# 202\_督导年终工作总结范文(通用3篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-05-20

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的202\_督导年终工作总结范文(通用3篇)，仅供参考，希望能够帮助到...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的202\_督导年终工作总结范文(通用3篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。[\_TAG\_h2]第一篇: 202\_督导年终工作总结

　　20xx年，我区教育督导工作以科学发展观为指导，以教育法规为依据，切实发挥教育督导“监督、检查、评估、指导”的职能，把更新教育观念、义务教育均衡发展、以强化教育教学管理、规范办学、校园文化建设作为督导工作的中心任务，较好地完成了年度任务，我区教育事业健康发展。

　　一、加强督导队伍建设。

　　为加强督导队伍建设，组织督导人员认真学习了《义务教育法》、《国务院关于基础教育改革与发展的决定》等教育法律、法规、方针、政策以及省市有关基础教育强县建设的文件，通过学习提高了督导检查的理论水平和政策水平，力争建立一支结构合理、高素质、充满活力的督导团队，督导工作再登新台阶。

　　二、做好基础教育强县(区)建设准备工作

　　我市从20xx年开始，全面启动基础教育强县(区)建设。我区对照基础教育强县的标准，强化制度管理，进一步明确教育行政和教育督导部门职责，建立“决策、执行、监督”相互协调的教育管理机制。要求辖区内的和两所九年一贯制学校及、三个街道办事处的10所幼儿园进一步强化了学校办学质量管理。学校根据有关规定建立教师备课、上课、课后辅导、作业批改、考试等教学流程的质量监测体系和教育质量评价体系。要求各学校组织相关人员认真学习基础教育强县相关文件，努力做好各项准备工作，为实现义务教育均衡发展、学前教育普及规范发展的良好的基础教育发展态势而努力。

　　三、积极拓展教育督导思路。

　　我部在常规教育督导基础上，进一步拓展督导工作思路。主动介入，积极争取经济区管委会的支持和三个街道办事处的理解配合，共同探索“学校、家庭、社会”三位一体大教育模式，有力地促进了我区教育健康和谐发展。在质量监测上，通过开展中小学生、教师问卷调查、学生综合素质测试等监测工作，为教育决策提供真实准确的一手数据。

　　四、继续做好控辍保学工作

　　积极开展学校、家庭、社会三结合教育，我区控辍工作有了较好的成绩，其中xx街道办事处适龄儿童入学率100%流动儿童及留守儿童入学率100%，初中入学率95%，初中毕业率98%，初中辍学率不超过1%，通过及时掌握在校学生动态，较好地完成了控辍保学任务。

　　五、其他工作

　　20xx年对我区学校的教师队伍建设、教育教学质量评估、学校标准化建设、文化建设、安全稳定及环境优化等问题都给予了高度关注，本年度各项工作都取得了较大的进步。教育督导工作总结在上级部门的正确领导下，经过督导部门和学校全体师生的共同努力，较好地完成了本年度的工作任务。

**第二篇: 202\_督导年终工作总结**

　　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量提高。对于合作方面，这些都是保持良性发展的必要条件。

　　>二、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xx品牌，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐xx的款式。这就是成功的惯性推销，这对于我们xx服装在终端门店冲量是很有效果的。

　　>三、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。

　　从分析顾客心理的角度，往往能挖出更多顾客的消费潜能。顾客能走进卖场，不外乎两种情况：

　　第一，确实是来买衣服的。

　　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，从而达成向他推荐衣服的目的。

　　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，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。综上简述，就是“巧观顾客，当机立断”。

　　第二，可能是来买衣服的。

　　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”。

　　从销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

　　客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

　　沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xx就是一个明显的例子。

　　工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

　　新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

**第三篇: 202\_督导年终工作总结**

　　时光荏苒，我自7月28日进入公司以来已有十三天。虽然进入时间不是很长，对了解也不全面，但我认为“精致生活，源自细节”，不仅要体现在xx品牌的卓尔不群又精益求精的品质功能、大方得体的造型材质、优惠实在的价格上，更要体现在终端销售时亲切周到、热情人性的现场服务，以及完善及时的售后服务上。

　　进入公司后的这些天里，我一直在努力的学习，去了解和适应工作的环境。现对这些天的工作做一下简单的回顾与总结：

　　首先，了解xx企业文化后在石路国际商城有了三天切身学习的机会。与顾客面对面的交流，真正的面对产品更深入的学习。在张姐和陈姐的耐心指导下，先是整体了解了产品的自身优势以及竞品的打击话术，又在与顾客的介绍交流中学习到很多关于终端销售的要点和技巧。在此，先感谢您给我这个机会学习，并感谢国际一店的陈姐和张姐的耐心教导。

　　接下来，在7月31日国美开业时，和在终端学习一天，使我的学习迈上了一个新台阶。在这天里，仔细听取两位促销员与顾客的介绍方式、如何让顾客在我们店停留脚步、如何让顾客放下疑虑等，感受颇深。顾客是上帝，必须热情以待;顾客也是“魔鬼”，最难缠，必须保持耐心热情。

　　8月7、8号与石路国美联合对华辰嘉园的回馈团购会活动的两天里，使我更深层的去了解顾客所想、顾客所虑，让我自身能力又上了个新高度。其实，顾客的心理我们都清楚，买东西谁都买过，最常见的心理无非是货比三家，最常听的话便是“兜兜看”。针对不同的客人采用不同的方式把他说服是最重要的销售技巧，我在努力去靠拢。

　　这十二天的学习，对我来说可谓是目前来说最宝贵的财富。它不仅体现在学文化和产品知识上，更体现在我自身能力的提高上。通过我的努力，马马虎虎算是收到了很好的效果，也得到了耐心教导我的大哥大姐们的肯定，这一点是我值得欣慰的。现在，对热水器、吸油烟机、灶具整体已经了解，净水器方面还没有进行很全面的培训学习。在接下来的工作中，我肯定会把我们产品及竞品的知识学好，不会辜负公司对我的期望，让自己更快的在工作能力上提升。

　　通过这些天的认识，我也想说一下我对市场督导工作的认识：

　　行业不同，督导的方式也有些不同。不管哪个行业，首先就必须对这个行业了解透彻。督导的工作不能仅仅局限于对促销员的管理方面，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，这样才能在促销员碰到销售上问题时能够及时给予解决。另一方面要把自身的协调能力和管理能力进一步强化，能够处理好促销员与门店负责人、促销员和其他公司促销员、促销员与店员之间的一些或大或小的矛盾。与此同时，还应偶尔帮助促销员进行销售。这样不仅可以让商场负责人和门店店员知道我们不光是产品上了柜，也让促销员知道我们也在时刻关注、关心他们的销售情况，他们的感激心理也能帮助整体销量的提高。一箭双雕，帮助销售的同时自己也能了解销售的近况。夸张点说，我认为优秀的市场督导是天使和魔鬼的复合体，因为会让人又爱又恨的，不光是要做好促销员的良师，还要敢于面对问题，不能妥协。

　　经过昨晚的思考，我自己总结了做好一个督导，“勤”字是最重要的。我总结了五勤，希望您可以帮我审评一下是否合理，即脑勤、腿勤、手勤、眼勤、嘴勤。

　　脑勤——我们在终端或市场时，往往是对市场信息的了解是最直接最及时的。这就需要我们针对信息多动脑，提出自己的建议并说给促销员听，而且及时的向领导反馈。

　　腿勤——对于督导来说，经常到终端一线去，用腿来带动大脑思考，才能发现问题并及时解决。

　　手勤——做市场督导，必须要手勤。在终端寻看时看到产品赠品摆放不当或是不整齐，要亲自动手摆放合理并告知促销员下次注意。

　　眼勤——作为一个市场人员，我们必须要不放过竞争对手任何一个细小变化，要能够通过市场的变化准确的找到消费者需求或口味的变化，这是最难做到也最需要做到的。

　　嘴勤——在终端寻看帮助时，看到产品的陈列、宣传单页的放置不到位、促销人员工作执行不到位等问题，这时就要充当黑脸，对该批评的提出批评，是以和蔼的态度进行现场指导，现场演示告知他们操作要点即可，不可言辞过激影响他们工作心情。

　　这五勤，我会慢慢的做到，在很多方面可能还存在缺点和不足，也请您对我监督和指导。当然，我更希望这五勤能够对公司起到一定的作用，大家一起来提出建议和修改。

　　最后，我还想说一些自己认为值得提出的建议：

　　公司：自我认为，如果我是顾客去买东西，不希望我还没进去就有几个促销员围过来。也就是说，顾客是由促销员请入并介绍，督导或是领导们只能是从旁协助或是从价格等方面稳住顾客，在促销员介绍产品时，不要前去帮忙讲解产品，以免造成介绍中断打乱顾客兴趣。

　　促销员：在顾客走到我们店门口时，必须是言辞恭敬而面带微笑的请入，不要让客人感觉是被哄抢拉入店里;介绍产品时，一定要先询问顾客的需求进行有针对性的介绍，切不可一一都介绍达不到销售目的。在介绍完自己的产品优势的基础上，对竞品要尽可能的打击到底，以防竞品有机可乘;顾客可分为两种：一种是今天就准备要买，这种顾客一定要先知道他的需求，尽量的说服他们让他知道我们的价格是惠的，不买就亏了，以我们的优势去说动他，以轻松的沟通来让他们放下疑虑;另外一种顾客是来先看看的，针对这种顾客一定要把我们产品的优势详细的讲透彻，让他们对我们的产品印象最深刻，切不可让他们还没清楚地了解我们就跑进别家去兜。走时给他们一张宣传单页并留号码，要他们知道我们的诚意。

　　以上是我对前段工作的回顾和总结，在接下来的工作中我会更努力，弥补自己的不足、提高自身的能力，决心再接再厉，打开一个好的工作新局面。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！