# 市场督导工作总结和心得(模板16篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-04-17

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**市场督导工作总结和心得篇一**

为认真贯彻“预防为主”的方针，更进一步搞好我镇免疫规划各项工作，使我镇免疫规划工作走向系统化，规范化，完整化，提高我镇儿童整体免疫水平，更好地预防和控制乃至最终消灭相应传染病的发生，保护儿童身体健康成长，.26日至20xx.1.25日本次共督导检查27个村，8名工作人员参加，现将本次督导检查工作总结如下：

1、新生儿上报情况；

2、儿童接种信息登记薄登记情况、登记完整率；

3、免疫规划知识掌握情况；

4、疫苗出入库登记情况；

5、村级免疫规划资料整理情况；

6、报表与底册符合率；

7、开展预防接种及接种信息情况；

8、免疫针对性疾病监测报告情况；

9、儿童建、卡建证情况；

10、上门完成乙肝疫苗首针及时接种情况；

11、安全注射情况；

12、疫苗接种率;。

13、麻疹查漏补种和糖丸普服情况；

14、免疫规划专项整治情况。

大部分卫生室资料收集不齐全，个别村卫生室对本村0-4岁儿童基本情况还不是很了解，接种册登记不全；免疫程序掌握不清楚；疫苗、注射器出入库台账不会填写；平均建卡率96.2%，建证率95%，卡痕阳性率64%；卡介苗接种率为95%、脊灰疫苗接种率为90%、百白破疫苗接种率为87%、麻疹疫苗单苗接种率为95%；乙肝疫苗三针全程接种率为92%，乙肝首针及时接种率为84%。建卡率、建证率和“xx苗”接种率较去年有较大提高。

麻疹查漏补种工作以每个村为接种点，共分29个接种点，实行责任分片包干制，明确任务，责任到人做到村不漏户，户不漏人。接种要严格按照接种规范程序为辖区儿童进行接种，至5月30日止，全镇对3063名8个月—6岁儿童进行接种对象摸牌登记，应种1935人次，共补种麻类疫苗共1717针次，其中（麻腮风疫苗xx08针次，麻风疫苗209针次，流出135人，83人缓种）圆满的完成了此次麻疹疫苗查漏补种工作的落实。

糖丸普服活动中我们积极争取村、幼儿园等有关部门的参与,争取各种方式提前做好应种对象的摸底登记工作,对发现未完成常规免疫接种的儿童及时登记并告知补种疫苗时间，无接种卡、接种证的补建卡、证。根据摸底情况掌握的人数，合理安排接种对象。在村卫生室张贴接种通知，注意事项，配备了急救药品，严格执行了体检-登记-接种-观察-健康教育等工作流程，对每一位接种对象上证、上卡，并上儿童预防接种。坚持“看服到口，咽下再走，吐了再补”的原则，无一例外带疫苗者，确保了接种安全及接种质量，活动结束后，我们对接种对象采取随机抽查的方式进行了快速的评估，接种率97.2%。本次查漏补种活动，辖区第一轮：常住人口应种1366人，实种1328人，流动补种17人；达到规定要求。第二轮目标内儿童应接种人群摸底数xx17人，现将完成实接种人数1397人，流动儿童补种21人，补充免疫接种率达98%。

儿童信息比对清查漏补种专项整治工作中为确保此次查漏补种工作的顺利开展，我院对27个村卫生室进行了督导，通过督导发现个别村卫生室没有及时填写信息采集卡、摸底进展缓慢或摸底统计存在问题，我院及时给予沟通和解决。另外，为确保疫苗的安全有效，在查漏补种期间，我院积极为辖区预防接种点做好疫苗的储备、领发登记、冷链运转等工作，在10月份查漏补种期间我院补种疫苗2443人份。由于此次查漏补种工作补种疫苗种类多，补种目标儿童范围大，补种时间短，工作任务重，数据统计较复杂，为此，我院在培训会议上对如何统计摸底和填写进行了详细安排，并要求各村卫生室一定要按时上报统计报表，现将各类疫苗补种情况汇总如下：

麻疹疫苗应种280人次，实种275针次，接种率为98.2%；脊灰疫苗应种578人次，实种554针次，接种率为95.85%；乙肝疫苗应种292人次，实种282针次，接种率为96.58%；乙脑疫苗应种268人次，实种257针次，接种率为95.91%；a群流脑疫苗应种257人次，实种248针次，接种率为96.5%；百白破疫苗应种585人次，实种577针次，接种率为98.6%；甲肝疫苗应种135人次，实种xx9针次，接种率为95.6%；a+c流脑疫苗应种xx6人次，实种xx1针次，接种率为96.1%。由于个别村卫生室摸底工作缓慢，数据统计不准确，和家长沟通欠缺，组织不利，或儿童家长不重视，不能在规定时间进行补种，造成补种率较低，多数村卫生室统计上报数据存在逻辑错误。另外，有的村卫生室为了节约纸张，用使用过的纸背面打印报表；有的单位用圆珠笔填写报表。由于我镇是城乡结合部，儿童流动性较大，加上儿童家长对预防接种的重要性认识不够，丢失预防接种证的现象较严重（主要是高年级的儿童以及流动儿童），给查漏补种工作造成困难。

1、个别村医村级报表与底册不相符；

2、个别村医新生儿上报不及时；

3、个别村医接种底册免疫规划资料整理不完整，不规范；

4、大部分村卫生室无疫苗出入库登记材料，免疫程序掌握不清楚；

6、存在提前接种、漏种等现象。

1、个别村医责任心不强，对免疫规划工作不重视；

2、免疫规划资料不知道如何整理。

1、村卫生室要主动与辖区适龄儿童进行联系，做好相互沟通，对未补种的儿童再次督促，继续进行补种工作。

2、要大力开展儿童预防接种的宣传工作，提高儿童家长的意识，做好查漏补种工作；

4、虽然我院对村医进行过多次培训，但是由于我镇村医的素质不一，重视不够，造成摸底数据不准确，接种率较低。我院今后要进一步加强对村医的培训工作，提高村医的业务知识。

加强免疫规划工作人员的培训，提高村医业务技术水平，加强免疫规划工作督导，加强计划免疫监管采取有效措施开展加强免疫、疫苗复种和查漏补种工作，努力提高预防接种服务质量，提高接种率；采取多种方式开展计划免疫宣传，加大宣传力度，提高群众防病意识。

**市场督导工作总结和心得篇二**

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，持之以恒的工作心态。

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。

下半年的工作继续围绕着提升专业知识开展，同时加强对整个行业的了解。现将下半年工作做以下计划：

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。

**市场督导工作总结和心得篇三**

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很有效果的。

（3）灵活促销

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。综上简述，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。

一、督导工作总结

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。

半年来，我一直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，所以根据这半年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，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直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，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。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。

二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几

共 6 页

点我想要再次提出来，希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，所以装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如唐山迁安加盟店门头字母间隔太开；比如永康店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如西湖银泰店沙发质量太差以至于现在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。建议：202\_年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。虽然现在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，比如永康市本身招工就非常困难，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，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

共 6 页

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，而我公司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，永康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。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，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，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如芜湖店之前开业满送活动，效果并不好。所以建议：应该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，建议以后能针对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建议，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！

a类店铺：新款为主，折扣稳定在7折以上，辅以少量旧款予以支持节日商场大型活动。

b类店铺：新款、旧款都有，折扣稳定在5折以上，辅以特卖货品作为支持店铺日常的销售业绩。

c类店铺：旧款为主，折扣基本在3折左右，以特卖为主，处理滞销货品，为公司减轻库存压力。

2、关于销售业绩，所有直营店铺202\_年度销量居第一位的是：温州丹璐店，一年总销售额为1037435元，共销售3284件。但该店铺面临的问题仍然是商场大环境没有改善，人流量日渐变少，目前只能是卖一天算一天，明天没有保障的现状在维持着。相比09年总销售额是呈下降趋势！建议该店铺202\_年还是以特卖为主，定格为c类店铺，如果销售较202\_年继续下滑，那么应该撤掉该店铺，以免得利润不抵房租！

名列第二位的是嘉兴天虹店，总销售额为799162元，1593件，销售以特卖商品为主，也有部分正价商品，一般以5折左右销售。建议该店铺202\_年新、旧货一起铺，定格为b类店铺。

对于新开业的芜湖侨鸿店，从9月5日开业以来，销售呈明显上升趋势，202\_年4个月销售374163元，204件，该店折扣较为稳定，这与侨鸿整个商场的环境息息相关。建议该店铺202\_年以新货为主，辅以少量旧货予以支持商场大型活动，定格为a类店铺。

202\_年4个多月，仅销售249406元，258件。人员问题是很重要的一部分，加上该店铺管理一直很混乱，托管商加入其中，给公司后期营运管理造成很多不便。建议202\_年能将该店铺收归公司管理，并派我现场培训指导一个星期甚至半个月，直至改好它为止，我将调查该店铺销售不好的原因到底归结于哪里，并且尽全力整改该店，将其面貌焕然一新。202\_年建议将此店定格为b类店铺。

铺。

至于萧山开元店、长沙百联东方这两家店铺因为商场原因销售额极少，202\_年建议直接撤柜。

其他各店铺不一一分析，202\_建议对直营店铺作以下分类：

a类店：芜湖侨鸿、永康太平洋

b类店：嘉兴天虹、武汉武昌、武汉徐东、西湖银泰

c类店：温州丹璐、长沙百联、萧山开元、海口紫荆

以上据为店铺提供的销售数据，而并非回款数据，如领导需要查看更为精确的数据，可直接让财务提供报表。

以上为本次年底总结报告的全部内容！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这半年的工作历程，作为一名的销售督导人员虽然带来了一定的效果，但也存在不少的问题，为了更好的完成工作，特对阶段性的工作进行以下总结。

刚到公司时，对产品面料方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和培训下，很快了解到公司的性质及产品知识和其培训的重要性。作为销售部中的一员，我深深觉到自己还有很多的不足之处。作为企业的一名督导，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的督导，并且努力做好自己的本职工作。

种心理沟通，眼神交流，以致达到他们的腰包不断的膨胀加厚，让加盟商和导购都达到互利双赢的合作，帮终端培养一批比较忠实的导购从而也解决了终端中出现的招工比较难的现状。

而陈列就是一个店面的整体形象，她能让店面多姿多彩也能让店面黯然失色，而终端真正做到画眼点睛，面壁生辉的还是很少一部分的，所以针对这块我们要更加的要求他们去练习，让顾客有种新鲜而又欣喜诺狂的感觉。

半年的时间里，我得到了很多感谢所有对我帮助过和支持的领导及同事们，谢谢！

最后祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！

202\_年12月5号

本学年我院自律会督导部的工作主要分为文明督导和出勤统计两部分。

文明督导主要是日常督导。在日常督导方面，我部门每周都抽选早上安排10-12个督导人员分别于教学楼的每一层、门厅和楼道口进行督导。督导的内容为：带早餐、穿拖鞋、迟到等。在日常督导过程中，督导人员都按要求带校徽和督导牌，不穿拖鞋，工作积极，能积极地记录，制止带早餐，穿拖鞋的行为。另一部门工作则是监督草坪，维护草坪工作，我部门每天安排2-3个人与各系自律会同学合作，在教学楼与食堂中间的草坪周围监督，并且能够及时阻止破坏草坪，踩草坪抄近道的同学，拍摄下同学踩草坪的不文明行为并给公布，予通报批评。通过我们的努力，使绝大部份同学的素质有了提升。

出勤统计方面，督导部每周一对班级进行抽选升旗出勤情况进统计，并每周作一次汇报。，每月，督导部都会对每个班级进行不定期的抽点，以提高升旗出勤率。

督导部还每周进行会议，总结前一周的工作，布置下一周的任务。

在本部门工作之余，我院督导部还参加一些公共工作。如自律会办公室值班，各活动的场地布置，现场维护。同时，我们还积极参加学院的工作，如各个晚会活动上的秩序维持，部门干事之间工作积极受到了学院领导的好评。还有积极我们积极配合其他部门顺利的举办了一系列的活动，在工作中我们部门干事工作积极，善于提出一些可行性建议，使得我们督导部对学院更有贡献。还多次受到了自律会委员会乃至学校的表扬。在课余我们为了促进部门的交流和沟通。我们出去小聚，在聚会上各个成员之间都敞开心扉，相互认识，相互交流，并且对部门的\'工作都提出自己意见，一起拍照留影，并且实现了那句话，工作期间我们是同事，在工作外我们是朋友。

以上就是我们督导部本学期的主要工作及活动，我们会再接再厉，争取将工作做到最好

而对于我自己的工作，我认为自己所做的还远远不够，在新的一年，我会和各位一起再接再厉，争取将工作做到最好。

以下为我院督导部工作的图像记录：

部门兄弟每日中午顶着烈日在草坪周围做值日工作

教育督导室工作总结

各位领导：

我县教育督导室成立于1984年,隶属教育局,股级单位,现有人员3名，包括股长、副股长、股员各一名。全县有市督学3名，县正科督学2名，有兼职督导员34名。202\_年县教育局依据《山西省教育督导规定》和《晋中市人民政府关于贯彻〈山西省教育督导规定〉的实施意见》，提出成立人民政府教育督导室的申请。目前，县领导就成立祁县人民政府教育督导室进行了专门会议，李丁夫就此做了明确指示，县编办已就相关请示手续上报至市政府，待市政府审核批准后，便可挂牌成立。

一年来，我们教育督导室坚持以 “三个代表”重要思想和科学发展观为指针,以教育改革与创新为动力,紧紧围绕、县政府提出的创建教育强县目标及教育局总体工作思路，认真履行教育督导“监督、检查、评估、指导”的职能，积极施行学校发展性督导评估和全县教育工作年终综合评估，围绕全县教育的中心工作、重点工作自觉开展随时随机的过程性专项督导，使教育督导工作为完成我县教育目标任务起到了较好的促进作用。

下面就督导室一年来的工作向各位领导做一汇报：

一、多-维度为学校定位，创新督导评估机制

为全面了解教育的整体运行情况，对县局所直属各校（县直校）的领导班子和学校管理做出全面客观公正的评价，并建立和完善后备干部选拔机制，根据上级精神和素质教育目标体系，我们在多方调研的基础上出台了《学校教育工作评价体系》，评价体系呈多视角、全方位、分层次的特点，采用上评与下评相结合，定性与定量相结合，纵向考核、横向考核相结合，民主测评、实地检查相结合的方式，突破了以往以“查”为主的模式，采用了以“评”为主 “上评、下评、互评、测评” 的新形式。10年3月，由督导室牵头，分五个检查组，利用一周时间，对全县所有高中、初中、各乡镇中心校、县直属幼儿园共34个单位进行了全面的评估。采用该评估方式后，因为对各学校的校长职责履行情况、班子运行状况、学校教育教学管理等做了比较准确的定位，所以该体系得到了学校教职工的欢迎和不少兄弟县市的认可。吕梁市交城县督导室的领导，多次来我县取经学习。日前，已对这一评价体系作了进一步完善，在本次省、市对我县检查过后，开始对我县所有县直学校进行评估。

二、围绕中心工作，做好过程性随机督导

为完成我县每年的教育目标任务，10年初，我们教育督导室根据省、市教育工作会议精神，参照晋中市政府、晋中市教育局对我县的教育工作任务，围绕、县政府创建教育强县的目标和县教育局领导确定的本年度教育工作总体思路，综合教育局各股室意见，研究制定了《202\_年度的全县教育工作目标任务书》，把我县的教育工作任务分解细化到相应的股室、学校，并在全县教育工作会议上由教育局长与相关学校校长签定目标任务书。为推进目标任务的落实，我们督导室还实行项目管理的办法，落实项目责任制，督促各学校做出工作任务完成的相关计划书，制定出完成各项任务的措施、时间、责任人、逐月安排表。在一年中，我们开展对学校的过程性随机督导，根据学校工作任务计划书到学校对照检查，有的放矢。对按计划完成任务的学校，我们还坐下来与学校领导一起研究新的发展目标，促进学校张扬个性，彰显特色，对完不成任务和推迟任务完成时间的学校，要求学校领导找出原因，明析该校发展变化的轨迹、现状和趋势，寻求发展的切入点，形成文本。同时我们对在检查中发现的诸如安全隐患、教学管理混乱、教育经费使用不当等问题当场给学校留下书面“备忘录”。以上工作实际也是我们督导室每年的常规工作。根据目前我们过程性随机督导的情况看，202\_年我县各学校的工作目标任务已基本完成（详细的情况要等年终检查后决定）。一年来，我们本着大学校一年最少督导两次，小学校一年最少督导一次的原则，全年共下乡63天，深入学校134所（次），为16所学校留有备忘意见74条。

三、抓住重点，着力推进义务标准化学校建设。

我县义务教育标准化学校建设是202\_年县政府和教育局的重点工作，同时也是我们督导室的重点工作。一年来，在标准化学校建设中，我们本着“严格标准、服务学校、软硬并举、发展内涵、突出重点、全面推进”的原则，按照督导职能，重点进行了专题研究、全面督查、重点指导、帮助整改等工作。专题研究就是从督导评估和学校实际出发，会同教育股和个别校长对评估体系a级指标、b级指标和细化的125项c级指标进行了认真研读，并将各项指标完成率与我县的实际情况进行了分析和模拟打分。这样做一方面能让学校更好地了解和落实各项指标，方便自评整改；另一方面也便于督查人员掌握标准进行检查。全面督查就是按照全县标准化学校建设的总体部署，结合工作计划进度，以我们督导室牵头，组织相关股室10余人，在局领导带领下，分别于5月、7月、8月和10月，对47所重点学校先后进行了4次以档案建设、功能室建设、仪器配套、校园文化建设为主题的专项督查，在督查的同时，我们给学校作及时反馈，留下书面指导意见。在每次对所有学校检查过后，我们通过下文的形式进行全县通报。特别指出的是，教育局利用督查结果，设立了13项制度，如通报制度、奖罚制度、黄牌戒免谈话制度等。对在督导检查中发现的工作滞后的学校，对其领导予以亮黄牌做戒免谈话，被两次亮黄牌戒免谈话的学校领导予以免职或调整工作岗位。曾有两名校长，因工作滞后做了戒免谈话。对工作落实、任务完成好的学校，给予表彰奖励，教育局对9所在义务教育标准化学校建设中做的好的学校进行了3000-10000元不等的奖励。重点指导、帮助整改就是在检查中对发现问题较多的学校，专门抽出时间，抽出人员有针对性的指导。在督查中，帮助整改方面的工作我们做的比较多，因为各学校标准化建设的积极性非常高，很多学校主动请求督查，因此重点指导也有了普遍性。通过标准化建设，我县各学校都发生了巨大变化。学校的硬件建设，特别是学校的规范化、精细化管理更是上了一层楼。在去年的验收中，我县义务教育标准化建设工作以935分的高分顺利通过初评验收。刚才县领导与教育局领导都已讲道，我就不再重复了。一年来，仅该项工作，我们督导室牵头组织，到47所重点学校的督查达1554人次，为学校提出的书面反馈意见书124份，下发全县工作通报4次。

四、开展专项督导与调研，有的放矢进行整改

（一）对民办学前教育机构进行专项督导 根据晋中市教育局《关于对现有民办学前教育机构进行清理整顿的通知》精神,由督导室、教育股、统筹办、财务、人事等有关股室组成联合检查组，对全县24所民办幼儿园就园舍设施、教职员工、园务管理、保教水平等进行了专项为期一周的检查，对存在问题的幼儿园提出限期整改书面意见，并双方签字。此次督查，在一定程度上规范了学前教育办学行为，促进了民办幼儿园的健康发展。

（二）对高中新课程改革实验进行专项调研 202\_年9月，我县高中全部进入新课程改革实验阶段，对教育督导来讲也是新内容、新任务和新课题，为了准确掌握高中课改的走向，发挥督导的作用，我们根据晋中市政府督导室《关于普通高中新课程实验新学年准备工作督导检查的通知》精神，会同教研室、教育股有关人员于202\_年9月，对我县祁县中学、祁县二中、东观中学实施新课程改革的进展情况进行了摸底调研，并撰写了《祁县高中新课程改革实验情况报告》，以期了解和研究课改中出现的新情况、新问题，促进课改健康发展，全面提升教育质量。

（三）学校体育卫生及中小学安全、寄宿制学校食宿管理等专项督导 为了贯彻落实《中共中央国务院关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》和教育部制定印发的《中小学体育工作督导评估指标体系（试行）》，根据山西省人民政府教育督导室《关于对全省中小学体育工作进行督导检查的通知》和晋中市教育局、晋中市人民政府教育督导室《关于对全市中小学（幼儿园）安全工作、寄宿制学校食宿安全管理、学校体育卫生工作进行督查的通知》的文件精神，11月，我们督导室会同教育股、勤工股、政教股等组织十余人分五组对所有学校的体育、卫生、学生食宿、化学药品管理和安全等工作进行了为期3-5天的专项督查，并形成专项督查报告。进一步加强了学校规范办学行为，强化了学校安全管理。

（四）全省农村教育综合改革现场会专项督查 为开好在我县段家窑小学举行的全省农村教育综合改革现场会,我室人员在王钢副局长的领导下,协同统筹办等股室,全员全程参与，从前期文字方案到后期现场会实地召开,从具体工作任务到整体工作部署, 直至每一个细节，我们不仅以主人翁的态度到学校督查，更以主人翁的姿态为学校提供服务。此项工作，我们随机督导达11次，由于局领导的高度重视和我们督导工作的到位，使这次高规格的会议圆满召开并得到了较高评价。

在教育局的领导下，我们还积极参与局内检查和其它事务，如9月的学校开学检查，5月、10月的学校校舍安全排查，以及高考、中考、会考等大型考试。我们还迎接了晋中市教育局、晋中市人民政府督导室对我县高中新课程改革实验的专项督查；迎接了晋中市教育局、晋中市人民政府督导室对我县学校体育卫生及中小学安全、寄宿制学校食宿管理等的专项督查。

各位领导：

**市场督导工作总结和心得篇四**

湖南省华容县步步高超市(下简称“步步高超市”)是一家建筑面积为11000m2，开业于20xx年5月28日，地处湖南省华容县商业步行街，分上下两层，一楼全部为租赁区，二楼为步步高生活超市，主要经营生鲜、食品、针棉服饰、日化、家居等，是一家综合性超市。由于心连心超市、好又多超市等具有一定规模的超市已落户该地区，因此，步步高超市必须考虑优化所经营的商品品种结构、正确地市场定位，故笔者根据调研目的进行市场调研，以获得市场信息资料。

1.2调研思路。

本报告从以下几个方面分析和解释调查结果：

1、居民在超市的购买习惯分析。

2、居民对华容地区现有的超市经营状况的态度分析。

3、居民去超市购物的倾向分析。

4、居民在超市购物月平均支出分析。

5、居民对步步高超市经营方向的期望。

6、对步步高超市的未来的经营思路提出几点建议。

本次市场调研所选取的样本数为200个，其中用于统计的有效答卷为175份。由于样本的覆盖面有限，故调研结果难免会存在着一定的\'局限性。

2.1调研目的。

调研的主要目的是了解华容县及周边居民在超市购物的行为习惯、消费量及对步步高超市的消费倾向，以求对步步高超市的经营提供有建设性的意见。

具体目标之四：了解居民对步步高超市经营格局及范围的期望。

2.2调研设计。

本调研项目采用描述性的研究设计，因为这种方法能决定某件事出现的频率并且强调多个变量之间的联系。采取访问法和案头调研法的调研方法，以收集资料了解市场情况。

2.3调研对象。

以来步步高购物的顾客为调查总体，从中随机抽取200名顾客作为调查的具体对象。

2.4调研问卷。

依据调研的目的设置问卷项目，主要分为购物态度，购物倾向，购物期望和购物支出四个方面。问卷简洁，内容明确，具有一定逻辑性，便于数据处理。

2.5资料收集。

2.5.1原始资料收集。

通过5位学生在主要居民活动区或商业点进行现场问卷提问的方法获得原始资料。选择这种方法的目的在于问题简单、容易回答、容易表格化和分析，能提高问卷的回收率和信息的采集质量。

访问员是本人大学好友，具有较好的专业素质，能够保证数据收集工作顺利完成。

2.5.2样本选择。

调查中的样本以华容城区人口为主，覆盖周边乡镇居民。样本容量为200个。问卷调查实施时间选在20xx年8月20、21日(周末)，采用完全随机抽样方法。

2.6数据处理。

将收集到的数据分类整理，然后运用计算机工具进行数据分析处理，为调研结果提供数据支撑。

**市场督导工作总结和心得篇五**

通过市场的巡查与监督/维护，更为了提升单店的销售业绩，使品牌在市场上得到更好的发展与推扩，现将市场部督导对于一个月内的工作总结归于如下：

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。

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。。。

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，结合实际的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。

**市场督导工作总结和心得篇六**

转眼已经到了xx年xx月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年这一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。

这一年工作中总结出：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一年度的工作计划。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、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，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。

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。

以上就是我对20xx年这一年的工作总结，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助。接下来我会认真执行下一年的工作，为自己的目标而努力！

**市场督导工作总结和心得篇七**

本人自20xx年担任公司市场督导后，到现在已有\_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总结汇报。

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。

(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。

**市场督导工作总结和心得篇八**

转眼已经到了xx年12月份，根据自身的实际情况，我对自己xx年这一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。

这一年工作中总结出：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一年度的工作计划。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.对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，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。

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。

以上就是我对20xx年这一年的工作总结，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助。接下来我会认真执行下一年的工作，为自己的目标而努力!

**市场督导工作总结和心得篇九**

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，持之以恒的工作心态。

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。

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。

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。

二、业务情况。

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。

三、团队协作。

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。

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，需要改进工作方法。

3.对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，采用和实施。

五、解决方法。

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。

以上就是我对20xx年上半年的工作总结，在工作总结中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行下半年的工作，为自己的目标而努力!

希望可以帮助到您!

。

**市场督导工作总结和心得篇十**

本人自xx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202\_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。

作为啤酒市场督导，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。

**市场督导工作总结和心得篇十一**

我12月27日正式进入金立公司工作，可我做销售的时间并不短，虽对“金立”还有很多不了解，但我认为，“金品质，立天下”，不仅要体现在金立手机卓而不群又精益求精的品质功能、特考究的造型材质、亲民实在的价格组合上，更要体现在销售时亲切周到、热情人性的现场服务，以及完善及时的售后服务上。

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：

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，让他们对我毛司的形象、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。

在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的特卖点和销售技巧。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很有效果的。

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。综上简述，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”。

当前策与打算。

10日前兑现的于4月30前将结算清单下达各省，5月10日前予以兑现。

b五月份的产品价格策暂按四月份的价格策不动。

c各项产品的营销策略。

公司认为配制奶销售量还是很大，关键是差价不够与侵权假冒产品冲击二大因素，造成销量上不去，因此公司要求各省主动打击、打假办重点打击侵权假冒产品，同时要求各省尽量把零售价提高到4元/板，达到32元/箱，公司采取100ml奶平均每箱投放元刮刮卡(果奶取消、xx1元/箱、220ml奶元不变)的办法提高零售商的利润。对价格提不到4元/板的省份要求重推xx到终端为元/箱，零售价确保4元/板(合计32元/箱)，经销商、二批商的差价保证在元/箱，同时开展大规模的宣传促销活动，打开市场。公司随后还将推出酸奶与新包装，制定好合理差价，以渗透形式促销，逐步扩\_的销量。

公司准备推出加果汁的xx系列碳酸饮料，改换包装，价格不变，平均每箱内投放元刮刮卡进行促销，额度300万箱，随后降低为1元/箱，xx可乐与其它xx系列按每箱1元促销一个月，以后视情况再定。

xx必须确保零售价3元/瓶的底价，原有促销策不变，另拿出10万短袖加上原已发合计万件，按510箱配一件铺货到终端，并要求销售公司按已发促销服装与发货量进行认真查核，各省不得让经销商、二批商拿到后挪作它用，一旦发现要严肃查处，并加倍扣罚。同时要求广告部重点广告投入，各省要组织大型促销活动，务必在5月份将xx打响。

目前经销商、二批商的库存偏大，销售旺季未到，目前价位低实质上是我们春节后促销假压库所造成的，我们停止促销后人家迫于成本的压力也在缓慢提价，故公司认为没有必要在近期再怎么促销。目前主要的问题是零售价偏低，零售卖元/瓶，请各省按此价格铺货，铺货时按四箱送一箱到终端的形式去铺，决不要折成价格去搞。要求每个经销商铺一部分去试销，公司认为还是可以推开来的，农夫去年新包装到零售的价格达到3元多，仍销了一段时间，而我们元/瓶，消费者好奇应该还是能接受的(原零售价在元/瓶的可以按2元/瓶销售，各省自己按情况而定)。

目前我们有许多品种由于没有专人专户销售，亦没有自始至终的关注，再加销售之前没有认真规划造成均未销起来，反而造成疑难库存，产生负面影响。公司认为并非是卖不掉而是我们没有去卖所造成的，因此要求销售公司将各类品种下达计划给各省，要求各省指定专人、专户进行销售，并制定销售人员的工资奖金策，有的品种不要考虑成片开发，以方便发货，具体计划下达后各省亦要上报计划措施到销售公司跟踪监督与考察。

**市场督导工作总结和心得篇十二**

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很有效果的。

（3）灵活促销

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。综上简述，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。

一、督导工作总结

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。

半年来，我一直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，所以根据这半年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，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直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，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。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。

二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几

共 6 页

点我想要再次提出来，希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，所以装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如唐山迁安加盟店门头字母间隔太开；比如永康店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如西湖银泰店沙发质量太差以至于现在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。建议：202\_年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。虽然现在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，比如永康市本身招工就非常困难，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，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

共 6 页

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，而我公司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，永康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。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，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，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如芜湖店之前开业满送活动，效果并不好。所以建议：应该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，建议以后能针对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建议，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！

a类店铺：新款为主，折扣稳定在7折以上，辅以少量旧款予以支持节日商场大型活动。

b类店铺：新款、旧款都有，折扣稳定在5折以上，辅以特卖货品作为支持店铺日常的销售业绩。

c类店铺：旧款为主，折扣基本在3折左右，以特卖为主，处理滞销货品，为公司减轻库存压力。

2、关于销售业绩，所有直营店铺202\_年度销量居第一位的是：温州丹璐店，一年总销售额为1037435元，共销售3284件。但该店铺面临的问题仍然是商场大环境没有改善，人流量日渐变少，目前只能是卖一天算一天，明天没有保障的现状在维持着。相比09年总销售额是呈下降趋势！建议该店铺202\_年还是以特卖为主，定格为c类店铺，如果销售较202\_年继续下滑，那么应该撤掉该店铺，以免得利润不抵房租！

名列第二位的是嘉兴天虹店，总销售额为799162元，1593件，销售以特卖商品为主，也有部分正价商品，一般以5折左右销售。建议该店铺202\_年新、旧货一起铺，定格为b类店铺。

对于新开业的芜湖侨鸿店，从9月5日开业以来，销售呈明显上升趋势，202\_年4个月销售374163元，204件，该店折扣较为稳定，这与侨鸿整个商场的环境息息相关。建议该店铺202\_年以新货为主，辅以少量旧货予以支持商场大型活动，定格为a类店铺。

202\_年4个多月，仅销售249406元，258件。人员问题是很重要的一部分，加上该店铺管理一直很混乱，托管商加入其中，给公司后期营运管理造成很多不便。建议202\_年能将该店铺收归公司管理，并派我现场培训指导一个星期甚至半个月，直至改好它为止，我将调查该店铺销售不好的原因到底归结于哪里，并且尽全力整改该店，将其面貌焕然一新。202\_年建议将此店定格为b类店铺。

铺。

至于萧山开元店、长沙百联东方这两家店铺因为商场原因销售额极少，202\_年建议直接撤柜。其他各店铺不一一分析，202\_建议对直营店铺作以下分类：

a类店：芜湖侨鸿、永康太平洋

b类店：嘉兴天虹、武汉武昌、武汉徐东、西湖银泰

c类店：温州丹璐、长沙百联、萧山开元、海口紫荆

以上据为店铺提供的销售数据，而并非回款数据，如领导需要查看更为精确的数据，可直接让财务提供报表。

以上为本次年底总结报告的全部内容！

**市场督导工作总结和心得篇十三**

我于今年x月份加入xx，在一年的工作期间在经理的指导下,同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名市场督导的职责,较好的完成工作任务,总结起来收获很多。

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的.管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工的现场行为规范。

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位。

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

**市场督导工作总结和心得篇十四**

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：

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。

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很有效果的。

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。综上简述，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”。

**市场督导工作总结和心得篇十五**

转眼已经到了年终岁尾之际，根据自身的实际情况，我对自己202\_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。

20xx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一年度的工作计划。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、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最后的总结，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，不断改进工作方法，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，实施的时候就比较轻松。

**市场督导工作总结和心得篇十六**

转眼已经到了xx年7月份，根据自身的实际情况，我对xx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，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。

xx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xx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.对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有\*后的总结，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，不断改进工作方法，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，实施的时候就比较轻松。

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xx年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真执行xx年的工作，为自己的目标而努力!

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！