# 最新高中学校招生工作总结(模板12篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-05-26

*对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。高中学校招生工作总结篇一学校招生...*

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**高中学校招生工作总结篇一**

学校招生就业办公室在校领导的直接指导下，在全校各部门的大力支持和协助下，在20xx学年里部门完成了以下工作：

1、我们按照“市场导向，政治调控学校推荐学生与用单位双向选择”的就业机制的精神来指导和实施20xx毕业生就业和升学的具体工作。为20xx届毕业生提前联系用人单位。为学生联系用人单位20个单位到学校选人。如：重庆建设集团、广州东莞市平安保险公司、广州江门市平安保险公司、重庆秦安机电制造有限公司等。到目前就业人员有25名，其中当兵8名、建设文工团6名、长安文工团2名、厦门小白鹿艺术团1名、重庆市歌舞团1名、其它单位7名。为了每一位学生都有好的去向，我们还在积极的联系好的用人单位。

2、为20xx的毕业学生升学考试作好准备，请大学招生学校到校宣传招生学校的情况。让学生多方面的了解招生学校情况。并为学生联系报考学校为学生能在20xx年里考起学校，为他们在报考专业时有一个好的环境，我们联系外地招生学校到我校设点招生。为我校考生节约了经费节省了时间。协助教学管理部门为参加高考的学生进行高考前的强化。再是从各方面了解招生信息提供给学生。为学生做好参谋。

根据我校办学条件，社会需求和可持续发展的原则，结合各教研室的教师情况及学校现有办学情况拟定了20xx年的招生计划。并努力的做好以下各项工作。

（一）20xx年上半学期：

1、做好20xx年新生档案及档案移交工作。

2、协助教务部门作好新生报名的各项工作。

3、做好20xx年的各种招生宣传资料和计划

4、建立必要的招生信息、网络宣传学校。

5、做好20xx年招生前的宣传和各项基础工作，为在20xx年3月份的考试打下了的基础。

（二）在20xx年下半学期里：

1、我们招生就业办公室在人员严重缺少的情况下，积极利用社会力量，为学校提供好的招生信息。

2、下各区、市、县到现场招生。所去地方有：自贡、万县、永川、忠县、中梁山、北石绎、江北、沙坪坝从3月份到现在为止到学校报名考试人数是292名比20xx年增加23名。

3、招生的时期为了发现优秀学生。我们还到中、小学校挑选考生。到现在为止到学校办理预录手续的学生是82名。舞蹈：41名；音乐：18名；音乐表演：23名；为了有更好的招生成绩我们招生就业办的同志不分节假日任劳任怨的作好招生工作。

4、在放暑假期间我们将坚手岗位，为学校创造更好的成绩。

根据学校办学思路，拓宽教学渠道，为学校的生源打下良好的基础。在20xx年里我们培训中心为了学校的两场大型演出。在三为老师停课的情况下。我们在工作中取长补短，摸索出一套业余班的招生规律。作了以下工作：

1、中心在20xx年里，在支付了教师的课时和工作人员的工资的情况下，还添置了培训中心教学用品1台录音机、1台cd机、2台扩音器。提高了教师的上课质量。得到了家长的好评。

2、了提高生源培训中心还积极的联系业余班的学生到社会上的演出。让学生提高学习专业的兴趣，提高了学生的信心。得到了家长的好评。

3、20xx学年里培训中心收取培训费273223元（含55200的学生借读费）。为学校创造纯利润102392、8元比去年同期多收入18488.2元。

4、20xx学年里共设班21个班；其中舞蹈班15个班、绘画３个班；语言２个班；书法１个班。合唱1个班。人数528名学生。比20xx年开设的班多增加3个班；学生比20xx年增加187人。

5、培训中心结合招生，还准备在7月为在社会上上舞蹈业余班的教师办一个培训班。在这项工作中我们只是想联合社会上的教师，为我校在今后的招生中好联系生源。

20xx学年是艺术类学校招生最困难的一年，因为在重庆市不大的地盘里就一7、8个艺术类学校招生，这对我们来说是遇到了不规范的竞争对手。但在办公室人员认真努力的工作中还是取得的了一定的成绩。首先在招生就业的工作中提前做好工作计划，为正式招生打下基础，如：招生方面，我们首先是做好了20xx年的招生计划，提前做好招生宣传资料，建立必要的招生信息，网络宣传点,为在20xx年3月份的考试打下了良好的基础；在就业方面，我们采取请进来走出去的办法，请用人单位来、招生学校来，到学校为学生提供服务。走出去，是让学生到用人单位去了解情况认识自己的不足的地方；业余培训方面，拓宽教学渠道摸索出一套业余班的招生规律为学校创了良好的收益。尽管招生就业办公室工作取得了一定成绩，但还有不够完善的地方，有待在今后的工作中改进，招生就业办是和社会各方面的招生用工信息分不开的，在以后的工作中要更多的了解社会各方信息，为学生做好各方面的工作咨询。

1、在假期里继续作好招生咨询工作和20xx年的录取新生工作。

2、做好业余培训在假期的宣传工作。

3、做好7月份的教师培训工作。

4、紧密围绕学校中心工作，同心同德，迎难而进，了解市场生源情况。发展的新思路、改革的新突破和各项工作的新举措，努力开创招生就业办公室的新面貌。

招生办公室

20xx年6月23日

**高中学校招生工作总结篇二**

本年度在校党委和校领导的正确领导下，在各职能部门大力支持下，我校招生工作取得良好成绩。在招生形势仍然困难的情况下，我校招生录取共计注册xxxx人，我校自主招生xxxx人（比去年增加了%，去年自主招生人），联合办学xxxx人。招生办一年来主要工作总结如下：

1.招生计划上报及专业申报工作

根据xxxx教育厅的要求，经有关校领导和科长、主要教学人员论证，确定了我校xx年的招生计划，及时上报到xxxx教育厅及xxxx招生办公室。批准了x个专业的3+2高职大专计划xxx名（首次批准xxx名，后申请增加计划xxx名），小中专xx个专业计划xxxx名（首次批准xxxx名，后申请增加计划xxx名），一年制大中专x个专业计划xx名。

2.今年继续开展春季招生工作，并及时采集、录入学生信息。

3.招生宣传工作

（1）积极准备宣传资料为宣传工作展开做好准备

在积极征求校领导及各相关科室的意见后，根据今年专业调整，我们修订了招生资料，满足了我校老师和学生的招生需求，并千方百计的降低成本。

（2）今年的宣传工作，重点放在了利用教职工宣传渠道进行宣传上，期间分别对xx、xx、xx、xx、xx、xx、xx等多个地市部分市县初中学校进行招生宣传，取得了良好的效果。

（3）专职招生人员工作

为争取更多生源，继续组织专职招生，共有x名专职招生人员常年招生，招办给予专职招生人员尽可能的支持。

4.暑假期间，每天安排招办人员值班，为来电、来校学生及家长解答招生问题，带领来校参观人员参观学校，共计接待学生及家长xxxx余人次。

5.招生期间录入报名系统预报名单xxxxx名（去年共预报xxxx名）。

6.学生报到、学籍统计、注册工作

新生报到时，在多科室的配合下，使学生的报到更快捷有效。今年共有xxxx

工作量大的情况下按时按要求完成了录入工作。为保证学生信息的准确性，组织学生进行了多次核对，并多次利用晚自习时间，招办人员下班亲自组织学生核对信息。注册期间处理了各种问题如：增加“3+2”招生计划，申请降低“3+2”录取分数线，更改错误信息，晚报到学生的信息上报、注册等。

7.招生期间，根据各地招生情况，结合我校实际，分析当前招生形势，及时向领导汇报情况并提出建议。

8.按时完成了学校领导交办的其他工作。

1.组织召开职工代表招生座谈会，继续共同探讨招生工作的新路子。

2.优化我校专业配置，更好的利用我校优势突出我校的特色，树立我校的品牌专业，大胆改革。

3.继续想法设法调动教职工招生积极性。

4.扩大宣传渠道，发展优质代理。

5.加大春季招生宣传力度，争取更多生源。

6.根据实际工作和掌握的信息向学校领导提供建议，优化决策。

招生办

xx年12月10日

**高中学校招生工作总结篇三**

今年我省的普通高等学校招生工作，在省委、省政府的高度重视和省教育厅的直接领导下，在各有关单位和各市县教育局、招生办的密切配合和大力支持下，顺利地完成了报名、考试、评卷和录取工作，在录取过程首次实施了平行志愿投档录取模式改革并取得成功，实现了“改革顺利平稳、管理严格规范、录取公平公正”的工作目标，招生工作得到了考生、家长及社会的普遍称赞.

(一)报名人数

今年全省共有57900名考生报名.其中，报考文史类的考生有19329人，报考理工类的考生有36165人，报考艺术类的考生有887人，报考体育类的考生有1170人，报考“对口招生类”的考生有349人.共比去年增加了16%，是我省建省以来考生人数最多的一年.

(二)考试情况

今年全省共设18个考区，38个考点，1978个考场.省政府派出了36名督考官、我局派出了88名巡视员分赴全省各考点，检查、监督和指导考试的准备及实施工作.整个考试过程顺利平稳，未发生任何突发事件和重大事故，考风考纪良好，违纪违规考生人数仅有15人，违纪违规率为万分之二，比去年明显降低，是我省历年来违纪违规人数最少的一年.

(三)评卷情况

今年我省继续实行网上评卷，共有678名高校和普通中学的教师参加评卷，评阅试卷34.7万份.我们认真抓了评卷工作的管理和质量，并重点抓了评卷误差的控制，特别是语文作文等开放性答卷的评卷误差控制.同时，加强了评卷场的管理，由纪检监察组派专人监督检查评卷纪律情况，有效地保证了评卷纪律的执行，促进了评卷质量和评卷速度的提高.公布考试成绩后，通过考生的查卷，没有发现一例错漏.评卷教师普遍认为，今年的高考评卷是管理、质量一年.

(四)录取人数

今年全国共有1138所高校在我省招生，教育部下达我省计划37156，我省完成录取计划的100%，计划录取率64%.

(一)严格审查考生报名资格，继续综合治理“高考移民”

今年我省高考报名资格继续实行“谁主管、谁审查、谁确认、谁负责”的审查办法，对不符合学籍要求的海口市和东方市的23名考生，不予受理报名申请，对提供虚假报名材料的25名儋州市考生取消了报名资格，对不符合政策照顾加分条件的217名考生取消了加分资格，对7名不符合照顾条件的引进优秀人才子女、现役军人子女和小学或初中在我省学校毕业的省外就读生，取消了不受报考批次限制的资格.我们还进一步完善了治理“高考移民”的机制，“高考移民”现象得到了有效的控制.

**高中学校招生工作总结篇四**

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

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。

注意事项：在与家长交流的内容要完整、准确的体现幼儿园的特色，并留下家长资料和联系电话。事后与家长取得联系，以便确定其来园参观或参加活动的时间。

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\_\_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\_\_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\_\_元。

4、如果半内幼儿数量达到定额，则奖励该班教师\_\_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\_\_元。

**高中学校招生工作总结篇五**

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。

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。

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。

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。

**高中学校招生工作总结篇六**

招生过程中，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。对于在招生过程中我总结有以下几点：

面对各省各大高校竞争越来越激烈的严峻形势，我主要对各个学校作宣传，把我们学校的招生简章发给他们，不过不是每个人都发，我会到班级介绍我们学校，向他们介绍我们学校的优势，和我们学校的教职工团队，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。通过自己的努力，会得到专科甚至本科文凭等等，除此之外，我还通过学生联系到了他们的年级主任，让他们帮我们宣传，这对于我们的宣传工作起到了一定的作用。

在招生工作的黄金时段中，每分每秒都很重要，要尽快的和高中同学、大学朋友联系，从他们那里收集高中生的信息，以便于以后的联系，再通过联系他们，从他们那里尽可能都收集同学的信息，不过，的方法是在班级宣传时让他们在预先准备的表格上写上自己的姓名、班级和电话，我们今年采用的是用点查表的方式获取学生信息，调查表内容是“关于应届高中毕业生心目中的大学”而且我们还举行了一个小活动，即：在同学们将调查表填完交上来时我们在每个班级进行了抽奖活动，这样可以增加同学们填表的积极性，而且效果也是非常的完美。同时，和老师合作也能快速取得效果，因为大部分同学对老师比较信任，相信老师介绍的学校没有错。这样有利于开展宣传工作。

在考试前后，我了解了许多学生的情况，包括学习、生活等。在高考前，我尽量的帮助他们，让他们认识高考，认识成考，认识我们学校！在考前，要多和同学沟通，给他们心里减压，以至于更好地面对高考，发挥自己的水平，这样让同学知道我是在帮助他，让他们知道我是他们的朋友。在高考以后，对于那些想出去工作的学生，应该随时跟他们保持联系，或者直接帮他们在北京找份工作，便于随时知道他们的信息。在他们回来以后，可以第一时间抓住时机！对于那些没有出去打工的，也要和他们联系好，不过，也不能总能联系。让他们感觉有压力，否则前期的工作就白费了。

在招生过程中会遇到很多困难，如果当跟他们讲解我们学校的时候，他们不认真听你说，你应该改变一下思路，用问答的方式进行交流；如果在招生过程中对于他们的问题，你一瞬间想不起来怎么回答他，你也不要诚实的说：“我不知道”。这样也不好，你应该说：“对于这个问题，我还是第一次碰到，我会回去查一下资料，了解了以后我会告诉你的。

1、在送学生去学校的路上我们要注意他们的安全，不要让他们和陌生人说话，因为去学校的途中，可能会有一些招生的人员，提前和他们说，让他们有一定的警戒心理。

2、在他们来到学校以后，对于一些感觉我们学校不好的，和他们沟通好，知道他们为什么会有这样的心理，针对不同情况给予解答。其实大部分来学校的学生，都会认识我们学校，知道我们学校的性质，知道我们学校的优势，对于这样的学生，我们要催他们早点缴费，然后再照顾那些对学校不满意的，尽力劝，让他们知道几年以后他们会取的本科文凭，在大学里可以学到很多。

3、在他们交了学费以后，我们要照顾好他们，在他们有困难的`时候我们要尽力帮助，在学习上，给他们介绍各个专业的情况，让他们抓紧时间学习，要在三年内把各科考试过了，这样在三年以后，等他们取的好的成绩，他们会笑着对我们的。

总结以上各点，我认为招生是个学习的过程，要多想他人学习，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，在以后的工作中会很有帮助的。无论在做什么事，心态很重要，如果怕吃苦，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。如果校领导给我机会，我会再次投入招生工作，让更多的同学受益，为学生和家长做好他们所需求的一切准备。

**高中学校招生工作总结篇七**

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\_子幼儿园园长，20\_年我校从破旧的校舍改建为新校舍，占地面积达1632.48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20\_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：

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。 2024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。

**高中学校招生工作总结篇八**

根据教育局xxxx年招生工作意见的要求及xxxx乡招生工作方案，xxxx乡招生工作已圆满结束，今年全乡适龄幼儿925人，招生后在园幼儿888，入园率达95%;小学共招收新生337人;初中共招生371人。现将工作情况总结如下：

接区招生工作意见后，乡教育工作指导中心根据要求认真学习文件精神，在充分灵会招生要求的前提下，根据我乡实际制定了全乡初中、小学和幼儿园的招生方案，成立了以教委主任杨坤龙同志为组长的招生工作领导小组，各招生学校也成立了以校长为组长的招生工作组织，明确了各自职责和任务，为今年招生工作的顺利进行做好组织保障。

根据区招生意见的要求，把今年各学段的招生具体要求和相关政策安排到各学校进行宣传，在全社会高度重视教育的新形势下，教育工作指导中心对各学校校长进行专门的政策培训，并要求各校开会教师会宣传招生政策，特别是初中，分别召开了学生会和毕业生家长会，把招生政策宣传到位。各小学也分别按要求积极与各服务村联系，把政策宣传到各村，让政策深入群众，为招生工作的顺利进行奠定了舆论基础。

各小学幼儿园根据要求先摸清适龄人口底子，分别发放了入学通知书，在8月31日进行报到注册，同时对未报到的家长进行了走访。初中根据小学毕业生情况发放了入学通知书，并对外出借读学生进行排查，在本地的都已入初中学习;同时初中毕业生升学工作根据教育局的统一要求圆满完成了报名考试的入学。

**高中学校招生工作总结篇九**

首先园况分析:xxx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。

统计预计招生人数

招生措施

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。

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。

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。

注意事项：在与家长交流的内容要完整、准确的体现幼儿园的特色，并留下家长资料和联系电话。事后与家长取得联系，以便确定其来园参观或参加活动的时间。

**高中学校招生工作总结篇十**

根据xx区政府及城区教育局的指导精神，我校今年在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：

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年初就召开了专题会议；20xx年5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6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应为136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。开学后，实际报到的学生有139名新生，有4人未报到，有7人转学入本校。

3、亮点：本地大部分生源保留在本校就读，学校的出色的教学成绩吸引随父母外出就读的学生回乡读书，也吸引一些外地学生慕名来读书。

1、招收人数达到139人，比分配指标多收了3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。

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xx镇各中学的联系，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。

6、进一步增强招生工作人员的责任心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

**高中学校招生工作总结篇十一**

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。共召回学历生人，非学历生人。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择宣传材料，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。异常是利用上午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。利用收取到的各校供给的分流生名单，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、经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，20xx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。

**高中学校招生工作总结篇十二**

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，加上教务主管教师的进取努力，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。现将工作情景总结如下:

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。4月底至严格按照文化户口册上的人数进行认真细致的统计，并派出教师进行入户摸底调查，同时做好招生工作的宣传工作，并印发《\_\_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\_\_概况和教育教学介绍的《\_\_情景介绍》，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。

中旬进一步优化、美化育人环境，精心设计和开展丰富多彩的主题教育，下旬召开学校招生工作会议，认真学习县局文件精神，努力提高招生人员的职责认识，要求做到规范服务，必须耐心、主动、热情地接待前来咨询、报名的家长和学生，必须严格遵守各项招生纪律。

二、规范操作，认真实施。

按区相关规定，我们对外省城镇、农业户口的报名新生和家长，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。

总结经验教训，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。所以，在新的一学年里，我们将根据学校招生工作总结不懈努力，内练功，外塑形，范文写作提质量，强宣传，使\_\_在原有基础上不断发展，办出自我的特色、自我的品牌。

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