# 招生工作总结范文(实用27篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-09-14

*招生工作总结范文1时间过得很快，本年度招生工作接近尾声。这一年招生工作，让我更深刻地理解和宣传了我校的理念，让我有一个畅通有效的服务我校、广大考生和家长的平台。下面，我将对本年度招生工作进行总结。>一、紧张而有序的招生过程生队伍中有刚入职的...*

**招生工作总结范文1**

时间过得很快，本年度招生工作接近尾声。这一年招生工作，让我更深刻地理解和宣传了我校的理念，让我有一个畅通有效的服务我校、广大考生和家长的平台。下面，我将对本年度招生工作进行总结。

>一、紧张而有序的招生过程

生队伍中有刚入职的新同志，也有参加过多次招生工作的老同志，大家来自学校的各个部门，为了一个共同的目的——锻炼和提升自我，服务学校和学生而聚在一起，团结互助，并肩作战，配合招办开展好今年的招生工作。招办组织了全体招生工作人员进行为其半天的培训。书记为我们做了简短的培训，招生队伍的每一位成员也都做了简单的自我介绍，会上，我们观看了去年招生工作的照片和录像。整个培训会轻松而又愉快，我们都非常振奋，期待着招生工作的到来。

招生当天工作任务不多，我们主要是熟悉工作材料和接听咨询电话。我属电话征询组第一组，组长强调了工作注意事项，给我们提供了很多经验和建议。记得第一次组长让我试着接电话，我很没有信心，生怕回答不好，可慢慢地一次、两次，几次下来就熟练了，能轻松应付考生或家长的各种问题，看到自己慢慢进步，而且又能帮助到考生，听到考生电话里头的一句句“谢谢！”心里别提有多高兴了。虽然艺术和体育类陆陆续续投档过来，但每天都不是特别忙。没有省份投档，我们就接听电话，一有投档，录取现场把征询名单拿出来，我们马上分工合作，剪切名单，联系进档考生，征询进档考生意见及核对信息。

>二、团结而又奋进的招生团队

招生工作最繁忙的时间段，我们招生队伍所有人都天天来招办上班，每天从早上八点到晚上十点，中间只有吃饭时间。当工作任务多的时候，我们都是全力以赴，争分夺秒。记得最忙的一天中午，我们很多工作人员只在办公室匆忙吃了学校发的方便面，然后又马上投入工作当中。

每天，我们都会准时上班，一有省份投档过来，我们马上按组分配打征询名单，如果每个电话都能打通，即使再多，也不是难事，我们的工作难就难在时不时会出现“钉子户”。钉子户无时无刻不存在，钉子户总是让我们焦头烂额，但最终总会被我们“搞定”。“挖钉子”——这就是我们招生工作最有挑战性，最有吸引力的地方。挖钉子的时候，我们不光是各干各的，大家你追我敢，又互相帮忙。只要完成了自己手头的任务，都会去帮助自己的组员，甚至是其他组的同事一起想办法挖钉子。这大大加深了我们的团队合作意识和团队精神。在招办的日子里，我们是忙碌的，我们是辛苦的，但是我们又是快乐的\'。

>三、温馨而又体贴的人文关怀

在招办的工作虽然辛苦，但是是比较体面的，当我们成群结队挂着工作牌到教工食堂吃饭的时候，跟大家说在招办上班，对方会报以赞许的目光。正式上班之前，领导请全体招生队伍到餐馆聚餐，吃完饭我们又一起去唱歌，这是一个快乐的集体，学校领导也特别照顾我们，我们因此而更快乐，也因此而决定要以努力工作来回报学校。

>四、个人招生工作不足之处

这次参加招生工作，收获很多，在本次招生工作中，我基本做到了招办的要求，不迟到、不早退，有事提前请假。在打电话过程中，未出现过征询结果错误，也未跟家长争辩过，基本能代表学院老师的形象，正面宣传了我校。在询问考生联系方式的时候，基本做到了有礼貌，真诚。但是，在工作中，还存在一些问题，比如说，打电话时比较啰嗦，有时候不够自信，

在询问考生联系方式时，未能抓住对方的心理，未能掌握技巧，因此很多时候未能有效地询问到考生的联系方式，走了很多弯路。

**招生工作总结范文2**

根据教育局关于做好20xx年义务教育中小学招生工作的通知相关文件精神，我校严格按照县教育局要求，深入研究，广泛征求意见，制定了符合我校实际的小升初招生政策。在整个招生过程中秩序规范，程序公开、公平、公正。到目前为止，我校已基本完成了小升初招生工作任务。现将我校20xx年小升初招生工作总结如下：

一、工作举措：

1.建立领导小组，加强对招生工作的领导我校领导高度重视，及时召开了小升初专题会议，成立以校委会为主体的招生工作领导小组，领导小组成员进行了明确分工。领导小组成立后就我校今年的小升初招生工作展开广泛讨论，共同商议招生程序以及具体操作事项，并制定出了具体的招生办法。尽管招生没有达到预期效果，但招生领导小组的建立和有效领导，在招生过程中发挥了重要作用，为我校较好完成本次招生任务提供了可靠保证。

2.精心组织，规范操作，扎实做好招生工作

根据县教育局招生政策，我校制定了相应的招生办法，我校于6月22日，在小学鲍校长的大力支持下，将小学毕业生全部集中到我校的多功能会议室，在会议上对今年小升初政策及县局的相关文件认真传达给各位小学毕业生和家长，分人分班对学生逐一宣传相关政策。

3.及时补救，收效较好

x月x日当天收到派位证xx2人，深感任务艰巨，于是下午立即召开会议，全体校委会分片到家说服动员。在小学班主任的积极配合下，对部分犹豫不定的学生进行说服动员，到6月28日止，有35人到我校报到。

二、招生情况：

xx镇共有小学毕业生412人，预计招生250人，目前实际招生176人，招生率为。其中，鲍小新校区108人(生源总数241人，招生率为)、鲍小老校区35人(生源总数165人，招生率为)、肖小24人(生源总数106人，招生率为)。从小学班主任了解，优质生源较少。

三、今后打算：

1.继续利用暑假，动员部分家庭困难，随大流学生。

2.进行自我反省，努力加强学校常规管理，扭转部分学生及家长对学校的习惯看法，进一步加强优秀生的培养，提高重点高中录取率，提升学校在家乡的认知度。

今年的招生现状让我们深感危机，也给我们提供许多有价值的经验教训，以后招生要及早制定招生政策，调整好招生工作的方式方法，加大宣传学校，解除部分学生和家长的读书误区，为学校多招好生、优生而努力，为明年的小升初招生工作做好有益的积累和准备。

**招生工作总结范文3**

在整个的招生工作中，我们分为三大步来完成。

>第一步：市场推广

开始了第一期的招生工作，我和刘欣秀老师一组，只要负责开发区澳德乐的招生工作。

还记得第一天我们什么都没有，一人拿着一个本、笔就去了，在路上我们互相打气、鼓励。快到澳德乐时，我们迎来了第一位家长，当我们还没说几句话时，那位妈妈马上抱起了自己的孩子，匆匆的离开，拒绝了我们，当时我们很受打击，我们在想为什么她会拒绝我们？是不是我们说错了什么？还是目标性太强？

于是我们总结经验，首先要面带微笑，和幼儿打招呼，调查的心态来散捞，仅仅是推广我们的专家讲座为目的，这样就会让家长减少抵触，从而能更好的捞到名单，于是我们重新整理话术，调整心态，面带微笑，迎接下一位的家长。

同样我也遇到过很“通情达理”的家长，对教育很关注、重视的家长，这样我们的幼儿园得到了更多更大推广，同时也增加了我们很大的信心。

还遇到过让我尴尬的家长，会让自己不知所措。但这所有的一切都让自己历练着，成长着。就这样，在失败中找原因，成功里找经验。这是我在幼儿园都体会不到的。

同时也让我真正的零距离的了解到了家长对幼儿园的需求和期望。

>第二步：小区预约

在小区里预约相对于市场推广要“轻松”些，我和王志敏老师和赵飞飞老师一组。主要负责新城市花园东门的招生工作。

在小区里一定要注意自己的言行举止，因为自己就是红缨的门面，会影响到家长对整个幼儿园的印象，所以会在形象方面更加的严格要求自己。

小区推广预约没有我想象的那么简单，因为家长会停下来和你细细的.沟通、交流，例如说教学、特色，开始我会很茫然，因为对幼儿园的不了解，但是通过王志敏老师和赵飞飞老师的帮助，也有了自信和家长沟通。

在这个环节中我了解到家长对于幼儿写多少，认多少，并不在意，只是在意孩子在这个幼儿园里玩的快不快乐，有没有交到新朋友，孩子在幼儿园时不想给他太大的压力。

那一时刻，我找到了另一个目标，以及对“一个好老师比一个好幼儿园更重要”的渴望、理解。

>第三步：发放门票

这个阶段我和田兆冉老师、韩科老师一组。是在新城市花园北门发放门票。

在发门票的时候我们是针对已经预约的“准客户”，但是我们还是没有放弃现场预约的新家长，在这个环节中，我们都能够自如的应对家长，以及对家长提出的问题都会很好的解答，完全有了自信，和前两阶段的感受完全不一样。

看着家长来领取门票时的那种积极，其实心里很高兴，因为其中就有因为自己的努力而来到红缨幼儿园的家长。

其实在整个的招生过程中，不仅提高了自己和家长的沟通能力，零距离了解到了家长对幼儿园的需求和期望，而是令我感悟到最深的就是“建鱼塘—捞鱼苗—供养—大鱼“的那种宣传策略和传统幼儿园的招生区别。

明白了在学习中感悟，在感悟中学习，每一次的经历都是学习的教材。

**招生工作总结范文4**

一、在思想上，热爱自己的工作岗位，积极服从与尊重学校领导的工作安排，尽职尽责，积极主动的做好每一项工作。

二、在工作能力上，我感觉招生工作是最锻炼人的，在招生的工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成领导交办的各项任务。

三、注重宣传，面对招生越来越激烈的严峻形势，我把我们学校的招生简章发给我身边朋友，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。我还通过学生联系到了他们身边的同学，让他们帮我宣传招生，在学校安排我家访和电访时我还让家长帮助我宣传招生，针对家长提出的疑问做了合理的解释，这对于我的工作起到了一定的`作用。

四、我觉得招生工作是教育教学工作的重要组成部分。招生工作的问题和矛盾同教育改革和发展密切相关。回顾过去，通过相关部门和各学校的共同努力，我校招生取得了一定的成绩，我也清醒地看到招生工作中存在的困难和问题。

总之，我认为招生是个学习的过程，要多向他人学习，特别要向有经验的招生人员学习，了解在招生过程中的难题，以及处理问题的方法。工作总结范文我觉得无论做什么事，心态很重要，如果怕吃苦、怕困难，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。

**招生工作总结范文5**

x年的招生工作已过半，现将过去的招生工作总结如下：

>一、x年上半年招生工作过程回顾

（一）打响招生工作“xx”：在过去的8年中，每一年的年末和年初都是我一年来工作最花心血的时段，而x年年末至x年初也不例外。在xxxxx末的时候，我x地回顾了x年年的招生工作运作过程，详细分析总结出来的数据，进行招生过程的“x”。xxxx月份率先带领一批x年进行回访x，x年的招生第一枪就这样打响了，做到“x”的第一步。

（二）深入“x”，摸清“x”，详细绘制出“x战况地图”：x月末携带x印制的`x招生x材料和笔记本x我所负责的x地区，严格以xx做好x工作为基本工作准则，第一时间x各个x的详细数据，根据swot分析方法进行矩阵式战术分析，在知己的基础上逐渐达到“知彼”。

（三）打好“x持久战”：根据前期的“x战况地图”扎实展开招生的x工作，充分借助x这一现代沟通手段，结合心理学知识，展开营销学中最新的拉-登营销战术。

（四）全力进行“x”：抓住契机，以xx为切入点，全力准备好x年招生决战的全部事宜。在x的时候，完全改变网络报考志愿无法与x的这一局面，“xx”，以x大会为形式，吸引x到现场彻底改变xx的传统营销策略，全力运用“中国古代营销之母”李子昂的摔琴卖字战术，进而取得决战的初步胜利。

>二、取得的点滴成绩

(一)x年x地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

(二)x年全院录取的考生文理科分出自我所负责的x地区，其中文科分为xx分，录取专业是xx、理科分为xxx，录取专业是xx。

(三)x年x地域招生录取总人数突破230人。

(四)x年所负责的x总报名人数突破50人。

(五)x年个人招生录取总人数位居全院第一。

>三、招生工作经验和策略

（一）充分利用xx的先进科学沟通手段：在过去一年x咨询解答的基础上，进而丰富x宣传战术，通过丰富x战术，把x咨询方法做透、做精、做细、做实。比如：自建x和x的结合；x的定时、定量、定质发送；x的良好运用等等

（二）钻研营销学、心理学、公共关系学知识并运用到招生工作中：首先是改变传统营销学推销为魂的模式，把全新的“拉-登营销战术”引进到招生工作中来；其次是充分发挥心理学中首因效应、近因效应等心理学知识，在招生工作中全力推行；再次是提炼现代公共关系学中有利于招生工作的知识片段，为招生工作铺路架桥。

（三）事必躬亲做好x工作：x工作要以x为中心，而招生工作也应如此，而事必躬亲地去做x工作更是招生实践中一切以x为中心的诉求点。例如：平时与x的沟通，包括与x的沟通都至关重要。

（四）明白细节决定成败的重要性：把握招生工作的整个过程，扑捉招生过程的每一个细节，力争做到方法不断创新、策略适时调整、战术持续改进。例如：如何应对x，针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自己的招生x技巧。

（五）不要把所有鸡蛋都放在一个篮子里：改变工作方法从一而终的模式，试着学会开垦“x试验田”。例如：自己所负责的各个地域的x方法应不同，进而自己所负责地域各个x方法不同，以至于自己所负责地域xx的x方法达到不同。

**招生工作总结范文6**

经过一年来的不断学习，以及同事、领导的关心和帮助，我已完全融入到了龙泉寺这个大家庭中，个人的工作技能和工作水平有了显著的提高。现将我一年来的工作情况简要总结如下：

在加强管理的同时，也积极为教学和系统做好服务。d2年，省教育考试院要求d2城市职业学院所有办学点必须在南京集中录取。我们多次召开会议，精心组织、合理安排，在纪监审、现教中心、后勤处、保卫处等部门大力支持和各系部顾全大局、积极配合下，集中录取工作安全、平稳、圆满完成。同时，合理及时调整计划，积极争取追加计划，为全系统招生工作的完成，努力创造良好的条件。

>一、招生就业工作：

1、学校领导非常重视招生工作，由史书记、王海涛副校长带队深入各乡镇中、小学与学生面对面交流，全面介绍了职业高中、吉林师大函授的具体情况，使他们对职业高中有了新的认识。

2、招生办组织市区内各初中，初中三年级部分学生到学校来参观，得到了全校各部门的支持，学校舞蹈队、旅游组丁嘉慧、孟繁梅表现突出。

3、及时发布各种就业信息共50多条。认真指导学生就业。

4、帮助高考学生填报志愿，并主动与电子信息学院、包头轻工学院、化工职业技术学院招生部门取得了联系，为处在录取线边缘的学生，争得了先机。

5、鼓励教师全员行动起来，全面投入到招生工作中，每人定3人的招生指标，充分调动了全体教职工的积极性，设立招生、跟踪管理奖，下学期新生入学，即可兑现。

6、注重日常细致的招生工作，主动学习其他学校的先进经验，认真听取各方面的意见，不断改进工作作风，不断提高招生宣传力度。

>二、办公室工作：

1、主动协助校级领导的工作，作到政令畅通，保证了各项工作落实。

2、完成了今年教师职称评定的具体工作，指导到位、服务到位。

3、对大连雁鸣集团来校考察做了充分的准备，协助校长制定了学校与雁鸣集团的联办方案，得到了市的\'认可。

4、分别与财政局、劳动局、人事局、法院、工商局等职能部门建立了广泛的联系，协助校长处理了诸多外部事物。

5、增强服务意识，发挥了办公室的职能，工作人员发扬不怕累的精神，各项服务性工作周到具体。

>三、宣传工作

1、多头工作，有拖拉现象。

2、签到单汇总不及时，保管不善，追究不及时，扣款不全面，有异议。

3、宣传片没有出来，招生工作进一步深入不好。

>四、付出多，回报少；加班多，补助少；压力大，委屈多；统筹协调，驾驭能力强；无悔无怨，尽职尽责，克尽职守；使校长腾出更多经历和时间抓大事。

培养学生文明礼貌的习惯，即要求学生做到仪表美、语言美、心灵美。强化学生执行学校的学生行为规范，衣着整洁，佩戴好红领巾，不穿拖鞋上学，由班干部督促检查，结合评比制度，促使学生自觉自悟，现在同学们都已经养成了这个良好习惯。在语言行动上，同学们懂得讲文明礼貌，无论在校内、校外，他们见到老师都很有礼貌地叫声“老师好！”同学之间团结友爱，互相帮助，拾到东西交公的好人好事不断涌现。从他们的行动已经可以看到，在他们小小的心灵里已经萌发出美的种子。

一年来，在党委的领导下，本人按照分工，紧紧围绕市委市下达给我镇的重大项目、利用外资目标任务，凝心聚力，克难求进，时刻将“招商引资”作为工作中的第一要务，牢固树立“客商就是上帝”的理念，理清自己的工作思路，突出工作重点，带着热情，将自己服务效能放到最好。

新的一年里，配合办公室所有同志，在局党委直接领导下，继续发扬优势，弥补不足，争取将各项工作做的更好。

协助办公室主任完成各项交办的工作；每月按时统计上报办公室考勤；定期清洗值班室被单；进行印刷、电脑设备的维修和耗材管理工作；协调办公室内部工作，合理调配人员。

**招生工作总结范文7**

20xx年招生工作当中，我们紧紧围绕学校工作要点，开拓以开放教育为主体，其他形式学历教育为辅的办学思路。在学校领导的正确决策和精心筹划下，在全体教职工的通力合作下，20xx年招生工作取得了较为辉煌的成绩。现就我校20xx年招生工作所取得的成绩、存在的问题以及今后的努力方向总结如下：

一、20xx年取得的成绩

20xx年我校新招各类新生2618人，圆满完成了学校年初确定的850人的目标，与去年相比(20xx招新生2511人)，增长了107人，增长率为。20xx年的目标为2618+1人。增长率为。

二、20xx年的招生工作措施

1、领导重视，思想统一

生源是办学的基础，没有生源学校办学就成为无本之木，无源之水。正是基于这种认识，学校继续实行了校长、书记“一把手”工程，并由副校长协助校长加强招生工作力度。学校始终把招生工作摆在重要位置，要求全校教职工积极支持电大的招生工作。吴春校长多次主持招生工作会议，制定招生工作方案、指导宣传计划的实施和落实;灵活运用招生政策，即时调整招生奖励力度，检查招生进展情况。

2、科学调研，开拓生源

通过多种渠道开展调研，认真做好生源预测，为完成招生计划提供保证。

(1)随着经济社会的发展，竞争日益激烈，学历的提高、知识结构的更新对于各行各业的从来人员来说势在必行。20xx年招生工作结束后，通过对新生各方面数据的分析，我们认为以下行业是20xx年招生重点突破的行业：卫生系统—护理学、药学专业、教育系统---学前教育专业、建筑行业---建筑施工和工程造价专业、管理理类---工商管理、行政管理、市场营销专业。通过对今年招生情况统计分析，以上各行业生源丰富，并有一定的潜力可挖。

近三年招生专业分析

专科：

呈上升趋势的有：

会计学、建筑施工、工程造价、护理学、市场营销。

较稳定并有潜力可挖的有：

学前教育、行政管理、工商管理、法学、药学、水利水电、物流管理、数控技术。 本科：

呈上升趋势的有：

会计、土木、学前、行政、护理

较稳定并有潜力可挖的有：

工商管理、法学、汉语、机械

(2)有针对性地深入到相关企事业单位，了解各部门的从业人员的学历情况，为重点行业进行重点宣传提供可靠依据;(移动、联通-20xx年招生重点宣传)

3、立体渗透，扩大宣传

(1)依托媒体进行宣传：开展我为春招献一计活动,共收到57人的

金点子;由校领导带四个组到各乡镇及街道办事处招生宣传4天;印简章60000份;报纸投递44000份;永川电视台宣传67天;永川报宣传：开放教育 20xx年1月8日--20xx年3月8日，每周两次。20xx年7月29日---20xx年9月19日每周两次,共计：34期;茶竹永川网招生宣传30天;永川社保局门前宣传牌;行政服务中心LED宣示牌和门前固定宣传牌宣传;出租车宣传共计18500车.次.天;荣昌和大足报上宣传一周。

(2) 发挥电大学员的.作用，扩大宣传。在籍学员的宣传才是真正信得过的宣传，其效果和影响力不可低估。

(3)注重服务，以人为本。对于前来咨询和报名的新老学员给以热情的接待和周到的服务，使他们留下良好的印象。

4、及时总结，提出重点

招生工作结束后，为总结招生工作经验，招生办工作人员对招生情况进行了比较细致的研究分析，找出生源所在行业及生源新的增长点，同时找出招生工作中存在的问题，提出解决办法和以后招生工作的重点。

三、20xx年招生工作存在的问题

1、专业发展不协调

虽然今年招的人数较多，但有些专业人数明显偏少，个别专业甚至连开班都很勉强，甚至不能开班。比如开放专科的数控专业，只招收了13名新生，这与我区比较兴旺的机械行业以及各中等职业学校大量机械专业的毕业生极不成比例，从中显示，招生中的市场还是存在的，但我们的宣传未到位，今后应该做为招生工作的重点进行宣传.

2、面对面宣传不到位

虽然学校采取了大量的宣传工作，但那只是面上的，还是只有深入到人群中面对面的宣传才最有影响力，才最深入人心。

3、抢夺他人生源不理亏

学校三令五申强调不抢夺他人生源，招生与做人一样要理直气壮，学生来报名首先问清学生与哪位老师联系没有，如已联系，应主动帮学生联系该教师，不要与学生说在哪里报名都一样等这类话。

4、优惠学费不心痛

学校设置的招生费是招生老师的宣传、车旅、生活接待费等，相当于是改善教职工的福利，学校每年仅这一笔费用就高达100多万，但有个别招生老老师为了抢夺他人已联系的生源不惜少重金来达到目的，这样做看似学校没有损失，其实不然，如果让学生了解到我们的招生费多少，今后更难开展招生工作。如果遇到较多的集体生源实在要少的话，应该假装请示学校再给优惠。

5、填写表格不规范

尽管反复要求新生报名表要填写规范，但部分招生老师仍旧将学

生的报名表填写得很不规范。

四、20xx年招生工作目标

20xx年成绩喜人，20xx年虽然只多招一人，但压力却增大了很多。 谢谢!

**招生工作总结范文8**

近几年来，我校招生就业工作坚持从学校可持续发展的战略高度出发，抓住职业教育良好就业前景，以就业拉动招生。做到领导重视、全体动员、认识到位、组织到位、措施到位、落实到位，高标准严要求顺利地完成招生工作。

20xx年招生工作

㈠基本情况

20xx年参加我校面试学生2800人，计划招生810人，实际招生1079人，是搬到新校后招生人数最多一年。

㈡、20xx年招生工作的主要做法

20xx年招生工作在上级领导的高度重视下，统一组织，科学调度，各处室教研组通力协作，全校教职工积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，超额完成今年招生计划。主要做法如下:

1、提早动手，周密布署

今年招生工作，学校领导重视，责成学生处早做计划安排，诸事走在前，取得了显著的成绩。

今年秋季招生，20xx年2月份就开始着手制定招生计划了;因为提前动手，掌握了主动权，我们充分摸清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的、上门动员，使招生人数一路攀升。所以4月份，在教育局的主持下，我们邀请龙华区各初中校长座谈，在座谈会上我校厉校长详细介绍了我校办学情况，带大家参观学校实训室，提高了校长们的认识;4月份我们动员部分教师组成七支宣传队到全市初中校进行招生发动宣传，发了广告20xx0多份;5月1日、2日进行招生面试，5月14日新生报到，5月24日缴校服费，8月中旬报名注册。

2、领导带头，包片包校;教职工积极参与，成立强悍招生队。

在近几年招生工作中，有一个成功的经验，就是每次招生都是领导带头，包片包校;全体教职工发杨主人翁的精神，积极参与其中，抽调出责任心强、能说会道的教师组成强悍招生队，学校所有领导必须参与其中。领导带头深入生源校，体现了我校对招生工作的重视，也能引起生源校的重视。招生队的教师们充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学等关系进行广泛地联系，他们在教学任务繁重情况下克服困难，不计较个人报酬，牺牲节假日休息时间，为学校招生工作尽力。

3、多渠道、多形式加大招生宣传工作

俗话说得好，酒香也怕巷子深，职教招生，宣传先行。在历年的招生工作中，我们采取了多种形式和方法，广泛进行宣传。主要有①电视媒体宣传:先后在省电视台、市电视台通过专题片及招生广告的形式进行宣传。②报纸媒体宣传:先后在海南日报、海口晚报、《省中招指南》《市中招指南》进行了广泛宣传。③印制画册进行宣传。每年招生前，我们都要印制大量画册发放到学校进行职教招生宣传④装备宣传大蓬车下校宣传。在今年秋季招生中，我们装备了三辆宣传车，连续下校宣传15天，把全市所有学校都跑了一遍，让每位学生都知道职教业教育的好政策。⑤制作招生简章、招生宣传彩页、招生传单等进行宣传。在招生工作中，我们适应市场发展，及时调整专业并制作精美宣传资料。

4、经常向上级汇报工作，摸清职教发展动态，第一时间了解国家关于职业教育新政策，并应用于招生宣传中。

xx年厉春校长调入我校担任校长后，他组织教师多次考察外地办学经验，经常向盛市领导汇报工作，搜集职教发展的新经验和好政策。在今年招生中，我们宣传的一个亮点就是国家助学金，虽然只有一部分学生才能享受，但我们已将这项政策宣传到了每一个家长心里。

5、以就业促招生，将优秀毕业生事迹做为招生宣传的亮点

就业和招生是职业学校工作中很重要的两个部分，他们相互制约也相互促进。在招生中，我们唱响就业这根主旋律，以就业促招生。在今年招生中，我们邀请了已经毕业的同学到各生源校去现身说法，从他们初中毕业时的想法说起，怎么到职学，怎样学到技术后被学校安置出去，有了好的工作，实现了自己的理想等等。取得了明显的宣传效果。

**招生工作总结范文9**

生源是一个学校的办学基础，加强招生宣传，吸引优秀生源，使我校的生源质量、报考率和第一志愿率稳步提高，是我校目前招生工作的重要任务。为了更好地做好今年的招生宣传工作，教务处领导在年初就进行了整体策划，全面部署，要求招生办早安排、早准备、早动手。我们于4月中旬完成招生计划上报，5月初，所有宣传材料准备齐全，接着全面启动各种招生宣传活动。现将工作情况总结如下：

>一、重视宣传材料的制作。

总结以往招生宣传工作经验，以广大考生及家长所关注的热点问题为突破口，认真撰写皖西学院概况和系部及专业介绍的文字材料，将宣传重点放在突出我校的办学特色、专业特色和办学成果上。精心制作了《皖西学院XX年招生简章》和宣传手册，并于5月中旬向省内各地市的完全中学寄发1200多份，努力将招生信息、招生政策深入到学校，深入到学生中去。

>二、利用招生网站公布招生信息。

4月底，报送计划教育厅审核后，招生办就尽快登陆安徽省高招咨询平台分栏目公布招生计划、院校介绍、招生章程、招生政策、历年资料等相关信息，同时在学校招生网站上也及早公布招生信息。

>三、通过新闻媒体，加大宣传力度。

今年我们在省内发行量最大的《新安晚报》上，采用半版和整版版面于XX和6月11日分两期刊登学校招生宣传材料，图文并茂，舆论凡响很大，收到明显效果。同时在中学生喜欢看的《江淮晨报》和《安徽青年报》高考专刊上也分别刊登招生宣传文章，广泛宣传我校。

>四、参加高招咨询会。

6月11日、27日，教务处由副处长带队两次前往合肥国际会展中心参加由省招办主办，省电视台、《新安晚报》、《安徽青年报》等省级媒体协办的\'包括北大、清华、中科大在内的全国两百多所高校参加的“安徽高校招生咨询会”，面对前来咨询的考生及家长，我校咨询老师从学院概况、专业设置、就业形势、招生政策等方面一一给予详细介绍，为广大考生提供信息服务和志愿指导，取得良好效果。

>五、利用网络平台，为学生在线答疑。

6月11—14日、27—30日，本、专科填报志愿期间，在安徽高招咨询平台在线答疑栏目和学校招办电子邮箱里，我们共解答考生及家长提出的6000多个问题。

>六、开通招生咨询热线。

填报志愿期间，教务处招生热线电话安排专人从早上八点到晚上九点全天候值班，工作人员耐心细致地回答考生及家长各类问题，积极宣传招生政策，准确提供往年录取数据，指导考生填报志愿。

**招生工作总结范文10**

我校今年的新一年级招生工作，在学校全体行政和先生们的配合尽力下，颠末学校领导的精心组织、妥善支配，加上教授教化主管干部的积极尽力、严谨操作，在5月25-26日两天圆满完成了招生任务，为新学年学校的成长做出了应有的供献。

一、增强领导，周密安排。

与以往相比，今年我们做得更过细、更透明、更公开。3月底到所属学区派出所对适龄儿童进行认真过细的统计，教授教化干部对学区招生范围进行查询访问、调研。同时做好工大棚户区拆迁户适龄儿童前期核查、验证工作，并登统造册。以广大新生家长所关注的热点问题为突破口，将鼓吹重点放在突出我校的办学特色、办学理念和办学成果上。

5月17日在学校在校门口和学区片各社区张贴《河东区实验小学新一年级招生简章》，尽力将招生信息、招生政策深入到各个招生范围，深入到新生及家长中去;5月21日和24日分手召开学校招生工作教师培训会讲和招生工作行政培训会议，详细转达、认真学习上级相关文件精神，尽力进步着儿生人员的责任意识和熟悉工作流程和要求，要求做到严把政策关，规范办事，必须耐心、主动、热情地款待前来咨询、报名的家长和学生，必须严格遵守各项招生规律，包管公开、公正、公道的办事于每一个适龄儿童。

二、规范操作，认真实施。

报名当天，我们在简朴的`校园内贴明显标识，实行依照报名号有序进校、解决验证、核验、填表、交流、输机、持回执离校等“一条龙”办事，设置初次验证室、二次验证室、家长填表室、学生交流室，家长休息室、输机室等人性化的办事。温馨的校园情况和人文情况给来校报名、咨询的家长及孩子留下美好的印象;按河东区教导局相关规定，我们对报名新生和家长，都热情款待，答疑解惑。

在新的学年里，我们将根据本次学校新一年级招生工作的胜利经验和不够地方，不懈尽力，内练功，外塑形，提质量，强鼓吹，使河东区实验小学在新时代教导途径上赓续成长和晋升。

**招生工作总结范文11**

实践单位：通讯学院

实践时间：20xx年\*月\*日——20xx年\*月\*日

一、 实践目的

之所以会想在这个假期去参加社会实践，主要是想将自己所学到的东西用到社会工作中去，从而了解自己的长短，对于该继续发扬的东西，我要好好地保持，对于学习中还没有涉及到，而工作中有需求的东西，我将在以后的学习过程中，将它弥补起来，为我以后出身社会工作，打好坚实的基础。另一方面，关注社会、了解社会、投身社会，是我们大学生对社会应有的态度。作为即将毕业的大学生，我们对社会的了解还太少，也不够深入。而作为一名知识分子，用自己所学的东西，积极回报社会，是我们义不容辞的责任。这点作为大学生的我们做的也不够。利用这次假期时间的机会，我想让自己与社会接轨，挑战一下自己的性格弱点。

二、实践内容

社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了、从大一开始，我就积极寻找各种机会锻炼自己、家教老师，服务生，推销员等都尝试过，也在这些角色中我也学到很多知识、

忙碌的考试周过去了，我和我的同学一起，拉着行李箱，就开始出发了。拖着重重的行李，兜兜转转，我们终于来到了通讯学院，找到了接待我们的老师。领队老师向我们诉说了关于工作的种种细节，特别交代我们，要对自己接触的新生负责到底，负责从打电话，接待新生参观，还有电话回访，而且必须要至少做满一个月，这让我们几个顿时觉得，这也是一份责任，心里不敢小视这份工作。

学校要求我们对招生学校有细致的了解，学校的办学历程，师资力量，每个专业的特点，专业以后的发展趋势，毕业以后的就业情况等，甚至是学校的住宿情况，生活水平，校园环境，这对我们的电话招生非常有用，否则，我们的招生就会十分尴尬，拿起电话，你讲不知道你要说什么。例如，我曾经有一个学生，他对学校情况的咨询精细到了一顿饭几荤几素多少钱，学校寝室有没有热水器，甚至是校园周边有什么好玩的地方都问了，如果我们之前没有做好充分的准备的话，将会被学生问得哑口无言。

除了对校园的了解，我们还要学会说话上的技巧，打电话不是当面交流，对方无法看到我们的肢体语言，面部表情，只能凭借声音来判断我们是否值得信任，所以我们打电话的时候，一定要注意策略，要知道自己的优势是什么，劣势是什么，吸引人的地方是什么，怎样才能更好的说服学生到该校来学校，这个学校比之其他学校有什么与众不同的地方。首先，拿起电话，你一定要自报家门，说明来意，不要在跟人家说了几分钟过后，别人还不知道你到底是谁，是干什么的，这样，很多时候，你会被别人当做骗子的。

在与学生说话的时候，要尽量的将学生的思路往自己的方向引领，若是让学生把自己领向别的话题，那你就是一个失败的话务员了。在我们的团队里面，有一个队员就遇到这样的情况，当他与愉快的和对方聊着时下的流行服饰的时候，他就是失败的，挂了电话，他才发现，自己根本没有介绍学校，还好经过一段时间的训练后，我们大家都慢慢上路了。在通话过程中，要尽量做到语言简洁明了，有重点，信息齐全，抓住重点，突出重点。

电话招生并不只是在通话过程中做功夫，通话过后的总结工作也是必不可少的一个重要环节。打完电话后，我们可以将电话单里的同学进行一个分类，分出主要目标和次要目标，这样打电话的时候我们就不至于很茫然。细节上，我们还要注意对于一个同学，我们的通话到了什么程度，是他开始有意向了，还是想要看看学校了，还是就差最后一击了。切忌对于同一个人，每天多次的电话，那就不是电话招生，而是骚扰了。

关于态度，在这个假期，我真心体会到了，态度决定一切。作为一个招生话务员，你自己想要吸引别的学生来到学校就读学习，你的语言就是学校形象的一个缩影，如果你的语言让对方觉得态度不好，那么，连带着，他对整个学校的印象就会在同时大打折扣。与学生交流的时候，我们一定要让学生感受到自己的热情，用自己的热情的态度去感染学生，让他觉得和你一起说话感觉很舒服，没有压迫感，不会受到冷淡的待遇。但是，凡事都有个度，热情过度了，人家就会对你产生反感了，让别人觉得你很虚伪，我相信，只有真实的情感才能赢得对方的共鸣。另一点值得注意的是，说话的时候，机带有质疑的语言，话务员别别人误会是常有的事情，但是我们不能因为别人的质疑就去和人家理论，比如“你凭什么说我们学校不好?”、“你为什么不喜欢这个专业?”、“你凭什么说招生的都是骗子?”，这样的语言，不但不能帮你赢得学生的信任，反而让学生家中对学校的偏见，更加不喜欢这个学校了。

最后一点，也是十分重要的一点，就是耐心和抗压能力。大家都知道，话务员这份工作是十分枯燥的，每天的工作就是打电话，和不同的人，却要说着相同的话。拿起电话，自报家门，然后说明目的，然后就开始向学生介绍学校的情况，说服他来学校就读。做过话务员的同学都知道，话务员打过去的很多电话，通话都不超过一分钟就被果断切掉。你甚至都没来得及说点什么，对方就挂掉电话了，遇到脾气坏点的，无论接电话的学生或者学生家长态度如何地恶劣，我们都要控制好自己的情绪，不要义气用事，与对方发生冲突。对方的态度恶劣是对方的素质问题，没必要为不值得的人而生气，更别忘记此刻自己的身份是代表中国电信，而非你自己。对你进行侮辱也是常有的。这个时候，你的耐心，你的抗压能力就派上了用场。的确，每天早上起来，看见清晨的阳光，优势美好的一天，而你却和都长在别人的粗暴打断中结束通话，要不了几天，你就会崩溃。对着长长地电话单，一点打了那么多电话，能说的上话的却寥寥无几，没有足够的抗压能力，几乎就是一件不可能完成的事情。

三、实践结果

经过一个多月时间的招生话务员工作的实践，我虽然打了那么多的电话，却只招来了其中很小的一部分学生，但是，我觉得这也是一种收获，这是自己通过实实在在的努力得来的，我为自己的坚持感到自豪。我甚至还和其中的一名学成结下了深厚的友谊，现在也在联系。在这里工作，我也认识了很多朋友，都是和我年龄差不多的学生。我们虽然来自不同的学校，但我们有着相同的初衷，我们都想在这一次的暑期社会实践中让自己得到锻炼与成长，靠自己的努力赚取生活费，为家里减轻些许经济上的负担。同时我学到了很多课堂上根本学不到的东西，让我深深地体会到，人与人之间的沟通是多么的重要，也是多么的富有哲理，他是需要技巧的，需要长时间的锻炼，才能达到一个高度的。我相信这世界上有嘴笨的人，但我不相信这世界上有一直嘴笨的人。这次假期让我给我接下来的学习生活定下了一个任重道远的目标，那就是好好学习语言艺术。

四、实践总结

在这个的假期，我和我的队员们，带着初来乍到时的好奇与兴奋，带着初次受挫的不甘和委屈，带着越来越成熟的工作经验，终于完成了为期一个月的社会实践，我们收获了很多东西，也了解到了自己的不足之处，相信这次的社会实践，会给我以后的学习生活带来很大的影响，我想在以后的学习成活中，有意识的学习与人沟通的技巧，相信如果有下一次的话务员实践机会，我会做得更好。

**招生工作总结范文12**

一年来，我受学校领导的委托全面负责市场招生和成人班教学工作，在这一年里，我和其他老师一样，为了春华教育集团的发展壮大，为了事业的成就，历经艰辛，更有收获。回顾今年的工作，令我感受最深的有几点：

>一、 招生工作是咱们春华教育集团的生命线：

在这项工作中，我认为招生工作是我们学校所有工作中最为重要的工作。只有有了生源，才有财源。所以，在今年的招生工作中，我体会有三条：

1、挖潜力，就是利用各种关系渠道：如老同学、老同事、老朋友等关系进行招生。在新太阳招生中，我要感谢老同事吴老师，在他的帮助下，我通过朴湖

第一小学的老同事赵老师向其同校各有关班主任老师做发动宣传工作。随即又到了朴湖三小，也由徐静老师和朴湖二小的马校长等人的支持下工作开展比较顺利。当然，我由跑遍了虹桥镇上的一小、二小、三小，及南岳、蒲歧、天成等十几所学校。

2、勤脚头，就是多跑腿。为了招得学生，我利用一切可以利用渠道，奔走于虹桥及东片的各乡镇政府分发广告讲解宣传。在此，我要感谢南岳镇的金智芳镇长、陈德清站长，蒲歧镇的周海生镇长及农办潘教胜站长，石帆镇李步奋镇长、淡溪镇的王主任及四都乡的林主任、天成乡卢华琴主任等等，在招生工作中得到了他们大力支持。在为“农民素质工程培训学习”和“农村预备劳动力”的招生中，我走访了虹桥镇的九个乡镇，海报发遍了100多个村庄，动员各乡镇干部召开乡镇干部会议……

3、亲和力，在招生办值班中，我以“七个一”、和“五个心”的服务理念，经常做到：“换位思考”与来访者缩短距离，以亲和力使来者入学。

>二、 教学工作

我认为教学质量是发展我们春华教育集团走向成功之路的一条途径。在招好生源的基础上，我在成人语文四年级的教学中，针对小学水平的“大学生”，我采取因地制宜，“因材施教”的原则，尽量做到讲解详细，化难为易，并用浅显的比喻，让学员们直接观察，入目入耳，真正做到让学员们：“进得来，留得住，有学牢！”

在这一年紧张忙碌的工作中，当然，我也还存在着不少问题。面对补习学校，暑期、双休、全托、半托、蓝天、成功、等等各形形色色的复习班的创办。文星学校、职业学校等学校的招生竞争中，我们春华教育集团o八年的招生工作更加艰巨，咱们将面临招生挑战…。。。

今日，面对日益激烈的生源争夺战争，我不禁感觉到只要自己认真学习春华教育集团总部领导的新理念，及办学的宗旨目的，掌握市场招生动态，采取灵活多变，恰如其分的招生措施，才能控制招生市场，占得一席之地，让我们的春华集团才能上一个新的台阶。

**招生工作总结范文13**

根据《四川省教育厅办公室关于做好20xx年秋季义务教育学校招生自查和总结工作的通知》和三台县教育局的指导精神，我校今年在初中招生工作中坚持从学校可持续发展的战略高度出发，力求认识到位，组织到位，措施到位，落实到位。高标准严要求地完成了20xx年的招生工作。现简要总结如下

>一、基本情况

1、认真做好招生宣传工作。我校针对20xx年的招生形势，提前准备招生宣传工作。学校在20xx年底就召开了专题会议;20xx年3月，学校将招生工作人员分成若干小组，随后，由校领导带领，分赴各小学进行宣传;20xx年7月，校长亲自带领各小组人员到各小学学开展招生宣传工作。

2、积极配合中心校做好招生录取工作。今年我校招收初一新生212人，我校立即组织人员填写了通知书并组织人员亲自送到各小学学。开学后，实际报到的学生只有198名新生，有14人未报到。

>二、存在问题

1、招收人数达到198人，比分配指标少收了14人。

2、招生过程中，由于新生陆续前来报到，故新生数据未能及时统计上报。

3、由于不良的招生竞争，致使我校已录取的部分学生流失。

>三、整改措施及今后打算

1、进一步领会上级文件精神，加强招生工作，成立招生领导小组。明确分工，责任到人，各司其职，各负其责，确保招生工作的有序进行。

2、继续严格执行“三限制”政策。严格把好学籍保留关。

3、加强和上级领导部门的联系，掌握招生中的最新动态。

4、随时和招办联系，核实录取新生的数据，在规定时间内完成了新生学籍的注册和上报。

5、加强与建平镇各级小学的联系，积极做好招生宣传动员工作。进一步加大招生宣传力度，进一步完善奖励制度，吸引优质生源。特别要加强对已发放通知书的新生的宣传动员工作，使新生能及时报到注册。

**招生工作总结范文14**

20xx年度，在区教育局及招生考试主管部门的正确领导和具体部署下，我校以高度的政治责任感，坚持公平、公正、公开的原则，认真组织，规范管理，狠抓落实，顺利完成了今年的招生考试工作任务。现将有关情况小结如下：

>一、加强领导，提高认识。

我校的招生考试工作是在区教育局、区招生考试委员会的直接领导下进行的。同时，我校还成立了以张遵流校长为组长的学校招生考试领导小组，由学校教务处负责具体落实工作，学校其它部门负责人全力做好协助，做到事事有人负责、人人有份参与。作为201年才被列为全国教育统一考试定点考场的学校，在面临招生考试工作任务新、人员新、考生多（08年设置了63个试室）的情况下，我校在区教育局钟继东局长等领导的支持、鼓励、帮助下，大胆开展工作，做出详细规划，将招生考试工作纳入学年和学期工作计划，将招生考试工作的场地、设备、人员纳入日常管理中，将学生考试常规纳入日常考试、日常教学的过程中进行强化、训练。为了保障招生考试工作高质量完成，我校近几年先后投入了近100万元，安装、更新了视频监控设备、校园广播系统等。

>二、认真准备，确保质量。

在招生考试工作中，我校特别重视报名、体检两关的把关工作。报名时，由班主任逐一带队，采取数码相机现场拍照，并核对身份证、户口薄及相关证件，确保报考信息准确，杜绝违规报考现象的发生。体验时，在区考试中心主持下，由区卫生局、人民医院业务骨干把关，采取封闭式管理，减少外界干扰；体检结束后，组织专门人员审查每份体检表，做到填写真实、规范，确保考生的体检信息准确，不出差错。

我校将考前准备工作当作考试工作最为重要的环节来抓。一是抓好场地、设备建设，确保考试顺利。如，试室、保密室、监控设备、音响设备、学生食堂、学生宿舍、交通用车、电力设备及各种考试指示牌等。二是做好人员培训，讲纪律、讲业务、讲诚信、讲职业道德。每次考试之前，我校都要对有关人员进行两次考前培训，要求全体工作人员严格遵守考试规程，忠于职守，重视每一个细节，做好每一个环节。

在加强学生考试常规的同时，强调考试纪律、考试诚信，让作为考试主体的考生上考场时能“阳光考试”、“自信考试”、“诚信考试”。在对监考员进行业务培训时，我们要求必须人人过关，人人熟手，坚持做到：“两培训、一考试，培训并考试合格持合格证上岗”。三是加强考前检查，不留死角。考前检查要过三关，一是部门负责人关，二是学校领导关，三是上级领导关，做到每关有记录，有整改，有成效。四是加强宣传。我们通过校园广播、校会、校刊、宣传栏、宣传手册等形式，面向全校师生及有关考务人员，

宣传招生考试政策，宣传招生考试常规，宣传招生考试的意义。让每位师生员工都能重视招生考试工作，了解招生考试工作。

>三、狠抓落实，万无一失。

招生考试工作的落实首要在于明确职责。为此，我校在每次考试组织中都要制定出一个详尽的.职责表，将工作任务细化到每一个人，与奖惩措施相联系，并在考试过程中指定专人专职负责检查落实，保证人人在岗、事事有人。其次，我校还制定了全面的应急机制，如试卷保管应急、学生误考应急、试卷错发应急、答题卡或试卷被带出考场应急、停电应急、广播系统故障应急、违纪处理应急、学生伤病应急、恶劣天气应急等等。再次，对招生考试过程中已出现或可能出现的问题，要时时警醒，充分利用每科考试前后的时间不厌其烦地进行再培训、再学习、再强调。在招生考试工作落实过程中，我校得到了区教育局领导钟继东、陶新强、刘学燕、文玉英、姚秀强、张志文及区考试中心领导余明建、胡凯、冯文彬等的正确指导，得到了区公安、卫生、电力、监察、保密、环保、财政等部门的大力支持，确保了我校招生考试工作的圆满完成。

招生考试工作是一项政策性强、涉及面广的工作，也是学校一项重要的常规工作，我校将继续坚持公平、公正、公开的原则，秉承服务考生、规范操作的宗旨，把今后的招生考试工作做到最好，不辜负领导的关怀，不辜负社会的期待，不辜负考生的期望。

**招生工作总结范文15**

武汉轻工大学外国语学院20\_招生宣传工作总结外语学院的四位老师：王定全、张万防、蔡剑平、彭浩分别负责鄂州市二中、蔡甸高中、黄陂一中和葛店高中的招生宣传工作。招生宣传工作在上级领导的高度重视，统一组织，科学调度下，积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，效果较好。现将工作情况总结如下：

一、提早准备，周密布署

今年暑期的招生宣传工作，外语学院领导重视，在大会上责成招生人员早做计划安排。肩负着我校20\_年的招生重任，招生宣传老师开始着手制定招生计划，掌握主动权，充分摸清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的地咨询动员，使招生人数逐步增多。招生宣传小组在工作千头万绪的情况下克服困难，深入到所在的定点中学，表现出了高度责任心和事业心;每所中学都有自己的特色，负责教师招生宣传基本到位，效果突出，达到了预期目的。充分用好“人脉资源”;认真规划，做好统筹安排，特别注意工作统筹、时间统筹、交通统筹、招生路线统筹、人员安排统筹等;做好校内咨询工作、报考志愿的登记工作及咨询会后的电话咨询与联系工作，扎实做好后续工作，努力完成招生工作目标任务。

二、发动各方力量，确保招生顺利

在今年的招生工作中，两位招生宣传组的老师充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学师长等关系进行广泛地宣传联系，在教学任务繁重情况下克服困难，不计较个人报酬，牺牲节假日休息时间下到负责的定点中学，深入学校及学生家长中，面对面做工作。为了确保能把武汉轻工大学的招生新政策宣传给每个学生、家长及高中老师，确保能把飞速发展的轻工大学面貌宣传到每个应届毕业生，宣传老师不畏酷暑、冒着突入袭来的雷雨，在招生咨询点坚守岗位，耐心解答每一位学生和家长们的问题，用自己的诚心感染着每一位咨询者。

三、招生宣传卓有成效

此次招生工作圆满结束，外语学院招生宣传工作成果明显。除了所在招生学校校长或班主任签章的报考我校的考生的推荐函之外，还有许多考生达成了报考我校的初步意向。负责招生宣传的老师还在考试填报志愿之前继续1

与考生保持联系，争取落实他们最终填报我校为第一志愿的目标。此外，为进一步探索高等教育与中等教育之间合作的新途径、新机制，加强我校与全国重点中学的联系，提高新生入学质量，外语学院各位招生宣传教师尽力争取与指定的教育质量突出的重点中学初步达成了建立了“优秀生源基地”的合作意愿，有的已经正式挂牌“优秀生源基地”。

四、建议

为给优秀学生提供更好的教育和发展空间，同时也以此吸引更多的优秀考生报考我校，以实现招生宣传与人才培养的紧密衔接，学校应高瞻远瞩、放眼未来，着眼于社会发展对人才全面素质及综合能力的要求，坚持现代化教育理念，贯彻落实国家各项教育方针，培养学生的创新精神和创新能力，强化学生实践动手能力，注重学生的个性发展，使学生的知识、能力、素质三要素得到全面协调发展，使之成为我校吸引优秀生源的又一亮点。

**招生工作总结范文16**

这一年对我来说是特殊的一年，在中心校领导的支持与信任下，自今年4月份起我被任命为大刘孝子幼儿园园长，20xx年我校从破旧的校舍改建为新校舍，占地面积达平方米，建筑面积达592平方米。

回首一年的工作，更多的是肩负的那一份责任，坚持正确的办园方向，以促进幼儿发展为己任，积极改善办园条件，不断完善各项管理制度，服务于家长，服务于社会。在中心校的大力支持和领导下，在全体教职员工的共同努力下，我园各项工作得到了家长和社会的一致好评。现将本学期的工作汇报如下：

一、校园建设

在中心校的正确领导和大力支持下，大刘孝子幼儿园的新校舍终于在全社会的热切期盼中竣工了。新校舍的成立为大刘孝子及周边村的孩子们提供了全新、优美的学习环境和成长乐园。 这与领导重视是分不开的，不论是项目的争取，资金的统筹，新校舍得规划，还是工程的招标、施工，都倾注了领导们的心血。施工过程中我积极与施工单位、村委会、电力部门协调，做好旧房拆迁、施工用电、地基处理、质量监督等工作，在中心校领导们的管理、监督下，工程的质量得到了保证，工程的进度也按期完成。时间紧任务重，大刘孝子幼儿园的教师利用周末休息时间，美化、绿化校园。他们整平了校园， 张贴了标语，布置了教室，创造了浓浓的教书育人环境。

二、幼儿园招生 新学校建好了，家长和孩子们期盼的幼儿园终于开始招生了，生源是学校生存发展的命脉，我带领老师们广泛宣传 “爱心献幼儿、放心给家长、恒心专教育、全新创事业”的办园宗旨，各村贴招生简章，利用附近村的喇叭进行广播，张贴招生宣传资料。在大家的一致努力下，我园20xx年秋季招生工作圆满结束了，到目前为止，共招入新生80多人，超出了原定计划，解决了学生分流的问题。这是每位教师在招生工作中不辞劳苦，积极谋划，共同努力的结果。

三、安全方面

安全是幼儿园教育永恒的话题，幼儿园是众多幼儿集体生活的场所，由此我特意安排了一位主抓安全的教师，在过去的几个月中，我始终以“安全第一，预防为主”的思想指导自己的工作。安装监控，做到监控无死角;认真学习上级转发的各种安全教育、安全检查等文件;明确到安全责任，在思想上对安全工作有一个高度重视。 时刻牢记：眼中有孩子，心中有安全，处处有教育，安全第一。我不定期的对园内设施、大型玩具、线路等进行安全检查。我园还利用安全教育碟片来辅助教学，增强幼儿的安全意识，时刻防范一切不安全的因素发生。我园重点做好早接晚送的门前管理，以免孩子因意 外而走失。再就是课间、游戏 、入厕、 室内活动、户外活动等几个关键时间段的防范，及时发现问题，及时整改。 责任书：幼儿园和老师签订安全责任书，明确各自的职责，贯彻“谁主管谁负责”的原则，做到职责明确。

安全课：提高安全意识，自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是幼儿园安全工作的基矗我园坚持每周一必上一节安全课并有备课记录。

四、工作方面：

结合幼儿园的各项规章制度，根据我园的实际情况，教师们每天都提早入园二十分钟，教师们都能认真遵守工作时间，对待本职工作尽职尽责，都以最大的努力、最高的热情、最真诚的态度投身于幼教工作中，使我最欣慰的是听到家长们的回应，我知道了长期的坚持和努力换得了家长们的满意和放心。

五、教学方面：

1.教师能认真执行教学计划和教学进度授课，掌握各学科的教法和技能，结合我园自身具备的现有条件，模仿恰当的方法组织和开展本园幼儿教育活动，使幼儿在愉快的活动中学到知识，达到寓教寓乐的目的;使幼儿在玩中学、学中玩，对幼儿进行多鼓励，少批评，保护幼儿的自尊。因为有了自尊才能有自信，有了自信才能培养自强的 精神;

六、环境创设

中心校组织我们去县二幼参观，回来之后我深有感触，根据本园的实际情况，自己动手制作了室内外的装饰、墙面设计等。并从幼儿的年龄特点出发，力求做到生活化 、情趣化 、儿童化，尤其我们每一个教室都设置了不同的风格，我倾尽我所能帮老师们策划、分析。老师们也从自身做起，遇事相互帮助，相互鼓励，相互交流，让孩子们切实感受到了幼儿园大家庭的温暖和谐，逐步形成活泼开朗的良好性格，从而迈向健全人生的第一步。

七、保教方面

我园合理安排和组织幼儿的一日活动，动静结合，室内外结合，每天保持2小时的户外活动时间和游戏时间，来提高幼儿的整体素质。 在孩子们入园前，要求各班老师每天先做好教室内外的通风、 卫生消毒工作，加强晨间、午休的检查，做到一摸、二看、三查、四问，严禁幼儿带危险品入园，每天坚持加强晨检、 午检 的力度来杜绝传染病的入侵，并做好详细记录，发现问题及时通知家长。

八、家长方面

我园做到主动、亲切与家长沟通，利用早送晚放的时间和家长交流，平时多观察孩子在园的各种情况，孩子们的点滴进步 、成长、 特 长 、优点都及时反馈给家长，随时取得家长对老师们的信任和对幼儿园各项工作的支持。如遇到特殊情况时切忌发生口角，家长意见细心听取，以此加深家园了解，促进家园关系共同成长。在这方面我们还做得很不够，还需要我们老师们认真去学习 、去探讨、去努力。我园为解决部分家长中午没有时间接送幼儿这一难题，设立了幼儿食堂，得到了家长的好评。

以上点滴都离不开老师们的精诚团结和配合的默契。在这里我真诚的感谢各位老师的敬业爱岗精神和任劳任怨默默地奉献。正因为有了你们的辛勤耕耘，才有了今天我们幼儿园的发展。真切希望在以后的工作中，我们一起把以前做的不好的方面补救回来，我们一同再努力学习，再一同认真拼搏，争取再创幼儿园的新辉煌。 20xx年我园将以提高保教质量为中心，不断提升我园的文化内涵和品味，彰显我的办园特色。

**招生工作总结范文17**

各位领导、各位校长同仁：

刘佐中学同兄弟学校一样，在过去理工招生工作中曾面临许多困惑、困难、困境。

>1. 认识上有困惑。

一些老师存在这样一种观点，理工招生是理工学校的事，招生工作搞得好不好与他们无关。

>2. 工作上有困难。

困难之一，稳住学生难。一些学生包括家长经过老师们反复做工作，在未离校前即有读理工的打算，有的还预先交了一两百块学费。但每年总有不少学生溜走，稳不住。

困难之二，招生经费难。特别是刘佐，各项经费本身就很紧张，暑期招生教师用车、用餐也是一笔不少的开支

>3. 招生环境有困境。

外省外县的招生人员与我们在争抢生源，刘佐是江西鹰潭、九江和安徽安庆及黄冈等地中专、高中招生学校争抢的三角地带。外省外县招生人员在招生的恶意竞争中惯用的三招为我们所不及。一招是买卖招生，用经济利益鼓动人；二招是利用当地村民招生，用乡情鼓惑人；三招是学生一报名就即时用车拉到学校就读，让理工招生再无插手的余地。

针对以上招生工作中的困惑、困难、困境，今年我们作了以下努力：

>1. 用理念引导招生。

强化“理工招生是我们分内工作”的招生理念，树立全体教师对理工招生工作的责任感。为此，中心学校张书记在会上进行了类比：小学毕业生与中学进行交接，小学教师帮我们中学招生是不是他们分内的事？小学教师也觉得委屈。但我们没有小学教师的帮助，我们的`生源也成问题。我们要有大局观念，要有“一盘棋”的思想。

>2. 用组织保障招生。

中心学校组织了一个强有力的招生工作队伍。直接工作人员一共9人，其中副校长2人，正主任2人，班主任5人。招生小组中学校正主任级以上的干部就占到了三分之二。

>3. 用制度激励招生。

学校制定了一个有力的招生奖惩制度。对招生人员任务到人，奖惩到人，对招生领导也是如此；对非招生人员也强化招生纪律，禁止一切与理工招生相抵触的言行。另外制订了一个详细的招生工作方案。在工作方案中，对招生工作的每一个环节都做了日程上的具体安排。

>4. 用方法有效招生。

我们总结的方法主要有四个：

>（1） 早。

早宣传，让理工的种子早在学生和家长心中生根发芽。中考分数出来后，我们就着手对学生进行集中宣传。为做到有效宣传，我们在宣传日程安排上想了点子。

以前集中学生到校进行宣传时，总有外校招生人员闻讯前来伺机也做宣传，某种程度上降低了我们的宣传作用。今年我们采取了先事前公开通知7月8号集中，然后突然提前集中时间的做法，让外校招生人员无机可趁。7月4号宣传时，也改变过去学生在嘈杂的大操场集中宣传的办法，而是组织学生到原来各自班级分班集中，利用室内广播，由理工招生老师做详细宣传。

早上门。7月5号我们就开始走访线下生，我们采取两人一组，从最远的村开始，进行拉网式的走访。每天早晨7点所有招生人员到校集中，上午走访，中午两点左右回校汇报情况并集中用餐；下午四点出发，晚上8点再集中汇报情况。用这样的办法我们用近一周时间突击走访了13个村，落实了近50名理工意向生，目前缴费的有近三十个。

>（2） 信。

招生过程中我们要求教师们诚信招生，既要为理工做正面宣传，又要维护教师的职业形象。宣传时，我们要求老师们实事求是，不欺骗家长；宣传细致具体，让家长明白、放心。让家长感到老师是在为他们的子女前途着想，是在为未能考取高中的学生指一条路。对决定读理工后又反悔的，一定要尊重学生和家长的意见，态度谦和，对所收的学费坚决退还，不拖泥带水。

>（3） 情。

在招生过程中，除了充分利用师生之情外，我们老师还注重利用亲情、友情等一切可以利用的社会关系来为理工招生借力。对家庭确实贫困而又想就读理工的学生，积极的向理工招生老师说明情况，争取在以后上学后得到帮助。

>（4） 费。

各位领导、各位校长同仁：以上是我校今年理工招生工作的点滴做法，我们今年的招生目标是努力完成招生任务，争取任务超额完成。不妥之处敬请指正。

谢谢大家！

**招生工作总结范文18**

一、首先园况分析:园内现有的班级，如托班、大班、中班或小班，各有几个，各个班级里现有人数与满员人数显示对比。

二、统计预计招生人数

经过园况分析，预计各班级的招生人数外，另外是否还需增加班级，现有班级加新增班级共计招生人数

三、招生措施

1、通过幼儿园网站上发布相关信息进行宣传，将校园网站进行完善。

2、通过才艺表演进行宣传。

利用节日进行宣传活动：如商场内部或一些少年宫广场，由各班级内部进行演出，与此同时教师进行宣传和介绍活动。

四、与家长进行面对面的交流

具体办法：到各小区、商场、超市进行宣传活动。与小区的物业进行联系，可以张贴海报，可设专门咨询点。

时间安排：各位教师可以根据自己的时间进行安排，如下班后、周六、周日等。

五、园内老师积极性奖励方法

1、教师向家长宣传我园并留下咨询家长的详细联系方法和资料的，每份资料奖励该教师XX元。

2、和家长取得联系后家长来园参观或参加活动的，来一位家长奖励该教师XX元。

3、家长带幼儿参观或参加活动后满意，并交费入园的，每入园一名幼儿奖励该宣传人XX元。

4、如果半内幼儿数量达到定额，则奖励该班教师XX元。

5、如果全园完成招生人数，达到定额，则奖励全体职工共计XX元。

**招生工作总结范文19**

为了加强对初中学生的职业技术教育，提高初中学生实用技术水平，圆满完成xx年中职招生工作任务，今年，我们做了一些工作，现汇报如下：

>一、 安排专门时间，开展职业技术教育

按照课程计划设置，初中学校从地方课程中安排一节实用技术课，从综合实践活动课程中安排一节劳动技术课，加强对学生的职业技术教育，培养学生劳动技能提高他们日常生活能力。

>二、 采取措施，确保完成xx年中职招生任务

1、 加强领导

中心初中成立了中职招生领导小组，各校成立了中职招生工作专班，中心初中校长和学校校长分别任组长。

2、 明确职责

中心初中校长为全乡第一责任人，分管副校长为第二责任人;学校校长为学校第一责任人，分管副校长为第二责任人。

由分管副校长负责组织中职招生相关工作。

中心初中与两所学校校长分别签订了20xx年中职招生工作责任状，各校与毕业班班主任也签订了责任书。

3、 分解任务

根据市局下达的xx年中职招生计划数32人，根据两所初中毕业生人数，按比例将任务数分解到两所学校，韩集中学为25人，虾集中学为7人。

4、 加强宣传

⑴各校利用晨会、班会、中考誓师会，向广大毕业生宣讲国家资助政策和中职学校优势，学校组织开展了主题班会活动，对学生进行理想与前途教育，鼓励学生报考中职。

⑵将汉川市中职学校招生简章张贴在校内外醒目处，并发放到每个初中毕业生手上，做到人人皆知。

同时在中考前，将《职业教育手册》发放到九年级学生手中，人手一册，并安排专门课时对学生进行集中讲解和宣传。

市中职学校领导和教师也深入班级，引导学生毕业后合理分流。

5、 奖罚分明

把中职招生完成情况作为初中学校工作考核的一项重要内容，与校长工作，班主任工作结合起来。

完成任务和超额完成任务的学校，中心初中再按每生100元进行加奖，对完不成任务的学校给予通报批评和考核量化扣分，同时严肃查处招生中不正当行为。

>三、 完成任务情况与存在的问题

1、 部分学生和家长认识不高、舍近求远。

一是有的家长总是鼓励学生读高中或放弃升学;二是误认为我市中职办学质量不高、规模不大、就业难;三是学生爱面子喜欢到大城市的中职学校学习，舍近求远。

2、 极少数教师私自暗地招生。

极少教师受部分招生单位的诱惑和各方面人际关系的牵制，做自己学生的工作，将学生输送给相应的招生单位。

3、 有些教师在中职招生工作中缺乏耐心，不能细致地做学生思想工作，走访不够，对家长解释和说服力度不大。

**招生工作总结范文20**

xxxx年我区的招生考试工作在区委、区政府的正确领导下，在上级主管部门的直接指导下，在有关部门的大力协作下，我们坚持以科学发展观为指针，全面贯彻落实上级各项招生考试政策和要求，坚持“依法治考、从严治考”的原则，大力宣传招生考试政策，强化服务意识，狠抓考风考纪建设，创造性的开展工作，努力营造公平、公正、公开的招生考试氛围，招办同志精诚团结、互相学习、互相配合，圆满地完成了今年各项招生考试工作任务，为实现xx市“安全招考、公平招考、阳光招考、和谐招考、满意招考”的工作目标做出了贡献。区委、区政府给予招生考试工作高度赞扬，主管区长同志评价今年的招生考试工作“扎实、全面、细致、高效”。区招考委被xx市评为中高考工作先进单位，区招考办被xx区委评为精神文明先进单位。

>一、基本情况

全年共完成六项招生考试工作，考生xx名，涉及四个考点xx个考场，招生考试工作人员近xx余人。

>二、加强领导，落实工作责任制

每一次组织考试前，我们都成立xx考区组织机构，考区主任由主管区长担任，招考办具体负责处理招生考试的各项工作，工作职责明确，责任落实，各负其责、通力协作，真正做到事事有人管，事事无差错，真正做到各项考试零差错的工作目标。

>三、加强学习，提高队伍素质

招生考试工作牵动千家万户，倍受社会关注，建立一支高素质的招生考试队伍是做好招生考试工作的重要保证。今年，按照上级的统一安排，我们深入学习科学发展观，招考办针对实际情况提出具体要求：思想上不断提升觉悟，工作上努力强化责任、自律、学习、竞争、创新、服务，树立良好招考形象;不断学习业务知识，提高政策水平和业务能力。针对不断变化的招生形势和工作要求，我们全面学习上级招生考试的有关文件规定，熟悉并掌握招生考试各环节的工作要求和操作程序，提高分析问题和处理问题的能力和水平。在今年辽宁省招生考试系统民心网网上评议政风行风活动中，我区招考办获得多次满意好评。

>四、明确目标，规范管理

为高标准、高质量的完成各项工作，实现招生考试工作“零误差”，我们完善了办公室内部管理制度，抓实抓好各项责任目标的落实。将任务逐级分解，落实到人，坚持谁主管谁负责，充分调动了每位同志的工作积极性，做到了“人人有任务、事事有责任、时时有要求、方方面面有制度”。在分工负责的同时，还注意发挥集体的团队协作作用，在任务重、工作量大的情况下，办公室每位同志以圆满完成任务为出发点，以饱满的工作热情投入到工作中，互相帮助，团结协作，加班加点。今年所有的招考工作未出现一例失误，受到了考生、家长及社会的好评。在代表沈阳市迎接省招考办高考工作检查中也受到高度评价。

>五、勤政务实，全面完成各项工作任务

招生考试工作，事关为国家选拔优秀人材的大计，关系着千家万户的切身利益，关系着考生的前途命运，一向是社会各界关注的热点、难点问题，出现一点差错，对我们是千分之一或者万分之一，对学生却是，直接影响着学生的一生。因此，我们扎扎实实做好各种考务工作，努力做到让群众满意，让社会满意，让广大考生满意。我们主要做了以下的工作：

>1、大力宣传，严格执法，提高招生考试工作透明度

宣传工作是招生考试工作的重要环节，是沟通政府、招生部门和考生及社会的桥梁，关系到广大考生的切身利益。因此，我们围绕招生考试这一社会关注的“热点”问题，大力开展宣传活动，始终把宣传工作贯穿于整个招生考试工作进程，提高招生考试工作的透明度。一是利用于洪教育网公布招考信息，向考生和家长下发宣传册等形式，宣传招生考试方面的各项改革措施和今年出台的`政策规定。二是设立招生咨询电话，直接向考生和家长宣传招考政策，释疑解惑。三是加大对考生的考前教育力度，我们要求所有考生在考前都要接受考试诚信教育并与考试部门签订《考生诚信考试承诺书》，我们还采取了开座谈会，出墙报，广播宣传等形式开展对考生的诚信教育，制定下发有关考风考纪文件，加强对考生进行严格的考风考纪教育，确保考试工作顺利完成。四是注重做好高考志愿填报的咨询工作。志愿填报工作时间紧、任务重、工作细，不能出现一点差错。招办同志加班加点，虽然苦点、累点，但没有一句怨言，确保了任务的圆满完成。

>2、严肃考风考纪，规范考试管理，确保招生考试组织工作质量

为了确保招生考试工作万无一失，每一次考试，我们都周密计划，精心安排，突出抓好报名、体检、考务管理等环节。

(1)严格审查，把好报名资格关。对身份证、户口薄和考生本人仔细对照验证，采用现场拍照，当场核对报名信息，确保报名质量和信息准确，限度杜绝了冒名顶替和外籍考生报名现象的发生。尽管在报名过程中我们严肃认真一丝不苟，但由于学生的学籍认定问题，今年于洪区还是出现了一例新民一高中一名高二学生在我区冒充高三考生报名现象的发生，这也是今后招生考试需要加强的工作之一。

(2)认真执行体检标准，严把体检关。我们成立了于洪区体检工作领导小组，与区医院协调，选派业务熟练，工作认真的医师组成体检组，针对今年体检标准的变化，组织参检医师认真学习、掌握标准、模拟填表，体检采取封闭式管理，减少外界干扰，体检结束后，组织人员审查检查每份体检表，保证做到填写准确、真实、规范。对有疑义的考生，我们带领参加市里统一组织的复检，对考生和家长不明确的地方耐心解释，平复他们激动的情绪，直至所有考生及家长满意、明确为止。

(3)严肃考风考纪，规范考务管理。考务管理是招生各项工作的核心，考风考纪是招生考试工作的生命线。我们把考务管理工作作为招生考试工作的重点，严格规范一切工作程序和方法。具体说，我们严格做到了六化。一是试卷安全保密法规化：我们严格按上级要求，严格试卷保管措施，确保试卷万无一失。规范试卷保密室建设，制定了《于洪区招生考试办公室关于招生考试期间试卷保密突发事件的应急预案》;协同区公安、保密部门对保密室进行详细检查;调试维护好保密室联网监控、联动报警系统，为试卷安全保密创造物质条件。二是考点建设标准化，严格按照上级要求，重点落实网上巡考、网上指挥、同步指令的检查和维护，针对设备老化的缺点今年区政府为考点共投入十四万元安装了UpS不间断电源，解决了多年未解决的电源问题，在今年中考试题保密期间遇雷雨天，雷电使教育局楼内所有电源短路，保密室由于安装了UpS不间断电源，避免了电子监控系统因不可预见的意外事故造成的停用。今年我们也对考点、考场的布置和考场考务用品提出硬性要求，招考办也投入资金数万元填充了手柄式探测器、屏蔽器、移动硬盘的不足，为各项考试奠定了良好的物资基础。三是考务操作程序化，认真组织落实沈阳市招考办制定的各种招生考试监考工作程序，统一操作程序和工作标准。四是考试组织规范化，各考点均没立考务、监考、保卫、后勤、医疗、监察等职能小组，各司其职，各负其责，协同工作。五是考试监督立体化，主动接受纪监部门的监督，请区监察局副处级以上干部全程参与招生考试的监督，狠抓考风考纪，通过舆论宣传、公开举报电话和监察责任人等多种监督形式，确保考试工作不出现违规、违纪现象。六是监考队伍培训制度化，今年我区加大了监考教师培训的管理力度，要求各考点学校必须由主考进行培训，教育局负责考点的局长亲自参加，全体参考工作人员明确工作职责，熟练工作程序，真正体现培训合格方能上岗的原则。

由于做好了以上几项工作，我区各考点每一次考试秩序井然，运转顺利，在今年的四大项的六次考试中没有出现任何问题。

回顾一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但我们也清醒地认识到工作中存的薄弱环节，规范化管理水平还有待继续提高，与先进区县相比还有差距和不足。在今后的工作中，我们一定认真总结经验，与时俱进、强化管理、优质服务，使我区的招生考试工作再上新台阶。

**招生工作总结范文21**

根据##教[20xx]综28号《关于做好20xx年##市中等职业教育招生工作的通知》及有关招生文件的精神，20xx年我校招生就业工作坚持从学校可持续发展的战略高度出发，抓住职业教育良好就业前景，以就业拉动招生。做到领导重视、全体动员、认识到位、组织到位、措施到位、落实到位，高标准严要求顺利地完成招生工作。

>一、20xx年招生工作

㈠基本情况

20xx年我校中职计划招生15个专业，其中连锁经营与管理专业与中焙烤行业联合办学，计划招生900人，实际录取875人，实际报到815人；与######学院联合办学，五年专艺术设计专业招生87人，20xx年实际报到902人。

㈡、20xx年招生工作的主要做法

20xx年招生工作在上级领导的高度重视下，统一组织，科学调度，各科室教研组通力协作，全校教职工积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，较好地完成今年招生计划。主要做法

如下：

1、提早动手，周密布署

今年招生工作，学校领导重视，责成教务科早做计划安排，诸事走在前，取得了显著的成绩。

今年秋季招生，20xx年4月份就开始着手制定招生计划了，制定了《#############20xx年招生工作实施方案》；因为提前动手，掌握了主动权，我们充分摸清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的、上门动员，使招生人数一路攀升。所以4月份，我们邀请部分学生家长座谈，在座谈会上我校####校长详细介绍了我校办学情况，带大家参观学校实训室，提高了家长们的认识； 6月5日－6月25日，每班挑选学生志愿者10人，共160人，集中组织培训后，利用周末回母校宣传；在7、8月份利用报纸、网络等媒体，加大招生宣传力度。

2、领导带头，包片包校；教职工积极参与，成立强大招生队伍。

在招生工作中，领导带头，包片包校；全体教职工发杨主人翁的精神，积极</

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