# 最新个人招生工作总结(优秀12篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-12-01

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**个人招生工作总结篇一**

各位领导你们好：

我叫许黄辉，是我院20xx级的学生，在今年的招生工作中我有幸的成为了枞阳地区的招生负责人。详细回顾20xx年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的工作，在部门领导的关心、帮助下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的\'各项工作任务。

请允许我对今年的招生情况做个总结：

一、在思想上，我坚持以服务为宗旨，急考生之所急，想考生之所想，热情、耐心地接受考生咨询，向考生及其家长介绍学校的概况和专业。

二、在工作作风上，以较高的标准要求自己，尽职尽责，服从领导的安排。积极主动的做好每一项工作。

三、在工作能力上，我感觉招生工作是最锻炼人的，在这一年的工作中，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。

在实际工作中，主要完成以下几项工作。

1、前期的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。我院的招生简章，是通过以往收集的图片配合提供的材料，让考生更加直观的了解我院的特色，还有让招生人员走进学校，走进班级，和考生面对面的交流。

更好的效果，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。

3、接待考生及家长的电话咨询和来访。主要针对考生、家长、老师的来电咨询和来访进行解答，在工作中必须对学校的基本设施情况、教学管理情况、学生管理情况、后勤服务情况、毕业生就业情况很熟悉，而且要热情、耐心、全方位的去解答，我坚信以热情、耐心、全方位的解答是学生对学校形成偏好的关键之一，是学校对外宣传的窗口，展示了学校的形象。

4、在填志愿期间要做到不放过任何学校，安排招生人员走进学校，和考生亲切的交流，坚持耐心讲解，积极引导，争取填报我校达到最好。也因此更促进和学生的关系，让我能更近一步了解学生之所需，投其所好，指导学生填报我院，为学校储备充足的生源。

5、学生到校的稳定工作是非常重要的。大部分学生都是没出过门的来上学，由于刚到学校，什么都不熟悉，情绪是最不稳定的，我在电话中耐心的与他们沟通，安抚他们的情绪，解答他们的疑问。

所以，在今年的工作中，我提高了自己的思想认识，吸取了往年的工作教训，提高自己的工作能力，并取得了相应的工作成果。、以上是我今年的工作简单陈述，肯有不足，请领导斧正。

一一年已成回忆，一二年已经到来。一二年是继往开来的一年，是开拓创新的一年，更是展现自我能力的一年。

**个人招生工作总结篇二**

在整个的招生工作中，我们分为三大步来完成。

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。

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。

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。

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。

我们顺利完成了任务，在整个过程中，我们一起经历了捞单的辛苦，沮丧的泪水，真情的鼓励，收获的喜悦，还有那份真诚的亲情和友情。

**个人招生工作总结篇三**

时间疾驰，自我从20xx年受聘到学校以来，已经有三个年头了，在这三年里，我一直从事招生宣传工作，我深知招生工作均是一个政策性强，关系到学校生存兴衰的头等大事，它将还涉及到学生的前途命运等。所以，我始终坚持实事求是，不忽悠、不夸大，努力按照学校的招生政策做好宣传工作。今年，我个人的招生工作虽然不像想象中的那么完美，但那也是我全力以赴得到的果实，现就今年的招生工作总结如下：

一、认真学习国务院对中职招生工作的文件精神，详细领会文件中对中职招生的扶持优厚政策;经常收看中央及省市电视及报纸等媒体新闻对招生工作的宣传，以正确的理论指导招生工作，认真按照学校制定的招生政策做好招生宣传工作，乘西部大开发为契机，我把宣传工作的重点放在偏远的农村，让缺乏知识的孩子走出农村及山区，让他们所学的知识来回报家乡父老。

二、建立多个招生网络，扩展巩固生源地

首先抵制那些误导、诱导，不切实际的招生工作假宣传。因在省内部份市、县均有覆盖招生网络点，经过跋山涉水的考查、联系、组织起来的招生点，这些招生人员分布在社会各阶层，处于不同的地方，他们中主要以各校的班主任老师为主，也有政府工作人员，各行业骨干等……我特别注重招生人员的个人素质，人格魅力，使我每到一处，每个学校情况非常熟悉。我能因各校招生方法来处理校方与当年三年级各班主任之间的关系，使其上届的班主任能主动与我介绍本届班主任来认识，首先我在感情上就揽近了新朋友与老朋友之间的距离。因我们可信诚实，使新朋友们都有倍感亲切和蔼，对老师、学生、家长，我做到百问不厌，在解答老师、学生、家长的疑难问题时，可以脱口而出，实话实说。不辱我校的知名、诚信、放心职业学校的良好口碑。从而为招生第一道程序打下了夯实的基础。

三、认真做好学生的稳定工作，以及配合学校减少学生的流失率

我深深领悟到，招生工作本是学校工作窗口的系统工程，众所周知，学校必须以教学、管理、就业这三个要点来直接影响招生工作的成与败，不过学生的稳定工作也会影响到来年某区域的招生宣传工作。每学年新生进校后，都有各种各样的事发生，阻碍了他们的学习信心，在这个时候，我将配合学校及班主任加强与家长联系，找个别学生谈心，认真细致地做好学生的思想工作，让家长放心，让学生能够静下心来学习。招生就像一个产品，我们可以把它分成是售前、售中、售后三个阶段，我们不仅要为商品打好包装，而且更应该注重商品的质量。

四、存在的问题

1、业务工作有待进一步提高;

2、遇到棘手的问题，心情较急躁;

3、敬业精神尚可，但责任意识不够强，使工作有时不够深入，创新意识淡化，忽视了工作的积极性、主动性、创造性。

五、努力的方向

1、虚心学习，努力把自己造就成应变力强的人;

3、在今后的工作中要进一步创新工作方式，利用一切可用资源，挖掘资源加强招生队伍建设。

总之，在招生面临越来越激烈的今天，各地区生源封锁越来越严的形势下，我将会迎着困难，想尽一切办法，把压力变成动力，力争完成来年学校下达的招生任务，为我学校的蓬勃发展竭尽全部精力，奉献自己的光和热。

**个人招生工作总结篇四**

在整个的招生工作中，我们分为三大步来完成。

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。

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。

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。

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。xx.10.15-xx.11.25我们顺利完成了任务，在整个过程中，我们一起经历了捞单的辛苦，沮丧的泪水，真情的鼓励，收获的喜悦，还有那份真诚的亲情和友情。现在对于幼儿园来说讲只是成功的第一步，对于我们来讲只是成功的一个起点。连长们，加油，为实现我们的梦想加油!未来的路还很长，还要记得，你是做人生的旁观者，还是参与者。

**个人招生工作总结篇五**

根据学校工作计划，本学期围绕我校招生、就业、培训、实习、见习、技能鉴定的实际情况，积极有效地开展了一系列卓有成效的工作，现就一月来的工作总结如下:

(一)招生工作

根据《关于加强我市中职招生工作的意见》，我处也制定了相应的《xx市农广校20xx年秋季招生方案》。经过全校教职工的共同努力，在招生形式困难的情况下，我校秋季招生得以顺利完成。主要采取了以下措施:

1)认真做好招生宣传工作。为使广大学员、家长及时了解我校秋季招生的政策，招生处协同有关处室认真做好招生宣传材料准备工作。招生根据十个初中学校分十个小组，在学生填报志愿前，学校派各招生组组长到各校进行招生宣传，鼓励部分学生报考我校。7月中考成绩一切线，各招生小组组织老师立即行动，进村入户，与家长、与学生交流沟通，做大量的动员工作。

2)本学期我校继续扩大招生范围，校领导与周边县城的部分初中学校沟通，收集周边学校毕业生信息，部分教师积极主动的到xx县毕业生家里做家长的工作，并不断用电话联系，在教师的不懈努力下，效果明显，部分教师也因此获得了一定数额的招生奖金。

3)招生具体成果

因校领导制定了有力的措施，经过全体招生工作人员的辛勤努力，在招生极端严峻的形势下，我校20xx年秋季，共招了360人，同时随机分为6班。

1)20xx春季提前招生,宣传动员有力，招到了较为可观的学生数，缓解了秋季招生的.压力，又达到很好的宣传效果，为秋季招生打下基础。

2)制定了统一招生工作进程，对招生经费实行包干调配。

3)成立招生领导小组，划分片区招生，把招生任务分解给每位教职工，使招生责任落实到个人。

4)实行目标奖励，将招生成果与年度评优评先、年度考核挂钩。

5)招生宣传既有统一，又有分解。我处加强与各初中校的联系，在招生过程中进行统一宣传口径、统一发放宣传单、统一招生进程。

6)到外县招生有实在的鼓励机制，招到学生既能增加招生数，又能享受到奖励机制。

(二)学生实习工作

本学期，我校继续开展校企合作，工学交替的办学机制，设施农业班的学生可以因地制宜、校外就业实习，学校派校领导跟班管理，学生在企业既能学到技术本领，又体验了生活，还能领到一定的实习报酬。

(三)培训工作

1、创业培训

为了给想创业找不到思路，想就业找不到出路的社会青年提供创业指导，我校配合xx县劳动和社会保障局计划开办8期青年创业培训班，共培训230人，其中有90人顺利开办小企业。

2、阳光工程培训

**个人招生工作总结篇六**

不断提高工作水平和效能;进一步解放思想，更新观念，开拓进取，全体科室人员团结协作共同努力，较好完成了今年的各项工作任务。今年招生人数1080人;完成了自治区扶贫开发办公室下达给我校的贫困村劳动力转移就业培训工作任务450人，顶岗实习安置率100%，毕业生就业率达98%。现将一年的科室工作总结如下：

生源是办学的基本条件，招生是硬指标，它直接关系到学校的生存与发展。由于种种原因，招生出现了诸多的不利因素，招生市场竞争激烈，生源之争已达到了白热化程度，招生形势非常严峻。为了搞好招生工作，完成招生任务，我们继续发扬“四千”精神，不畏艰难，克服了重重困难，想尽办法招生。从招生方案的修订、招生简章的精心制作，招生对策、招生的宣传发动，组织生源、新生入学到录取审批等都做了大量的、卓有成效的工作。重点做了以下几方面工作：

1、继续成立招生工作组，分工落实，确保招生工作的顺利实施：根据今年的招生方案，抽调部分责任心强、吃苦耐劳、社会关系多、有招生能力的教职工组成招生工作组，任务到人，分片负责，大家团结协作，齐心协力，为完成招生工作任务提供了有力的保证。

2、广泛宣传，扩大知名度：我们精心制作了xx年的招生简章，在全区14个市教育局出版的招生指南上刊登;在xx日报上刊登学校的招生信息;今年我们共印制发放招生简章、宣传资料近10万份;制作招生宣传展版3个。

我们还利用社会招生人士、学校网站、电话、短信、电视广告、通过邮政邮寄学校招生简章资料等方式和手段宣传学校，进行了多渠道、多形式的宣传，有利地促进了招生工作;使考生及家长能够多方面、全方位对学校有更全面的了解。这些措施对于宣传学校，扩大学校的知名度，吸引和扩大生源起到了重要的作用。

3、与时俱进，大胆创新。，今年招生我校没有制定出台招生优惠政策，加之校园面积小、硬件设施不足，与校园面积大、硬件设施好、有各种吸引人的招生优惠条件办法的中职学校对比，我们的竞争处于劣势。为此我们扬长避短大胆创新：

(1)用对南宁附近中学报读我校的学生，安排他们在暑假期间进企业打工，挣第一学期的学习费用的办法。

(2)对校企合作订单培养，企业资助学费的宣传。

(3)扶贫资助政策宣传。

(4)采用就业典型事例促招生的宣传方式，使招生宣传更具特色，更具感染力和说服力。

我们把近几年毕业生的就业情况按姓名、生源地、毕业中学、就读专业、毕业时间、就业单位，工资收入等内容制成表格资料，分发到初三班主任、学生、家长手上进行宣传。

4、发扬“四千精神”深入乡镇农村，积极组织生源。积极与各级教育局招生办联系，营造和谐的招生环境，坚持深入各地，加强对中学的直接宣传，与初三班主任座谈、到班上向学生宣讲，利用家长会进行宣传，组织学生来校参观等。招生组成员不畏酷暑、日晒雨淋，经常早出晚归，牺牲许多休息时间，接待各中学老师组织学生来校参观考察48批次共569人。深入中学及乡村共350多个(不完全统计)。

5、认真做好考生和家长的接待工作：学校招生办公室是一个对外联系和接待的窗口，服务质量的好坏会影响学校的声誉，影响到学校招生工作的成败。我们要求全体招生工作人员统一认识，加强服务意识的教育，在解惑答疑咨询方面做到热情、耐心，有问必答，有信必回。待人接物方面做到热心、细致、周到、快捷,确保招生工作的顺利开展，20xx年共计接待2800多名学生及家长。

**个人招生工作总结篇七**

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：

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4.3%。20xx年的目标为2618+1人。增长率为0.0003%。

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、管理理类一一工商管理、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日一一20xx年3月8日，每周两次。20xx年7月29日一一20xx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。

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。

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!

**个人招生工作总结篇八**

由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的宣传工作，在部门领导的关心、帮忙下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自我本次的招生任务。共召回学历生xxxxxxxx人，非学历生xxxxxxxx人。现就将本次招生工作总结如下:

我坚持以服务为宗旨，急家长之所急，想家长之所想，热情、耐心地理解家长的咨询，向学生及其家长介绍学校的概况和专业。

认真仔细的研读学校下发的有关招生的相关政策，以较高的标准要求自我，尽职尽责，将领的\'的思想领会，吃透，积极主动的做好招生工作。

我感觉招生工作是最锻炼人的，在这一年的招生工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成本次的招生任务。在实际工作中，主要完成以下几项工作。

1、宣传工作时是招生工作的重要环节:

全方位宣传，营造招生的良好氛围。应对各个学校的无序竞争，我清楚所面临的严峻形势，我人审时度势，认真调定以宣传为招生的突破口即精心选取宣传材料，不仅仅利用编印招生简章，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，利用学校制作的我校宣传片，让学生、家长及社会其他人士全面了解我校的办学特色、成果、专业设置以及国家的职业教育方针政策等。

2、组织好招生“队伍”:

一个人的力量是有限的，我要利用周围的人脉为自我打造好一个招生队伍。首先确定好自我招生队伍的人员组成，家人、亲戚、朋友、学生。其次，要进行人员的筛选，选出比较有期望的招生代理人，再次，为其进行讲解我们招生的的突破点，最终，给以必须的物质和经济奖励。

3、深入千家万户，做好鼓动宣传:

进入招生旺季以来，我发扬连续作战的精神，不怕脸难看、门难进，深入一线，广泛宣传。个性是利用上午11点至午时3点的高温时间，利用家长及学生都在家的这一有利时机，我顾不得吃饭，走村串户，力求把我的招生政策宣传到位，使尽可能多的学生及学生家长对我校有所了解和基本了解，以真情和温情感动学生及学生家长。在宣传招生途中，遇见集会，还不失时机地宣传，散发彩页，回答学生及家长所提出的有关职业教育的问题，逐步树立我校社会形象，以求到达良好的社会效果。利用收取到的各校带给的分流生名单，筛选出意向生，进行重点攻关，和学生及学生家长认真交换意见，推心置腹，屈膝长谈，不放过任何一个学生入学的机会。

1、对大力发展职业技术教育的认识不高。受传统观念影响，社会上重普高，轻职专，重学历，轻技能的现象仍较为普遍，读普高，考名校仍是许多家长和学生的执着追求，而念职专，学技术则成了“行为习惯差、文化基础差、家庭条件差”的“三差”学生的无奈选取，甚至一些职专学生连自我都看不起自我，自暴自弃，破罐子破摔，给学校的教学和管理带来了很大的难度，转变观念有待我们的艰苦努力。

2、分流生比较集中。招生前期要进行一个现状调查的问题:了解各院校的分流生及毕业生状况及其她们周边人口状况、经济状况、教育状况、目标学校数量。

3、透过前期市场调研确定招生内线。要安排内线人员及骨干力量深入进行宣传。

在今年的工作中，我提高了自我的思想认识，吸取了往年的工作教训，并取得了相应的工作成果。我感觉招生是个良心活，咱们不能把学生带过来就什么都不管了，招生就像一个销售系统，我们能够把它分成是售前、售中、售后三个阶段，也以所以我坚持这一原则，今年我所招来的学生都安心学习，都为了自我的梦想、目标而奋斗。总之，20xxxxxxxx年的秋季我会更加努力的完成招生工作，使我的工作更上一层楼。

**个人招生工作总结篇九**

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间招生工作已经圆满结束，真是时不我待，详细回顾2024年的春季招生工作中，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的宣传工作，在部门领导的关心、帮助下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己本次的招生任务。共召回学历生10人，非学历生10人。现就将本次招生工作总结如下：

一、 在思想上，我坚持以服务为宗旨，急家长之所急，想家长之所想，热情、耐心地接受家长的咨询，向学生及其家长介绍学校的概况和专业。

二、 在工作作风上，认真仔细的研读学校下发的有关招生的相关政策，以较高的标准要求自己，尽职尽责，将领的的思想领会，吃透，积极主动的做好招生工作。

三、 在工作能力上，我感觉招生工作是最锻炼人的，在这一年的招生工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成本次的招生任务。 在实际工作中，主要完成以下几项工作。

1、宣传工作时是招生工作的重要环节：

全方位宣传，营造招生的良好氛围。面对各个学校的无序竞争，我清楚所面临的严峻形势， 我人审时度势，认真调定以宣传为招生的突破口即精心选择宣传材料，不仅利用编印招生简章，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，利用学校制作的我校宣传片，让学生、家长及社会其他人士全面了解我校的办学特色、成果、专业设置以及国家的职业教育方针政策等。

2、组织好招生“队伍”：

一个人的力量是有限的，我要利用周围的人脉为自己打造好一个招生队伍。首先确定好自己招生队伍的人员组成，家人、亲戚、朋友、学生。其次，要进行人员的筛选，选出比较有希望的招生代理人，再次，为其进行讲解我们招生的的突破点，最后，给以一定的物质和经济奖励。

3、深入千家万户，做好鼓动宣传：

进入招生旺季以来，我发扬连续作战的精神，不怕脸难看、门难进，深入一线，广泛宣传。特别是利用上午11点至下午3点的高温时间，利用家长及学生都在家的这一有利时机，我顾不得吃饭，走村串户，力求把我的招生政策宣传到位，使尽可能多的学生及学生家长对我校有所了解和基本了解，以真情和温情感动学生及学生家长。在宣传招生途中，遇见集会，还不失时机地宣传，散发彩页，回答学生及家长所提出的有关职业教育的问题，逐步树立我校社会形象，以求达到良好的社会效果。利用收取到的各校提供的分流生名单，筛选出意向生，进行重点攻关，和学生及学生家长认真交换意见，推心置腹，屈膝长谈，不放过任何一个学生入学的机会。

四、招生存在问题及建议

1、对大力发展职业技术教育的认识不高。受传统观念影响，社会上重普高，轻职专，重学历，轻技能的现象仍较为普遍，读普高，考名校仍是许多家长和学生的执着追求，而念职专，学技术则成了“行为习惯差、文化基础差、家庭条件差”的“三差”学生的\'无奈选择，甚至一些职专学生连自己都看不起自己，自暴自弃，破罐子破摔，给学校的教学和管理带来了很大的难度，转变观念有待我们的艰苦努力。

2、 分流生比较集中。招生前期要进行一个现状调查的问题：了解各院校的分流生及毕业生状况及其她们周边人口状况、经济状况、教育状况、目标学校数量。

3、通过前期市场调研确定招生内线。要安排内线人员及骨干力量深入进行宣传。

在今年的工作中，我提高了自己的思想认识，吸取了往年的工作教训，并取得了相应的工作成果。我感觉招生是个良心活，咱们不能把学生带过来就什么都不管了，招生就像一个销售系统，我们可以把它分成是售前、售中、售后三个阶段，也以因此我坚持这一原则，今年我所招来的学生都安心学习，都为了自己的理想、目标而奋斗。 总之，2024年的秋季我会更加努力的完成招生工作，使我的工作更上一层楼。

二00一三年四月二十三日

一、2024年主要工作及业绩

（一）招生工作

1、2024年全年共计招生158人，其中全日制150人，函授8人；接待200人。

2、于6月初，在省教育厅、德阳市教育局的带领下，参与松潘、黑水、红原、若尔盖、茂县等地区的“9+3”招生宣传工作，在各项压力下完成第一次录取工作，最终录取134人。

3、两次前往甘肃地区开展蓝科高新定向招生宣传工作，先后赴定西、漳县、皋兰、靖远、平川等地下乡、走访学校、联系当地名望等，最终完成蓝科定向招生人数70人，由于宣传不够，学生对外地学校信任度不够，未能完成学校与公司制定的招生计划。

4、开展招生市场调研工作，11月初，赴乐山、内江、资阳、成都等地针对乐山一职中、仁寿华达学校、资中电子工程校、新希望汽车学院、四川矿产资源技师学院等兄弟学校及地方学校的调研工作，及时了解到生源急剧减少、学历教育需求旺盛、五年制高职、对口高职成职业教育今后发展必然趋势，为14年招生政策制定提供一定理论依据。

（二）宣传方面

1、招生简章的制作，兵马未动、粮草先行，继续承担了学校的宣传资料的策划与制作。由于今年采取招标形式，积极协调各部门配合，及时有效提供本部门部分宣传材料，与广告公司多次沟通，并先后制作了学校招生简章多页、单页；五年制大专招生简章、蓝科高新定向培养招生简章。

2、科室稿件宣传，全年共计上传稿件25篇，采稿20篇，其中14篇发表者学校网站上，较好的完成科室宣传工作。并完成领导发言稿、论文及其他临时性稿件十余篇。

（三）成教工作

1、招生 发动亲朋报读成教，并通过学校发文等形式与企业人力资源部联系，通过企业人事部将学校成教招生信息传递给需要要的人。

2、组织考试 协助就业办完成网报、考试领队及录取等工作。

（四）就业 协助完成2024年6月和12月学校专场招聘会

（五）团队建设 科室更有人情味，同事相处更融洽。

积极协助科室负责人搞好科室团队建设，在工作中热情帮助同事，在学校的开发过程中，全方面予以协助（宴请及谈判等）；生活上关心同事，遇到同事生病，家长小孩子生病，打电话或发短信及时问候和帮助。

(六) 临时性工作，完成领导临时交办任务、科室卫生、招生计划及录取相关工作

二、不足方面

（一）科室宣传力度不够，尽管宣传工作取得了一定的成绩，也得到了学校党委工作部的肯定，但由于个人能力的不足，可是还有很多先进事迹为宣传出来。

（二）信息技术亟待提高，尤其是网站建设方面。

（三）组织及管理能力不足。

三2024年工作思路

1、继续加强地方学校的联系力度，加强对地方老师招生管理工作。

2、一点带面，进一步加强五年制高职招生宣传力度，以五年制高职为原点，带动和引导学生报读我校其他专业。

3、继续加强企业周边定向招生力度

4、研究对口高职招生政策，

**个人招生工作总结篇十**

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。

**个人招生工作总结篇十一**

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：

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(2024招新生2511人)，增长了107人，增长率为4.3%。2024年的目标为2618+1人。增长率为0.0003%。

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。2024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。

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-2024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。

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。

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!!

**个人招生工作总结篇十二**

根据学校工作计划，本学期围绕我校招生、就业、培训、实习、见习、技能鉴定的实际情况，积极有效地开展了一系列卓有成效的工作，现就一月来的工作总结如下:

(一)招生工作

1、2024秋季招生

根据《关于加强我市中职招生工作的意见》，我处也制定了相应的《xx市农广校2024年秋季招生方案》。经过全校教职工的共同努力，在招生形式困难的情况下，我校秋季招生得以顺利完成。主要采取了以下措施:

1)认真做好招生宣传工作。为使广大学员、家长及时了解我校秋季招生的政策，招生处协同有关处室认真做好招生宣传材料准备工作。招生根据十个初中学校分十个小组，在学生填报志愿前，学校派各招生组组长到各校进行招生宣传，鼓励部分学生报考我校。6月中考成绩一切线，各招生小组组织老师立即行动，进村入户，与家长、与学生交流沟通，做大量的动员工作。

2)本学期我校继续扩大招生范围，校领导与周边县城的部分初中学校沟通，收集周边学校毕业生信息，部分教师积极主动的到xx县毕业生家里做家长的工作，并不断用电话联系，在教师的不懈努力下，效果明显，部分教师也因此获得了一定数额的招生奖金。

3)招生具体成果

因校领导制定了有力的措施， 经过全体招生工作人员的辛勤努力，在招生极端严峻的形势下，我校2024年秋季，共招了360人，同时随机分为6班。

2、有力措施:

1)2024春季提前招生,宣传动员有力，招到了较为可观的学生数，缓解了秋季招生的压力，又达到很好的宣传效果，为秋季招生打下基础。

2)制定了统一招生工作进程，对招生经费实行包干调配。

3)成立招生领导小组，划分片区招生，把招生任务分解给每位教职工，使招生责任落实到个人。

4)实行目标奖励，将招生成果与年度评优评先、年度考核挂钩。

5)招生宣传既有统一，又有分解。我处加强与各初中校的联系，在招生过程中进行统一宣传口径、统一发放宣传单、统一招生进程。

6)到外县招生有实在的鼓励机制，招到学生既能增加招生数，又能享受到奖励机制。

(二)学生实习工作

本学期，我校继续开展校企合作，工学交替的办学机制，设施农业班的学生可以因地制宜、校外就业实习，学校派校领导跟班管理，学生在企业既能学到技术本领，又体验了生活，还能领到一定的实习报酬。

(三)培训工作

1、创业培训

为了给想创业找不到思路，想就业找不到出路的社会青年提供创业指导，我校配合xx县劳动和社会保障局计划开办8期青年创业培训班，共培训230人，其中有90人顺利开办小企业。

2、阳光工程培训

本学期受农办委托，为提高农村劳动力的专业技能与就业能力，从x月到x月份，对农村劳动力进行阳光工程培训，共开设了村级阳光招生网，尽量做到“天网，地网，人网”。天网就是通过网络，用qq联系，方便快捷!地网就是在各个学校设立学校标准性宣传物，人网就是通过朋友了。总之，全校上下，全力以赴，与时俱进完成了任务。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn