# 招生总结

来源：网友投稿 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-13

*总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。本站精心为大家整理了招生总结，希望对你有帮助。　　招生总结　　时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这一年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多工作，...*

总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。本站精心为大家整理了招生总结，希望对你有帮助。

**招生总结**

　　时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这一年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多工作，充实许多也学到很多。在李科长以及同事的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好的完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。现就一年的工作总结如下：

>　　一、思想政治方面

　　能够做到热爱自己的工作岗位，以科学发展观统领自己工作的一切事业。积极服从与尊重学校领导的工作安排，自觉遵守各项法规与规章制度，与同事团结协作，共谋发展，一心为学校的新发展贡献自己最大的努力。

>　　二、工作能力及工作作风方面

　　本人进入学校到招生办工作已有两年的时间，基本熟悉招生的业务和知识，具有一定的交际和公关能力，组织协调和开拓创新能力以及分析、研究、解决和处理实际问题的能力

　　作风：具体在工作当中，能严格要求自己，恪尽职守，积极主动，勤勤恳恳，兢兢业业，团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。积极主动创新等等

>　　三、全面完成招生的各项工作任务

　　1、宣传工作是招生工作的重要环节，是沟通学校、招生部门和考生及社会的桥梁，是外界了解我校最直接的途径。年初我们就可以开始投入简章制作，我通过以往收集的图片配合提供图片材料，

　　2、负责\_\_\_职业技术学校联合办学的部分联系工作及\_\_\_省、\_\_\_招生资讯的简章编辑及刊登工作。

　　3、对于我校来说，我个人认为当今诸多形式的医疗卫生对口单位，比如社区卫生服务中心、诊所、药店等，都是医药工作者汇集的地方，来我校就读的学生将成为医护工作者的未来就业优势，所以药店就成为我校市区招生宣传的重要一部分。我和\_\_深入全市各大药店，通过细致周到、热情耐心地讲解，得到了药店工作人员的高度认可，提升了我校知名度。共对70余家诊所药店进行宣传。这一方式的实施，也使我校招生宣传工作又开辟了一项新的途径。

　　4、设立咨询招生办公室并有老师在招生办值班是学校面向社会的一个重要宣传窗口。招生老师应该在招生前积极研读家长心理，增强沟通技巧方面的训练定期互相交流招生宣传体会。在招生时做好招生咨询和接待工作。为了使咨询、接待工作有更好的效果，招生办的每一个老师应该认真熟悉招生政策，让家长带着疑问来，怀揣满意归。从招生期开始准备开始到招生结束期间放弃节假日，招办始终保证有教师值班并且主动延长上班时间历时近8个月，保证生源上得来、留得住。

　　5、在下社区宣传及值班过程中负责发放绶带，白帘，简章及时回收。

　　6、迎新工作，作为二校区迎新工作主力，组织协调报名程序，帮助协助的教师做好学生报名的准备工作，例如讲解的方法，报名的程序等等，保证迎新工作的顺利完成。迎新工作可以依靠我们的老生进行。

　　7、招生办通过相关方式了解报考高职中专类的考生及辍学在家的学生的联系电话，我们通过拨打电话方式让考生了解我校，为考生提供考试信息并指导学生报考。

　　8、对生源来源方式、各地区生源数量、各地区生源分布比例等基础数据进行细致统计分析作为20\_\_年招生奖励及科学决策20\_\_年招生工作打下坚实基础。

　　本年度的主要工作如下：

　　根据我校的自身情况，效仿省外高校招生的方式，采用设点招生的方法。我们通过各种形式动员全系教职工参与招生的宣传工作，把教师切身利益、专业涉及人员的利益同学校发展挂钩，理顺招生工作与学校的发展和自身利益的关系。增强教职工的危机感和主人翁意识，激发大家关心、参与招生宣传工作的热情，使全系上下主动关注招生进程，积极出谋献策，共同拓宽生源渠道。

**招生总结**

　　我校今年的招生工作，在学校全体教师的共同努力下，经过学校领导的精心组织、安排，加上教导处工作人员的积极努力，圆满完成了招生任务，为新学年学校的发展做出了应有的贡献。现将工作情况总结如下：

>　　一、加强领导，周密部署。

　　与以往相比，今年我们做得更细致、更透明、更公开。

　　1、做好招生工作的宣传工作，并印发《\_\_实验学校小学招生工作告家长书》。以广大新生家长所关注的热点问题为突破口，认真撰写我校学校情况，在突出我校的办学特色、专业特色和办学成果。

　　2、招生范围：凡在城区居住的适龄儿童。

　　3、年龄要求：一年级20\_\_年8月31日之前。

　　4、报名程序：①凡\_\_居民可持户口本;②户籍不在\_\_，但在\_\_工作、经商或长年居住者，须持户口本、单位工作证明或经商工商执照(原件及复印件)或在\_\_居住的证明(房产证或购房合同及交款证明，原件及复印件)

　　5、我校招生工作人员耐心、主动、热情地接待前来咨询和报名的家长，严格遵守各项招生纪律。

>　　二、规范操作，认真实施。

　　报名当天，我们在校园内书欢迎词，贴明显标识，实行咨询核对户口填写报名单等一条龙服务，向家长介绍

　　学校情况。按市教育局相关规定，我们对外来务工人员报名新生和家长，都热情接待，答疑解惑，引导他们到指定报名点报名，确保了正常的招生秩序和入学工作的公平和公正。

>　　三、招生成果

　　1、今年我校分东校、南校两校区同时招生，共计招生189人。与去年相比有所下降。从生源来看是外来城镇、农业户籍的学生占多数，地段内生源在逐年减少。主要原因是居民迁移向周边地区外围发展，教育局给划定的范围内居民数量减少，相应入学适龄儿童数量也随之减少。

　　2、受日趋激烈的办学竞争和适龄儿童总数呈下降趋势的影响。

>　　四、今后措施

　　纵观今年招生形势，必须花大力气办好学校教育教学特色，是获得稳定、持久生源的有效途径之一。在新的一学年里，我们将在认真总结过去经验的基础上继续不懈努力，内练功，外塑形，提质量，强宣传，使在原有基础上不断发展，办出自己的特色、自己的品牌。

**招生总结**

　　\_\_年的招生工作已过半，现将过去的招生工作总结如下：

>　　一、\_\_年上半年招生工作过程回顾

　　(一)打响招生工作\_\_\_：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\_\_年年末至20\_\_年初也不例外。在\_\_年年年末的时候，我\_\_地回顾了\_\_年年的招生工作运作过程，详细分析总结出来的数据，进行\_\_进而\_\_出招生过程的\_\_。\_\_年年\_\_月份率先带领一批\_\_年\_的\_\_进行回访\_\_，20\_\_年的招生第一枪就这样打响了，做到\_\_的第一步。

　　(二)深入\_\_，摸清\_\_，详细绘制出\_\_战况地图：\_月末携带\_\_印制的\_\_招生\_\_材料和笔记本\_\_我所负责的\_\_地区，严格以\_\_\_\_做好\_\_工作为基本工作准则，第一时间\_\_各个\_\_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\_\_持久战：根据前期的\_\_战况地图扎实展开招生的\_\_工作，充分借助\_\_这一现代沟通手段，利用\_\_、\_\_、\_\_、\_\_与\_\_\_\_、\_\_\_、\_\_、\_\_进行沟通，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\_\_：抓住契机，以\_\_\_\_为切入点，全力准备好20\_\_年招生决战的全部事宜。在\_\_的时候，完全改变网络报考志愿无法与\_\_的这一局面，\_\_\_\_，以\_\_大会为形式，吸引\_\_到现场彻底改变\_\_\_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)20\_\_年\_\_地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

　　(二)20\_\_年全院录取的考生文理科最高分出自我所负责的\_\_地区，其中文科最高分为\_\_\_分，录取专业是\_\_\_\_、理科最高分为\_\_\_\_\_，录取专业是\_\_\_\_。

　　(三)20\_\_年\_\_地域招生录取总人数突破230人。

　　(四)20\_\_年所负责的\_\_总报名人数突破50人。

　　(五)20\_\_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\_\_\_的先进科学沟通手段：在过去一年\_\_咨询解答的基础上，进而丰富\_\_宣传战术，通过丰富\_\_战术，把\_\_咨询方法做透、做精、做细、做实。比如：自建\_\_和\_\_的结合;\_\_的定时、定量、定质发送;\_\_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\_\_工作：\_\_工作要以\_\_为中心，而招生工作也应如此，而事必躬亲地去做\_\_工作更是招生实践中一切以\_\_为中心的诉求点。例如：平时与\_\_的沟通，包括与\_\_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\_\_，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\_\_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\_\_试验田。例如：自己所负责的各个地域的\_\_方法应不同，进而自己所负责地域各个\_\_方法不同，以至于自己所负责地域\_\_\_\_的\_\_方法达到不同。

　　(六)吸取集体智慧的结晶，提炼团队精华：毛主席说的好：人多力量大，我认为他说的这句话不仅仅是从数量说的，我们应该从更深入的角度去分析，那就是十个臭皮匠顶一个诸葛亮的道理。例如：时刻留意集体中各个成员的工作\_\_方法进行分析提炼为我所用;与团队多交流，学会倾听，相信一定有你惊喜的东西值得你去收藏、把玩、收获。

>　　四、下一步招生工作计划

　　(一)做好\_\_工作，提高录取新生的报到率。

　　(二)充分利用\_\_这一契机，\_\_201\_\_年招生工作\_\_。

　　(三)安抚\_\_，做好\_\_\_\_工作，稳定\_\_\_\_，为建设和谐校园、创建品牌学院尽一份自己的绵薄之力。

　　(四)做好20\_\_年的招生\_\_工作。

>　　五、工作的一点感悟

　　我认为我们\_\_人员应该研究iso9000如何全力运用到日常的招生工作来，极力寻找招生工作的科学观，逐步往召生境界靠近，真正为学院的品牌建设\_\_。

　　综上，这些只是我20\_\_年上半年的工作概述，不妥之处诸多，期盼领导斧正!

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