题和不足：一是主动服务领导的意识还不够强，工作力度不够大，在一定程度上，被动工作还占有相当比例。二是创新精神不够，督查活动多数仍然采取常规性、传统性、一般性方法，缺乏创造性和新鲜感。三是督查中对有些情况掌握不透，认识不深，了解不够。四是知识面不够宽，特别是对一些专业领域的知识，知之浮浅，或是一知半解。这些问题的存在，在一定程度上影响了督查工作的全面开展和督查作用的有效发挥。在以后工作中，要增强主动性，发挥能动性，树立创新性，坚定责任性，追求实效性，强化学习，加大力度，采取有力措施，切实把督查工作做好，以督查服务水平的全面提升和各项工作的优质高效，推动全市各项工作落到实处。

**客户督导工作总结报告12**

我校在创建市平安校园中，遵照瑞教办政等创平安校园文件精神，认真筹划，周密部署，狠抓落实，为全校师生的工作、学习、生活营造了一个良好的环境，现将创建情况简要汇报如下：

>一、领导重视，组织健全

为切实加强对建设“平安校园”工作的领导，确保“平安校园”建设各项工作的落实，学校成立创市“平安校园”领导小组，成立了以校长为组长，分管领导为副组长，各有关处室负责人、各班主任为成员的领导小组。学校领导班子高度重视学校安全稳定工作，确立学校安全无小事，学生安全无小事的观念，站在抓安全就是抓发展，抓安全就是抓稳定，抓安全就是维护人民群众根本利益的高度，努力提高抓好学校安全工作的自觉性和主动性，变“要我抓”为“我要抓”、变“被动抓”为“主动抓”、变“突击抓”为“经常抓”，持之以恒，常抓不懈，使学校安全工作的各项措施真正落到实处。

>二、健全制度，预防为主

在创建工作过程中，我校制订及修改了有关创建平安校园的管理制度。内容有《学校卫生管理制度》、《消防安全制度》、《社会实践活动、德育基地活动制度》、《学生外出集体活动安全保卫制度》、《校园安全保卫、治安管理制度》、《实验室安全制度》等，使各项工作有章可循，落实到位，我们还制订了天天检查，周周汇总制度，建立和完善各类值班制度。

>三、安全法制教育，常抓不懈

加强对学生的安全法制教育，多渠道、多内容、多层次、多形式地开展教育活动，包括校园广播橱窗报刊宣传；对违纪学生专题教育；邀请法制校长、派出所领导、消防大队等执法部门对学生进行法制教育和消防等安全教育，切实增强学生的法制观念，提高自我防范的意识和能力。尤其是在每年寒暑假前夕，总要安排一次集中的法制、安全教育，确保假期的平安。为了巩固法制教育的成果，学校在每学期纪律工作常抓不懈的同时，集中安排一周的日常行为规范、学生一日常规学习训练强化周，使得遵纪守法成为广大学生的自觉行动。通过学校宣传法制教育，全体师生增强了法制观念，遵纪守法成为广大师生的自觉行为。全校没发生一起刑事案件和安全责任事故。

>四、加强校园内部治安管理工作

1、加强门卫建设，增强师生在校园的安全感。

我校在今年配备了一名专职保安，加强校园巡逻安保工作，加强了对校外人员来校的管理，实行24小时的值班工作。在课午间关闭学校大门，严格控制进入校园的外来人员，对进入校园的外来人员实行来访登记，保障了师生的安全，确保了良好的校园治安秩序。我们还与陶山派出所建立了经常性的联系，如遇特殊、紧急情况能及时向派出所报告以得到及时妥善的处理，确保校园平安。

2、加强对全校消防设施的检查，消除安全隐患，完善各项消防设施。

认真贯彻“预防为主，防消结合，群防群治的方针，坚持”谁主管，谁负责“的原则，一级抓一级，层层抓落实。做到责任明确，制度落实，奖惩分明。学校经常检查校园一些重要场所的防范措施。如：电脑室、仪器室、体育室等，积极做好设防工作，结合学校实际，增添防范设施。如：定期对教师宿舍、教室电线等进行了梳理与更新，对教学楼后挡土栏杆进行安装，对消防设施进行添置，上学期对教室、教师宿舍、食堂等共添置了14只灭火器。在今年10月份，根据上级的消防建设的要求又添置了灭火器、逃生应急指示灯、消防软梯等，还安装了2只消防栓，3条消防栓皮管，每条20米，共60米。并对校园安全进行全面排查寻找隐患，发现的问题，及时整改。

3、提高认识，增强做好学校卫生监督工作的紧迫感和责任感。

学校是群体食物中毒、传染病等突发公共卫生易发部位，做好学校卫生工作，关系到广大师生身心健康。组织开展在传染病防治监督管理、食品卫生安全、公共场所卫生和饮用水卫生为重点的监督检查，学校落实卫生安全管理的各项措施，加强技术指导，消除安全隐患。加强学校食品卫生工作，严防食物中毒事件发生。按照《学校集体用餐卫生管理办法》、《学校食堂与学生集体用餐卫生管理规定》和食品卫生监督管理量化分级管理的要求，学校积极落实各项食品卫生规章制度，设立专职或兼职食品卫生管理员，加强对从业人员健康检查、食堂的食品采购、餐具消毒和食品加工过程等重点环节的监督管理。整顿校园周边食品摊贩市场。认真落实各项卫生防病措施，有效预防各种传染病的发生。学校注意保持好环境卫生，采取有效措施灭鼠、灭蟑螂。做好水源防护，采取二次供水使用符合国家卫生标准的设施、设备、落实水质污染。

>五、建立预警机制，防范未然

我校根据校园安全工作规律，及时开展预防溺水、火灾、雷电、台风暴雨等预防教育。在校门口安装电子监控，以达到建筑内财产和人员安全防入侵、防盗、防破坏等目的。学校有校园处置突发事件组织、物资和人员。每学期开展隐患排查行动，我们还加强了安全信息工作。定期召开信息员会议，汇总安全信息，分析安全形势，根据需要布置任务提出要求，普通信息半月一报，重点信息及时上报。

>六、制订应急预案，处置突发事件

为确保学校的安全与稳定，有效处置突发事件，建立统一指挥、职责明确、运转有序、反应迅速、处置有力的应急处置体系，最大限度降低突发事件的危害，维护和确保学校的稳定、保障我校教育教学工作的正常进行，结合学校工作实际，制订应急预案。我校成立“校园突发事件应急处置工作领导小组”，作为学校预防和处置校园突发事件的领导机构，负责指挥、协调和组织我校重大突发事件的预防和处置工作；对重大突发事件预防和处置工作作出决策，协调解决预防和处置工作中的重要问题，督促学校预防和处置方案及时有效地开展工作，检查重大突发事件预防和处置工作落实情况。

>七、完成目标情况

在上级行政部门和机关的指导下，积极开展创建“平安校园”活动，逐级落实治安责任制，突出重点，落实了人防、物防、技防设施，营造了安全稳定的校园治安环境，为全校师生工作学习提供有力的安全保障，完成了学校安全稳定的工作目标。

1、建成“四大环境”。

一是稳定的校园环境。即有健全完善的维护稳定领导责任制、部门责任制和岗位责任制，全校上下职责明确，工作到位，措施有力，效果明显；矛盾纠纷调处工作机制健全，成效显著。二是良好的治安环境。通过大力加强校园治安防控体系建设，建立信息传递、安全防控、长效管理、群防群治和快速反应机制。有效地控制各类案（事）件、事故的发生。三是规范的法制环境。通过深入开展依法治校工作，各级组织都能坚持以人为本、依法治校，建立健全各项规章制度，依法保护师生员工的合法权益。四是安全的工作环境。通过加强防火安全、用电安全、饮食安全、交通安全等管理工作，健全完善突发性公共卫生事件预警处警机制，层层落实安全责任制，加大安全检查和监管力度，及时整改事故隐患，有效预防重特大火灾事故和安全责任事故的发生，为师生员工营造一个安全、稳定、文明的学习、工作、生活环境。

2、实现“四个不发生”。

即不发生重特大刑事、治安案件，无学生违法犯罪；不发生火灾事故（爆炸事件）、安全生产事故和校内交通事故；不发生学生涉毒案件、食物中毒事件，无学生非正常死亡安全事故

3、保障了学校各项工作的健康发展。

办学质量得到进一步提高，学校在注重教育质量、加强管理服务的前提下，逐步走向规范化管理，办学实力进一步增强，办学条件进一步完善。

总之，在全校师生的共同努力下，平安示范校园创建工作开展有声有色，安全工作成绩突出，近几年来学校没有发生一起安全责任事故，师生在校内安心工作和学习，安全感强，对学校安全和治安状况感到满意，同时得到社会的认可和家长的信任。我们决心再接再厉，争取更大成绩。

**客户督导工作总结报告13**

20\_年在公司带领的关心下，我从一个浅显员工生长为柜的柜长，我感受力有未逮。一方面是我的专业学问窘蹙，营业才干不强，另一方面是我感受坚苦良多，社会经历缺少，学历缺少等各种启事使自己感受很纤细，缺少担任重担的勇气。

在繁忙的任务中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的任务进程，作为京华服装超市的一名员工柜构成员热诚的办事给顾客留下了最好的印象，在最短的时分之内辅佐顾客消除疑虑，压服顾客采办产物。

依照顾客的需求去进货，依照季节的转变去调整产物，依照天气的转变去组织热销种类，依照面料的特性去组织货源。如我们十堰的购物习气依然有着较着的天气效应：气温一降，冬令商品的发卖就直线下降。

经过这段时分的考验，我柜组的同志个个生长为及格的发卖人员，有的成为发卖主干，为完成20\_年发卖打算立下了汗马勋绩。

20\_年，我柜组在公司党委的统一带领和摆设下，在兄弟柜组的支持下，经过部分味员的配合勤奋，胜利地完成了服装发卖任务。

20\_年我们柜组当真进修发卖学问，增强自我修养的进步，热忱为顾客办事，睁开对劲在京华，教师工作总结办事为顾客的营销勾当，想顾客之所想，勤奋为顾客修建优秀的购物情况，做到进货、贮备、发卖各环节的落实，严把质量关。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，采办者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等固然价钱不菲，但不少男顾客仍激动慷慨大方解囊。尔后我们要做一些思虑。

我深切感应京华服装超市的畅旺生长的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20\_年发卖功绩愈加畅旺!

我愈加当真敬业，热忱为顾客办事，团结柜组一班人，勤奋进修服装发卖技巧。我深知优秀的服装发卖人员对产物的专业学问比普通的营业人员强得多。针对不异的成绩，普通的营业人员能够需求查阅资料后才干回覆，而胜利的服装发卖人员则能立即对答如流，一针见血，切确地供给客户想知道的动态，在最短的时分外给出对劲的回覆。

她们行为约束才干强，深入熟悉到作为发卖部中的一员身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时期表了京华的笼统。因此我柜组姐妹不竭拓展专业学问，进步自身的素质，高标准的请求自己，在发卖实际中堆集一些任务经历，较好体会整个服装市场的静态，走在发卖市场的前沿。

我们作为服装超市的一个发卖部门，部门员工，刚到超市时，包罗我，对服装方面的学问不是很知晓工作总结，关于新情况、新事物比力目生。在公司带领的辅佐下，我们很快体会到公司的本质及其服装市场，以及消耗对象和潜在的顾客。我组员工步队齐截，熟悉统一，勤奋做好自己的本职任务。

我柜组部分员工高低他心，阐扬个人聪明和缔造力，斥地进取，团结创优，谨小慎微，缔造了柜组营销的佳绩。

服装发卖任务让我们柜组勤奋建立企业优秀笼统，笑脸迎顾客，热忱待嘉宾，为顾客量身推销产物，赢得了顾客的认可。顾客对劲率、回头客呈优秀势头。20\_年我柜组完成发卖任务……

在7月份起头做柜长的时分，经理给我安插任务，因为胆寒的心思，惧怕不能胜任，和经理辩说起来。经过任务实际和进修，我体会到经理的良苦居心，她是为了给我们每一小我一个适当的位置，给每小我一个成漫空间。

鼓励柜组姐妹充溢自傲去赢得顾客的置信，去热诚为顾客办事，去充实体会柜组服饰所需求的顾客属于哪一个阶级，充实体会顾客快乐喜欢，有的放矢搞发卖。

\_年我们柜组将继续本着“以报答本”的任务立场及“顾客的高度对劲是我们的最终方针”的运营理念，部分姐妹将进一步固结我们的战争力，以饱满的热诚，热忱的浅笑投入到新的任务中去。

部分姐妹看待不合春秋条理的顾客，充实思考他们在服装品牌、层次、价位上的需求，热心为他们推荐时兴、安康、质优价廉的商品。

现将相关情况总结如下：

我们还要勤奋进修转化顾客否决见地的技巧，降服服装发卖市场所作很是剧烈的坚苦，抓住顾客的采办旌旗灯号，让顾客精神上取得很高的对劲度，勤奋开创发卖新功绩，为顾客办事，为顾客省钱，为公司盈利，让对劲在京华的理念进一步取得拓展，让京华美名望满十堰，让更多的顾客再来京华!

勤奋做到不论顾客货比几多家，我们京华服装超市也能为顾客供给质优价廉的商品。在发卖进程中贯串浅笑办事，多和顾客交换，她们经过服装发卖，与他人说话的时分变多了，增强了自傲心，也进一步懂得了若何与顾客沟通，推销服装的格式、色彩、价钱与顾客的需求适应，使顾客接收你的见地和倡议。

在任务中我也熟悉到人不是终身上去就什么乡村的，当你降服心思的阻碍，那一切都变得轻易处置了。因此带领给我安插任务，是为了锻炼我，而任务中姐妹的支持，发卖功绩的胜利完成又增强了我的自傲心。因为只要充溢剧烈的自傲，服装发卖人员才会以为自己肯定会胜利。

总之，我柜组部分员工以京华为家，颠簸建立奉献在京华，对劲在京华的职业理念，谨小慎微，团结协作，以饱满的热诚撵走顾客，以殷勤的办事看待顾客，以热忱的浅笑送别顾客。

因此我和柜组姐妹多方体会产物特性，在发卖任务中忙而不乱，能敏捷、切确地找出不合顾客的采办需求个人工作总结，从而赢得顾客的置信。我把明白的方针、安康的身心、极强的开辟顾客的才干、自傲、专业学问、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处置否决见地、跟踪顾客和收款作为惯例营业去进修。

**客户督导工作总结报告14**

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：

>一、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...

**客户督导工作总结报告15**

在教师细心的工作中和幼儿愉快的学习中迎来夏季的暑假，回忆这个学期的点点滴滴，好像是昨天刚发生的事情，本学习经过了欢笑、汗水等等，在大家的帮助和努力下，获得了不错的进步。我对本学期的教学工作总结如下：

>一、教学思想

1、我对幼儿园班级管理更严格了，我在思想方面更加超前了，为了我的教育方面有更大的提升，做到自我本身要保持精神和心态的乐观。在幼儿的教育关怀中，要对幼儿做到有童心、耐心、爱心，对幼儿的教育，要保持原则，对幼儿的教育工作上要保证正确的心态。

2、幼儿园与幼儿家长要做好家园联系，在工作不断地进取中要得到家长的支持，在发现问题时要及时改正。在家长方面幼儿园要做到多听家长意见和一些要求。培养家长在教育方面的正确观点，让家长在教育观点上不要走偏激。让幼儿家长认同幼儿园的教育观点，并能积极踊跃的参加幼儿园的教育活动。我们的工作要得到了家长的认同，充分的证明家长对我们工作的认可，能让我们更好的开展家园工作。我们现在已经做到了。

3、我能感受到肩上的责任的重大，我要不断的充实自己，让自己变得知识更渊博，在工作方面要严厉的要求自己。在教育中让幼儿养成良好的生活习惯，让幼儿具有心理和身体的双健康。

>二、教育教学方面

1、在教学方面，主要是上好课，为了讲一节完美的课，私下我会准备好教材。多多了解幼儿的知识面，看他们那些方面需要加强，他们学习的习惯和兴趣。

2、在教学中要因材施教，引导幼儿主动的去学习，加强幼儿的某些能力。

3、教学中要制定好各环节，组织好教学活动，保证幼儿在园一天，要全方位的发展和培养，安排好各个时间段。

>三、努力改正不足

1、常常在教学后的自我反思中发现不足，反思提高工作。

2、在经验和反思中促进教师的成长。

3、在教幼儿的工作里，每天提心吊胆，处处小心，辛苦的忙碌，但看到孩子们那天真可爱的笑脸时，一切都抛到九霄云外了。

本学期我很高兴，再苦再累又算得了什么，我在本学期里又学到了很多，只要多学、多看、多进步才能把工作做得更好，才不会对我教育的孩子有愧。多一点反思，多一份进步。

**客户督导工作总结报告16**

本人自20xx年担任公司市场督导后，到现在已有x年了。为了进一步实现工作上的自我提升，现将20xx年的工作情况作如下汇报。

>一、工作情况

本年度在公司领导的正确领导和广大同事的大力支持下，本人紧紧围绕工作目标，创新工作思路，努力完成各项工作任务。无论干什么工作，我都以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好。今年以来，主要做的工作包括以下三方面：

（一）做好运营管理

负责收集、审核二级区域月度运营计划及区域经理、业代月度绩效指标设定及结果核对。

（二）加强促销管理

提高销售业绩。重点是对二级区域的营销工作作好提前安排，并制定相关促销计划，跟进并督促促销计划的执行情况，保证促销工作的顺利实施。

（三）网络管理方面

一是追溯、校验二级区域终端管理指标；二是追溯、校验二级区域网络管理指标。

>二、工作计划

（一）将学习摆在首位，不断提高业务综合能力

一方面，要继续学习相关业务知识，增强对市场的敏锐力，并将理论积极运用到工作实践当中，更好地完成本职工作。另一方面，要多总结经验教训，积累工作经验，为今后的工作打好基础。

（二）沉着冷静，保持良好的心态

对于各种工作难题，首先要克服急躁的情绪，戒骄戒躁，保持冷静，调整好心态，用饱满的精神、积极向上的态度来迎接不同的挑战。和同事们积极交流，增强团队组织的凝聚力，进而提高工作合力。

（三）确定目标，强化创新意识

作为xx市场督导，我必须根据公司的年度销售计划来制定出个人远近期工作目标，并全力以赴地去实现。同时，要增强创新意识，改进自己的工作方式方法，不断提高自身的工作水平。

**客户督导工作总结报告17**

从七月底项目组运作开始，到目前己经完成了项目的大部分工作，市公司对我项目组的考核指标完成的进度也将在本月结束，当我们己经有些欣喜地以为项目就要这样顺利结束的时候，再次到访支撑，让我们恍然，原来我们还忘记了后期工作中很重要的一点，就是要提高各区县公司数据中心对我们的感知，以防市公司的满意度调查中，如果某个区县公司的数据中心对项目的不满情绪，影响我们项目组的顺利结案甚至是续签的可能性。在做工作汇报总结的时候，对自己的前期工作也进行了深刻的反思并做了详细的总结，那时才猛然发现其实我们是可以做得更好的。在此，我就结合我们的汇报总结来谈谈督导在工作中应注意的问题。

在汇报材料中有两方面的内容很重要，一是成果的体现，这是展示我们的功劳，体现我们价值的内容，包括数据成绩和软性成绩（比如说网点老板的积极性和营业员的主动营销）；二是工作内容，这是展示我们的苦劳的重要内容，让移动看到我们其实是做了很多工作的，在推动数据业务健康发展方面也是有贡献的，就算没有功劳也有苦劳，就算现在没有成绩也只是时间上的问题。所以针对这两点，总结起来，在具体工作过程中我们要做到“两关注两充实”。

“两关注”指的是关注数据成绩和重要网点。数据成绩在汇报材料中是我们成果体现的重要方面，所以对于它的关注也是相当重要的。但是数据业务的种类很多，要推动网点去做所有的网点也是存在一定难度的，所以在数据业务方面我们也要抓住一部分业务进行重点关注。本人结合所在项目组的情况，总结出来的几类：

一是最容易做的业务------容易推动网点去做，提高揽收量。

二是最赚钱的业务------老板愿意去做，并对提高佣金有很大贡献。

三是区县公司的短板项目也是区县的数据中心希望我们帮助去完成的指标性任务------能够帮助数据中心完成任务，会加强数据中心对我们的感知，提高满意度。

四是项目组的任务指标------市公司对我们有指标考核，当然就要重点关注我们的考核指标的业务，这是最关键的。之所以要关注重要网点，也是因为我们精力有限，要在短期掌控到所有网点，并且要他们都做出成绩来是不可能的，所以我们一定要抓住部分重要网点。这里我也总结出来几类：

一是优质网点：指的是现在业务发展较好，对区县的数据业务的贡献值很大的网点，大多部分业务成绩都是由这些网点做出来，一旦这些网点的数据有异常，对我们的总业务的揽收情况就有较大的影响，所以一定要关注这些网点的数据变化。

二是标杆网点：指的将我们的方案方法试用的网点，并做出成绩，表明我们的方案的可行性和成效性，选择标杆网点一定要慎重，要考虑他们的放号量、人流量、业务发展的潜力和老板意愿等方面。做出成绩的标杆网点在汇报材料中是有很份量的典型范例，具有极强的说服力，证明我们方案的可行性的。

三是意愿己提升的网点，不管网点的放号量和业务量多少:之所以还要关注这些网点,是因为如果我们的标杆网点没有做出成绩来的话我们还可以以这些后选网点作为我们汇报材料中的例子来证实我们工作的软性成绩的。

四是能做主动营销的网点，这也是为了体现我们在推动网点健康积极发展数据业务所做出来的成绩。

“两充实”是指的是充实我们的工作内容和辅导资料。工作内容决定了我们做出成绩的关键，也是我们汇报材料中主要的内容，占了大部分的篇幅，所以为了更好地做出数据方面的成绩，也为了充实我们的汇报材料，充实并计划好我们的工作内容也就显得尤为重要。不同的项目对督导的工作内容也不同，但是大致应该会有以下几方面：

一是我们的日常工作，包括：

1、现场辅导及其集中培训最基本的工作形式。

2、日常沟通以飞信、邮箱、电话多种形式，加强联系，加深感情。内容可以是平常普通的问候，或是业务的\'指导或是督促。有时网点的积极性不是一下子就能带动起来的，你得多加督促和提醒。

3、交流会为网点构建一个交流的平台，可是建立飞信群，QQ群或是利用移动本身己有的交流工具如腾讯通，并带动他们习惯于在这样的平台上交流；组织交流会，加强网点相互之间的认识和交流，选择有代表性的优质网点做经验的分享，这种以网点带动网点的作法比由我们单方面去推动会更有效。比如说：我曾组织一片区的网点做交流，会上有网点老板。

4、数据关注和通报我们要有做出成绩，当然就要关注数据，最好能对相关的数据作统计分析，如把网点的放号量与业务的揽收情况结合一起统计，分析开通率，以便分析网点的发展潜力；并对成绩做出排名进行通报，以给网点施加一定压力。

5、利用好关系，把握关键人物，更高效的开展工作。在走访网点前，要参考数据中心与区域经理的对网点的评价，以了解各方与网点的关系如何，把握谁才是真正能够推动网点去做数据业务的关键人物，在施加压力方面就可以从关键性人物着手，获取对方的帮助与支撑。其中区域经理在推动网点去做数据并及时督促方面起着很重要的作用，我们可以将每个星期的网点业务成绩排名发给区域经理，潜意识中培养区域经理的竞争意识，对其形成一定的压力，然后再由区域经理自觉地去督促网点。

二是我们的培训内容，也就是我们在现场辅导或是集中培训的时候会要讲到的内容：

1、了解网点的基本情况并平缓相关的抱怨集中培训前这点可能做不到，但是如果是现场辅导的话，先和网点聊聊天，不要一上来就直接讲业务知识、讲技能技巧，网点对我们是需要一个接受的过程的，也是为了让网点把我们这种培训区别和移动之前的那种单纯的教授开通揽收方法的培训开来，加深对我们印象。所以我们先得聊聊他们的业务发展的情况，听听他们对数据业务的看法，了解他们做数据业务的心态如何，然后针对性地把一些问题给解决了，也就是说只有平缓了他们抱怨，他们才会愿意听你讲后面的东西。

2、调整心态，提高网点的积极性这是很关键的一点也是难点。如果是现场辅导的话可以从以下几个方面去努力，酬金刺激、数据业务重要性、网点自身发展三个方面。但是有时网点积极性不是被我们的一席话就能调动的，在没赚到钱之前，网点对我们所说的话可能处于抱以不太信任的态度，所以后期的跟进和督促也非常重要，说的次数多了，网点可能不自觉中也会觉得重要了。其实网点现阶段会从去做数据业务，主要就是两方面的原因，一是来自移动的压力，二是自己为了赚钱。所以如果从谈话中我们能够清楚明白他们是为完成任务多一点，还是为了自己赚钱多一点，那么说服网点去做数据业务尤其是后期的督促工作中，我们就在哪方面多强调多提醒。

3、业务知识培训这是网点能够做好营销的基础。在讲授业务知识的时候，网点可能会提到与该业务相关的移动政策方面的问题，比如说揽收代码是多少，哪些业务是可以免费使用两个月的等，为了能及时帮助他们解决这些问题，体现我们的专业性，取得他们对我们的信任，我们对当地的数据业务政策一定要熟悉。

4、我们对培养主动营销的意识，教授相关的营销的技能技巧教授技能技巧应该就是比较专业的内

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找