# 招生工作个人工作计划

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-22

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。招生工作个人工作计划一2...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**招生工作个人工作计划一**

20xx年义务教育阶段学校招生工作，以进一步办人民满意的教育为目标，依据略教体发[20xx]28号《xx县教育体育局关于认真做好20xx年全县中小学招生工作的通知》，认真贯彻《义务教育法》，严格执行《未成年人保护条例》，维护教育公平，促进学校均衡发展，努力构建和谐教育，限度满足人民群众接受优质教育的需求。

1、招生工作小组。

2、工作职责：组长全面负责招生工作；副组长的职责是解决组员解释不了的问题，进行组织协调；组员的职责是具体实施招生工作，检查验收报名材料并做好登记，负责解释招生政策，及时解决招生过程中出现的问题。

3、工作要求：组员在招生时应着装大方，佩戴工作标志，态度热情，耐心解答学生家长提出的疑问。

（一）招生原则坚持依法招生，义务教育阶段学校实行划片招生，免试就近入学，不举行或变相举行选拔性考试；坚持公平招生，保障适龄儿童少年平等接受义务教育；坚持生源均衡分布，促进义务教育均衡发展；坚持公开招生，加强过程监督和管理，做到报名时间公开、招生办法公开、招生计划公开、录取结果公开。

（二）招生政策

1、凡接受并完成小学教育的适龄儿童均需入学。

2、户籍（住址）规定。义务教育阶段学校招收具有我区户口的.适龄儿童少年。

1）学生户口与父母双方（或一方）在同一户籍上，且户籍与实际住址相符的为有效户口；

2）学生父母确属无房户，学生户口与父母双方（或一方）长期在祖父母（或外祖父母）户籍上，且户籍与实际住址相符的为有效户口；

3）新迁入户口的时间以招生报名工作结束日为准；

4）学生户口与父母双方（或一方）相同，但空挂于亲戚、朋友、祖父母、外祖父母户籍上的为无效户口；

3、有一套以上住房者，依据其经常居住房屋地址划片入学；

4、因改造或其它原因拆迁的居民，依据拆迁办或其它有关部门出具的证明所标注的住址划片入学。

（一）进城务工人员子女入学问题。本着就近入学的原则接收进城（区）务工人员子女入学。进城（区）务工人员子女，可在居住地学校公布的招生时间内到学校报名，学生报名时需提供：

1、房屋产权证或经住房保障和城乡建设管理局认可的房屋租赁合同；

2、暂住户口证；

3、户籍所在地的户口本；

4、人力资源和社会保障局备案的劳动用工合同或有效期1年以上的工商营业执照。

（二）部队现役军人子女入学问题。对于符合规定就近入学的现役军人子女，在规定时间内直接到学校报名登记，学校优先接收。确需借读或跨学区就读的，应按规定程序办理手续，在同等条件下优先审批。

（三）借读或跨学区入学问题。确需在我区借读的，由家长向拟借读学校书面提出借读申请并填写借读审批表。办齐手续，经县局审批同意，我校方可接受。严禁先接收学生而后再办手续的行为。

（四）房产住址特殊情况确认问题。

1、因城中村改造而无房产证的，分下列两种情况处理：一是属本村居民的，需村委出具证明并经街道确认；二是属其他购房户的，需提供购房合同和购房原始发票；无购房合同的，需提供村委证明（经街道确认）及购房原始发票。

2、因房产抵押贷款而无法提供房产证原件的，报名时需提供住房保障和城乡建设管理局开具的房屋产权证明（也可在房产证复印件上加盖公章），或者提供加盖银行抵押贷款章的房产证复印件。

3、房屋现已居住但还没办理房产证的，报名时需提供购房合同、购房原始发票和房屋质量保证书。

4、以政府发放的入学通知书为准。

1）学区：白水江镇各村（居委会）及企事业单位。

2）按照略阳县教育体育局的招生计划，七年级招收2个平行班。100名新生。

1、招生时间：20xx年6月29日——7月15日。补录时间：20xx年9月1日——9月3日。

2、招生地点：白水江初级中学。

3、家长领新生到学校报名时需携带。

（1）户口本；

（2）县（区）级以上医院开具的学生健康证明；

（3）入学通知书。

**招生工作个人工作计划二**

一、营销目的在一定周期内使招生的规模幅射xxxx所有的居民村，熟悉三分之二以上居民家庭的构成及其联系方式，从中发掘现有客户和未来的潜在客户。通过宣传推广使居民对xxx的了解度达到80%以上，认知度达45%以上，在社区取得较好的口碑并产生较好的社会效益。

二、推广周期及目标以三年为一周期，分三阶段实施预期每年在班学生达280名以上，学生流失率在8%以下不包括自然流失

三、人员配备及支出预算初期预算约25000元左右

1、外招营销推广员6人：采取提成与底薪递减的薪资方案。三个月试用期每人约千元，共6000元。

2、校方营销推广专员2至3人：负责外招员的培训，协助，和社区活动的联系、直辖市以及方案执行。三个月试用9000元。

3、宣传品的费用：2500元。

4、专职任课老师兼职性质：每天50元，每年约100天课时，约需6000元。

四、具体措施第一阶段探索期前三个月营销员的培训六人分为三组进行社区走访，每组必须有一名女性，要求以学校为中心向外幅射，时间为19：30至20：15，每天完成三户。晨跑时间：着制服，第周改变路线。时间：7：30至7：55。专业知识培训：9：00至11：00。户外走访时间：15：00至18：00。

宣传品精选3000句日常生活英语编辑册，录成光盘作为内部资料随走访选择性的发放，光盘内要求有教学互动的`内容，不得多于十分钟。社区合作与社区联系合作进行老年人和成人英语的免费课程培训，扩大认知度，信任度。根据学校的有限资源选择受众范围，要求尽量合理分配。其间建立信息库户外英语角成立户外英语角，可以与周边的学校协办。

客源置换与社区知名或信誉度高的单位进行客源转换隐性费用，以取得双赢。第二阶段拓展期二年时间稳定营销队伍：此段时间人员流失很大，根据具体情况考虑人员的补充和本项活动的终止。

主要是扩大效益及信息收集的成果如何。销售人员进入收获阶段，留下的销售员可以自给自足，应着重激励引导和必要的重新定位。晨练方式已经成为习惯，既增强了员工的本质又巩固了学校在居民中的依赖度。定点英语角的成立能最大限度的聚集人气，扩大影响度，达到媒体自主宣传的目的，使受众呈几何度增长。免费的成人、老人培训与英语角成为一个品牌。可寻求赞助合作商。此期间可以与企业交换服务。第三阶段验收期后九个月逐步完善信息库收集资料的分类，建档，建立数据库。巩固前段时间的成效，找出不足及疏忽的地方，加以完善改进。检验宣传收益率。

开发英语教学以年的教学内容，提升教学附加值。使xxx学校成为孩子从学校到家庭的第三个连接点，成为他们的三度空间。我们的教育是不同于学校的压力，也不同于家庭的封闭，要传达的是快乐，创造，自由，联想的教学理念。要让孩子们乐于到学校来并成为他们成长中的亲密伙伴。

五、方案的可行性论证调查学校结构、近期目标、战略形式、教学导向。社区环境组成，人际脉络。人才的储备。财务状况。师资力量。硬件配备。专业技术知识支持情况。现阶段民意调查

方案一：竞价广告

所谓竞价广告，就是购买百度或者其他搜索引擎的竞价关键词，但事实上，这也是一笔不小的投入，但是之所以被那么多学校接受，是因为它有一定的精准性。用百度的说法，是按效果付费。是否真的是按效果付费呢，当然大家可以见仁见智了。其方案是，一个学校购买一些关键词的较优排名，当有用户在搜索引擎里搜索这些关键词的时候，该学校的网站排名靠前，这样的话这个学校的网站被点击的可能性就较大，也就有一定机会获得该生源。

虽然，这种方式有一定的弊端，比如容易被恶意点击，而且转换率不会太高，但是发现：在目前的网络推广方案中，由于百度的市场占有率之高，而搜索引擎的使用率之普遍，这种方式可能是相对来说效果教好的了。当然，竞价广告也是一笔不小的投入，对于学校来说，没有一定实力也是消耗不起的。

方案二：网络代理招生

网络代理招生目前是相当成熟的一种推广方式，基本模式是：培训学校和一些培训门户网站合作，由这些网站为培训学校招生;如果学生报名了，由培训学校支付给网站一部分提成作为报酬;如果学生没有报名，则不用支付任何费用。就是以这种模式为主和培训学校合作的，一般对于学校来说不会拒绝，但是也有一些没有认清网络营销形势或者规模相当小没有必要采取这种合作的学校拒绝合作。事实上，这种模式好些年以前就已经有了，笔者在和一家培训机构谈合作的时候，对方的负责人说，他们2024年的时候就开始这么做了。最近几年，由于一些培训行业门户站的兴起，这种方式逐渐火了起来，它之所以火，是因为它真正达到了双赢。一方面，培训学校可以以更少的投入获得生源;另一方面，培训网站可以获得自己的招生佣金。

方案三：分类信息网站

分类信息网站有专门的教育板块，很多培训机构都喜欢在上面发布信息，也有一些学校购买了置顶的位置或者其他的增值服务，效果也是不错的。当然，一般人都是通过搜索引擎寻找相关学校的，而分类信息网站虽然也有投放竞价广告，告诉您：但是在竞争激烈的培训领域，其出价一般低于那些直接做培训的学校而导致排名相对靠后。所以，只有在竞争不是很激烈的领域，或者一些长尾关键词的被搜索的时候，学校在分类信息网站上发布的信息才可能会被用户检索到。

所以说，如果想靠分类信息网站作为主要推广手段的话，效果不会很好，作为辅助推广手段还是可以的。

方案四：自有网站seo

这个方案可能是最为划算的方案。建设一个自己的网站，选好相关关键词，认为：通过搜索引擎优化手段把相关的关键词优化到百度排名的前列，这样就相当于在不花钱买竞价的情况下获得了较好的排名。不过，一般培训学校没有自己的seo负责人，都是交由外人来做，花钱也是常见的情况。

方案五：联盟广告

所谓联盟广告，就是培训学校参加一些广告联盟，然后把自己的广告展现在参加了这个广告联盟的网站上。比较知名的联盟有百度联盟、谷歌adsense联盟等。举个例子，一般我们访问一个网站，在这个网站上很容易看到一些广告，凡是广告的右下角有“gooegle提供的广告”或者“百度联盟”之类字样的，就是属于这两个联盟的广告。联盟广告也是按点击付费的，由于其展现量之大，所以费用也是不菲的。一般情况下，做联盟广告的投入要比竞价广告更大，而且转换率更低，当然其单次点击的价格肯定是大大低于竞价广告的。

方案六：网络广告

一般情况下，我们在一些中小网站上看到的广告，都是上文提到的联盟广告，当然也有一些网站上的广告是培训机构和网站合作直接投放的，而不经过第三方联盟。一般能获得此类广告主青睐的网站都是在一个行业比较有实力的网站，当然也可以是一些大型知名网站。比如在新浪上投放的广告，就不是经过联盟的。再比如，在一些知名培训网站上投放的广告，有些也是直接按月收费或者按年收费，由学校直接和网站合作投放的。学校投放此类网站的优势是，精准性和费用低廉。所谓精准性，认为：是指在培训学校所在行业的知名门户网站投放，其访问人群都是潜在的生源;所谓费用低廉，是因为，在一些除了大型门户网站之外的网站上投放的广告，一般都是包月或者包年的，其支出一般会远远小于竞价广告或者联盟广告。

方案七：其他方案

除了以上介绍的网络推广方案，培训学校还可以通过知道问答、百科、sns、博客、论坛、

**招生工作个人工作计划三**

解放思想、创新思路、改进措施、实现目标。

1、今年力争完成招生任务800人，其中本县完成700人，外县完成100人。

2、加强学生就业指导、搞好学生跟踪服务，努力提高毕业生就业质量，确保毕业生100%就业，学生就业满意率达90%以上。

3、开展工学交替，解决贫困学生的经济困难，提高学生的综合素质。

1、认真总结去年招生工作经验，完善招生措施，制定切实可行的招生方案，科学地制定招生奖励机制，充分利用招生资源，调动一切积极因素，提高招生效果。

2、加强与生源地学校领导和老师的沟通，认真考虑他们的意见和建议建立有效的招生合作机制。

3、对现有专业做大做强，努力增添各专业设施，增加我校的亮点与看点，增强我校对学生的吸引力，今年再争取新开一切专业。

4、加强宣传力度，宣传内容要具体，尤其是国家对中职学生的优惠政策，我校的优惠与奖励政策，对口高考及我校的优势等，要采用多种宣传形式，如小册子招生简章。做到本县初中生人手一份，在校内和生源地学校制作宣传栏，宣传光碟，在电视台播放专题片，做到宣传到位，扩大社会影响力，促使社会观念转变。

5、争取政策支持，充分利用各级行政资源，今年继续争取县政府、教育局为我校招生制定行之有效的政策并下文，确保今年招生任务的完成。

6、学习民办职校招生经验，在外县发展和培训业务员，争取在外县招生新的突破。

7、加强招生人员培训，提高我校老师的.招生业务能力。

8、切实提高毕业生就业质量，增强社会效果。

**招生工作个人工作计划四**

网站的建立要充实精美。内容包括：课程介绍开课计划师资状况学校资质。相关的学习资料学习软件学习视频融为一体。成为一个介绍学校与学习资料相统一的网站。学校网站还要有在线咨询系统，对于访客可以进行在线咨询。

中国有许多教育网站，也就是招生代理的网站。

很多都是免费的，在上面可以发表一些本校的课程，和相关的课程开课计划学费等。比如神州学习网培训通等等。这些网站在百度谷歌等搜索引擎可以搜到。通过这些网站可以找到自己学校的课程。有利于招生。

现在常用的搜索引擎包括百度谷歌雅虎和狗狗，一般语言学校都用百度和谷歌这两个搜索引擎，百度的比较早不同年龄的人基本都用这个，谷歌比较潮流年轻人用谷歌的比较多，用什么看学校的定位了。

在一些学习论坛或者一些知名的问答网站发一些学校的好评帖子。比如天涯问题，雅虎口碑等等。在发帖的同时也要附上学校的网站。

在各大高校设置招生代理招聘一些想创业的大学生做招生并给予一定的提成。

在大学高中学校的门口，发单页做单页宣传，小学初中要发给家长。可以在单页中设定一些免费试听的课程，还有提示一点的是免费的课程一定要针对特定的人群。

通过各种方式，对于初中高中学校老师进行联系，也可以增加很多是生源。

比如外语学校可以和留学中介建议一定的合作关系。艺术学校可以和课程辅导学校建立一定的合作关系互相介绍学生。

录入所有咨询学生的信息，设定免费的试听课，给学生发短信，打回访。

**招生工作个人工作计划五**

20xx年小学招生工作已经开始，为依法做好义务教育招生阶段各项工作，我校特制定以下工作计划。

认真落实教育局和镇中心校的相关规定，以办人民满意教育为目标，切实把免费义务教育的各项政策落实处；坚持义务教育的公平性，积极促进义务教育均衡发展。以民为本，以学生为本，依法做好义务教育招生阶段各项工作，根据“划片招生、免试入学”的原则，统筹兼顾，合理安排，确保适龄儿童、少年依法接受九年义务教育。

1、成立领导小组：小学招生工作已全面启动，根据镇中心校的统筹安排，学校成立了相应的招生工作领导小组：

2、招生计划数：2个班级，每班55名，约110名学生。

3、招生对象：20xx年8月31日前出生，户籍在王西村的适龄儿童及其居住在附近的进城务工人员的适龄子女。

4、报名时间：本校定于8月31日一天。上午（8：00—11：00），下午（2：30—5：30），在王西小学学校办公室。

5、严格按照文件精神办事，严格把好入学原则，严格遵守招生制度，仔细审核户口本学生户籍地址、出生年月，防止涂改冒名。严格控制招生人数，保证每班不超过55人。

6、招生前深入王西村各组仔细了解适龄儿童情况，做好一切准备。学校与村委会加强联络与沟通，按照教育局的规定，按时张贴招生通知、招生宣传资料，方便家长及时了解招生信息。

7、在招生工作中坚持按章办事、规范有序、耐心解释。做到来有迎声、去有送声微笑服务。

8、严格遵守招生纪律，绝不乱收费。依法治校、按章办事。圆满完成招生入学任务。

9、严格按时、按程序做好从招生计划到招生小结之间的各项工作。

10、学校成立专门的咨询服务接待人员，有专人负责接待和处理家长的来电、来访。电话：66281939，接待人员：张瑞芳。

11、做好不符合借读条件而来报名的学生家长的解释、服务、指导工作，做到不能进来读书，也能满意服务质量。收齐外省市流动人口适龄儿童的出生证、暂住证、家长务工证、计生证及学生的健康证明（学校留复印件备查）

1、7月1日，召开工作会议，落实招生宣传、张贴招生布告等事宜。

2、8月28日前做好招生的准备工作。

3、8月31日新生报到工作。

4、及时向上级部门上报各项基本情况。

**招生工作个人工作计划六**

在校党支部校长室的新学年工作计划的指导下，团结奋斗，真抓实干，勇于创新，与时俱进。稳定发展职业教育，继续推行校企合作和南北联合办学模式，力争在籍职高学生300名左右。加强招生就业宣传，完善就业服务体系，满足社会需要，努力向社会输送合格的人才，提高我校职业教育为地方经济建设的服务功能。

1、认真细致的对xx招生情况进行深入总结，完善各类资料，协调多种关系，不断完善招生计划。

2、根据学校实际和社会需要，加强与用人单位的联系，与优质就业单位建立长期的合作，以“出口”拉动“入口”。

3、创新宣传方式和招生方法。加大宣传力度，继续加强与生源校的融洽关系。

4、依托无锡市工业学校和惠山职教中心，继续实施南北对口招生，招收“1+2”或“2+1”模式的春、秋季学生100名左右；本地学生60名左右。

1、xx级新生及xx徐州学生编班，解决招生遗留问题，与校内、外各部门做好衔接工作。

2、根据本部门的工作特点，特别要对《劳动法》、《未成年人保护法》及相关经济法律法规的学习，树立法制意识，增强法制观念，不断提高对各项政策、法律、法规的执行水平和执行能力，做到一切按照法律办事。

3、根据我校实际情况及就业需求，选准专业及培训方向，加强与企业的联合，努力稳定我校的学生就业实习。为下学期及以后招生专业的制订和学生就业做好准备。

4、加强本部门人员的岗位学习进修，不断进行知识更新，提高适应新形势、新需要的能力。

5、建立完善的学生顶岗实习

规章制度

，加强对企业等各用人单位的考察制度，努力减少失误，不做无准备无把握的学生输出。

6、推进校企联办学，探索用工培养模式，抓住企业用工需求机遇，与企业确立长期发展的关系。

7、通过班主任、职道课加强对在校学生的心理、家庭情况、思想观念等的调查了解，强化学生的就业观、成才观，提高学生的自主就业能力与择业水平。以不断提高学生对工作的认识，使学生正确认识自己，正确认识社会，正确对待工作。

8、为改善徐州贫困学生学习和生活条件，开展勤工俭学活动。

9、加强对学生就业工作中的安全防范与事故处理程序的方法研究，做到预防为主，规范处理为辅。

10、加强我校学生就业单位资料的管理，对学校学生就业过的企事业单位进行整理，并录入电脑，建立一个较为详细的学生就业单位资料数据库，为下届学生的就业推荐提供去向。同时可以对毕业学生的就业情况进行有效的统计。

**招生工作个人工作计划七**

根据学校20xx年度自定目标和计划，打造精品专业，培养品牌学生，加大招生宣传力度，进一步解决思想开拓创新，采取相应的措施，最大限度减少校区迁址对招生的影响，招生数增幅不少于10%，为确保任务的完成，具体安排如下：

今年的招生工作有一定的困难：一是同类学校竞争激烈，相互争抢生源，各旗县区都搞生源保护，禁止学生外流。二是学校迁址，红山区内学生入校量要减少，基于以上情况招生人员要打起精神明确任务，早准备、早行动、确保任务的完成。

开展社会调查，进行了市场预测，利用相应的`时间同各专业取得联系，了解各专业对招生工作的看法，听取他们的建议，掌握相关专业的人才需求情况，同时摸清重点生源学校的部分情况及毕业生数，同时对各级各类的职业学校广泛接触，沟通招生信息、交流招生经验，掌握第一手资料为开展下一步工作打好基础。

1、实施春秋两季招生策略，春季招生有利于学生的就业和控制生源的流失，今年的春季招生工作正在进行。

2、根据专业制定切合实际的招生简章，做到图文并茂，展现我们新校区的风采。

3、利用有效途径，开展工作

（1）根据了解各初中的生源情况，继续组织我校招生人员到红山区各初中学校宣传我校的专业特点、优势、国家对职业教育的优惠政策、就业方向等，并及时将招生简章发放到学生手中，或将各初中将毕业的学生领入我新校区参观，展示我校专业实训等。

（2）提前到旗县区招生点对招生大户的地区做细致的工作，时间放长一点，能见到班主任见班主任，能见学生见学生，最好能见到家长，做到嘴勤、腿勤，重点学校重点做，积极宣传我校的办学成果和办学特点，以及国家对职业学校的优惠政策让家长、社会充分地认识职业教育的发展。

（3）充分利用广播、电视、新闻媒体、展板等加大力度做好招生宣传。

（4）在招生工作中，注意开辟新的招生地区、招生点。

4、假期成立咨询点，及时对来校和家长及学生讲解他们提示的问题，让他们满意而归。

完善报名录取手续，做好新生的录取咨询接待工作，及时发放录取通知书，根据学校的要求，相关专业面试，不合格的学生坚决不录取。

20xx年是我校招生工作的重要一年，任务艰巨，责任重大，我相信有全体教师的支持和鼓励，我们一定把握机遇、克服困难、开拓创新、认真工作努力完成招生任务。

【招生工作个人工作计划】相关推荐文章:

教育系统招生工作述职报告

在招生工作会议上的讲话

在招生工作会议上的讲话

招生工作会议上的讲话稿

2024年职教招生工作实施方案

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