# 中职学校招生工作计划 学校招生工作计划(优质9篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-05

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。中...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**中职学校招生工作计划篇一**

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。

**中职学校招生工作计划篇二**

海南省海口 海口概括：海口市面积约218平方公里，人口约140万，高中院校8所，职中3所，其中有3所是重点高中，剩下有8所学校是我们的目标客户群体。

海口地区准备储备5个区域主任，重点培养3人出来。

1、了解学院：

学院的文化、历史、背景、学生人数、师资力量、教学特色、专业等做一个深入的解读。这样在外面才能把学校更好的介绍出去。

2、问题解析：出差会遇到的各种问题。

a、你们学院是什么性质的?

b、怎么去找对人，什么样的人适合做区域主任?

c、去到当地，怎么样跟区域主任谈合作。

d、如何去组建招生团队?

3、工具

出差时的工具包括(学院招生简章、学院综合介绍ppt、学院介绍视频、名片、学生的校园相片等等)

1网络寻找：

学生线 关于学生线，我主要考虑的是大学生，大学生比社会线与学校线相对来说劣势了些，但是大学有激情、有热情、容易沟通，听话。关于学校线在网上查找，我会利用qq加群，还有一个很好的办法是，去58或赶集网，可以收集到很多大一大二大三的学生。通过网络在学生线，我目标也是1位。

学校线 通过网上的寻找，差不多大楷也知道当地学校的一些情况了，在跟网上寻找的老师的资源中，如果网上寻找的不适合，也可以通过这位老师打进学校的内部，在去详细了解学校的基本情况，主要了解这个学校我们的目标客户群有多少，那些老师曾经帮助过其他院校招生过，然后在去寻找这位老师，可以先聊聊，多听，多看，多了解。这样对我找到合适的人会有非常的大的帮助。我也想出了个方法叫“三多”多问 多听 多发名片。通过以上的方法，我的目标是能找到2位老师做区域代理。

社会线 在海口的晚上有很多的一些会议和聚会都是免费参加的，前期可以多参加这样的一些会议，认识更多的人脉，在中间找到一些合适的人，然后我自己可以组织一场这样的类似于招商会议的讲演会。 通过演讲来达到我招代理的目的，这种方式效率高，而且找的人质量也很高，通过这种方法我的目标是能找到2名代理区域主任。

学生线 关于学生线，我想通过招聘会的形式去找，在招聘会现场会有很多大学生出来找工作，尤其是那种很有赚钱欲望的毕业生是我主要目标，而且在海口我去招聘会场是不需要钱的。所以通过这种方式，我的目标是找到6个想做事又想赚钱的毕业生，培养给我下面的区域主任，协助区域主任做好招生工作。

在学校线、社会线与学生线：我的目标是从学校线找3位区域主任，从社会线找到3位区域主任，从学生线找6位招生骨干去协助区域主任做好招生工作。一共6位区域主任，在20xx年3月份至4月份把他们带回学院参观考察。考虑到有很多因素，这些区域主任在参观考察学院后，能有3位真正想做事的人，回到当地在协助她们组建招生团队与招生宣传。

1、通一系列的寻找确定好人数，一共是3条线：学校线2位区域主任，社会线1位区域主任，每个区域主任配置2位招生骨干。

2、海口一共有四个区：美兰区、龙华区、秀英区、琼山区。琼山区的校区安排学校线的区域主任，理由：琼山区的高中比较集中，作为学校线的老师，可以很好的管理这个区域。美兰区也是有学校线的区域主任来负责管理，理由;跟琼山区的情况是一样的，龙华区域秀英区由社会线的区域主任来负责管理，理由：龙华区与秀英区是连在一起的，高中分布的比较广泛。所社会线的区域主会有更多的时间去管理。

3、分配好区域后，就是定招生目标了。学院给的目标是25人，有人可以达成，有人达成不了，怎么办?针对这种情况，我会事先更招生区域做好沟通，能者多劳，自己去定目标。更主要的是把区域主任的热情激发出来。让每个区域主任都给自己制定一个自己能达成在高出30%的目标，定好目标后，在去写一个方案，如何达成这个目标，就比如我是区域主任，我给自己定了招30个生的目标，我通什么样的方式方法去达成。

在海口了4个区域，琼山区有两所高中，一所职高。琼山中学、琼山二中、海南第一职业中学。国兴有两所高中，一所职高，白驹中学、国兴中学，旅游职业中学。秀英区与龙华区把重点高中除去，有三所高中：八中、七中 十四中。招生工作也分三条线开展：

学校线：学校线的区域主任主要负责琼山区与国兴区，2位区域主任主要工作是维护现有的资源，与开发新资源。1 现有的资源包括他本校高三年纪的学生，通过区域主任的关系，可以在班里开展一个讲座，(讲座效果最好的有两种：一直是抓住重点 ，直接式切入;第二种是：通过一些激励演讲，抓住学生目前的心理，跟学生打好关系，从而后续跟踪联系。)高三年级的活动，我校也可以赞助，比如说高三年级压力大，我们能不能组织学生出去野炊，或者组织学生做一次拓展等等;2 开发新资源，作为一个老师平常上课，还要做本校的招生，那如何开发新资源呢!那招生主任下面的招生骨干就可以去做这件事情，先去这个区的其他的高中联系一些高三的学生或者老师，然后建立关系，然后我与区域主任协助招生。

社会线：社会线招生肯定是要成立一个招生团队的，招生团队来源可以是在校大学生，也可以是社会兼职人员，社会现在招生有两种方式：

1、陌生拜访：如果我有4到5个招生顾问，首先我会让区域主任安排他们去学校门口做一个陌生拜访，做陌生拜访之前的准备(做一份南方学院夏令营游学宣传页)通过陌生拜访，留下有意愿参加的学生的手机号码，然后在与学生建立关系。达到要求的学生可以让他来参加游学活动。

2、在高三主任放学之际，我们可以去认识下这个高三学校的老师，通过聊天，要去他的联系方式(这种方法有点困难，因为第一次见面，别人不信任你，如果要不到手机号码，要qq或微信都可以)

小结：在招生开展工作中，我主要用到的是学校线与社会线，学生主要用来辅助这两条线。我相信通过学校线的跟踪，在用上社会线的这种宣传手段，在招生的过程是很好开展的。

招生的对象与要求：年满17周岁，高中或中职毕业的同学。

第七章、关单回访

第一批学生参加完学院后，如果我们给他留下一个好的影像，他回到当地，我们还是与他保持联系。因为他还可以再次的介绍他同学给我们，同时在次跟学生做个别沟通，触使他能报名学习。还可以让他们介绍的同学来参加第二此的游学参观。

总结：以上是我的整个一个招生流程与计划，我相信在领导与老同事的指导下，一定能达成我的目标，很多的一些细节我无法预料，但是只要有计划，在加上方法与努力，目标是会达成的，在培训的中，老同事曾经说过一句话，南方it学院之所以成功，因为有：天时、地利、人和。同样我们做渠道销售，我们也要去创造这三个条件。我很喜欢孙中山先生说一句话：“心信其可行，则移山填海之难，终有成功之日;吾心信其不可行，则反掌折。

**中职学校招生工作计划篇三**

(2024----2024学年第一学期)

一,指导思想

紧密围绕我校创建二星级职业学校,以\"三个规范\"为工作准绳,坚持科学发展观,解放思想,开拓创新,精细管理,踏实工作,保质保量的完成招生任务.

二,总体思路

进一步分析近年来我校学生生源分布,掌握清浦区乃至淮安市及周边初中生源的状况,明确招生的重点地区,找准招生突破口;加大招生宣传力度,不断提升学校的信誉;强化招生人员的培训,打造一支精良招生队伍;完善招生网络,全面提高生源质量.

三,工作安排

1.加大招生宣传

(1)开展淮安市建筑工程学校招生形势和对策的专题研讨,并让尽可能多的教师参与研讨,让全体教职员工了解招生形势,知道面临的危机,深知人人责任重大,做到个个积极参与学校招生宣传和招生工作,同时对专题研讨作出文字,并用研讨\"成果\"指导招生工作.

(2)最大程度的挖掘潜力,挖掘素材.对我校毕业生中所出现的就业明星进行深刻采访和追踪报道,把他们的典型事例加工成文字档案资料,从而加大我校招生工作的宣传力度和说服力.

(3)合理利用电视,报纸,网络等媒体进行招生宣传,提高学校知名度与美誉度.

(4)与生源大户学校积极开展挂钩联谊活动,加强沟通,加深友谊,争取他们对我校招生工作的支持和帮助.

2.进一步完善招生网络,培养锻炼招生队伍

(1)通过对我校近几年的招生情况调查研究确定我校的主生源区与非主生源区,分析生源区形成原因,扩大主生源区面,增加非主生源区点,不断完善招生网络.

(2)建立各生源区初级中学分管校长,分管主任及各班主任小档案,以便及时沟通和联系.

(3)通过各种途径获取各生源区初三学生的有关信息,使招生时的工作能够有的放矢.

(4)做好招生市场的调研工作,积极开辟校外招生点.

(5)加大招生人员的培训力度,打造一支优质招生队伍.

3.踏实工作,保质保量的按时完成招生办各项其他任务.

(1)尽快打开短期技能培训班的招生市场.

(2)做好新生入学的各项工作

(3)负责招生录取后遗留问题的处理工作.

(4)作好新生各种数据的统计,分析及材料整理工作.

(5)认真收集反馈信息,及时做好招生的计划与总结工作.

(6)按时认真的完成学校布置的各项其他工作.

**中职学校招生工作计划篇四**

严格按照国家、省、市招生考试部门有关文件和会议精神，坚持“以人为本，服务考试”的宗旨，坚持依法规范、严格管理、强化服务、注重实效的`工作原则，强化招生服务意识，狠抓考风考纪建设，努力营造公平、公正、公开的招生考试氛围。

严格按照省市要求完成各项报名考试工作，实现队伍素质不断提高、责任落实进一步到位、考试管理精细规范、四大统考平稳顺利，各项工作顺利完成。

（一）做好高考（包括中国少数民族汉语言水平等级考试）、中考、成考和自考的报名考试组织工作。

1、高考工作。做好高考政策的宣传，使学校、社会、家长、考生熟悉高考政策法规，做到家喻户晓。把好考生报名资格审查关，责任到人，层层把关，谁主管谁签字，谁签字谁负责，杜绝不合格考生参加高考。

2、中考工作。严把资格审查，做好报名工作。对全县初中毕业生统一电子采像，资格审查实行三级负责制，严防不合格学生报考和重复报考。做好中考特长生、省三好（市三好）、少数民族学生等照顾加分的资格审查工作。

3、成考、自考工作。做好成人高考和自学考试的宣传组织工作，把好资格关。做好考生的报名、缴费和报名信息确认的技术指导，及时准确发放准考证、成绩通知和毕业证办理工作。

（二）继续狠抓考风考纪。

进一步细化我县招生考试工作的各个环节，切实做到每个环节都责任到人，堵塞各种工作漏洞，把维护招生考试信誉的要求落到实处。

1、加强对考生的考前教育。督促各学校搞好考生的考前教育，组成工作组深入各学校宣传招生考试政策，制定有效防范措施。5月份前完成此项工作。

2、加强业务培训。4—5月份，举办学校负责招生的同志培训会，学习省市招生政策，明确工作职责。

3、加强对主监考教师队伍的培训和管理。建立各学校主监考档案，督促各学校搞好监考教师的培训和管理。

4、完善电子监控系统。强化硬件管理，重点搞好监控系统的技术维护。进一步完善各项制度。保证考场监控、考点监控、县招办电子监控指挥平台和省市电子监控指挥中心在考试期间成功链接，切实发挥电子监控的监管作用。

5、做好试卷的安全保密工作。加强保密室建设，与公安、保密部门配合，做好试卷的安全、保密、保管和押运工作。坚持试卷由招生办、公安、保密三部门共管制度，坚持试卷追踪检查制度，坚持考试日报制度、坚持责任追究制度。

6、搞好社会宣传工作。充分利用广播、电视、画廊、条幅等形式，向社会及时宣传发布招生考试政策和相关事宜。

7、层层签定责任状，做好考试安全工作。继续按照“分级管理，逐级负责”的原则，建立健全组织领导，加强对备考、组考、施考等每一环节的安全管理和监控。继续做好与各高中、初中学校校长、招生负责人员签订招生考试工作目标管理责任书。

（三）抓好招生队伍自身建设。

一是要加强学习。组织招生办和各学校招生工作人员，采取集中、分散自学和座谈研讨的方式，学习招生政策和有关操作规程，不断提高业务素质。二是要增强责任心。制定工作责任制，增强责任意识，确保全年工作任务顺利完成。

**中职学校招生工作计划篇五**

1.统一各院校所招聘教师与负责人，分配不同的工作点，并分组进行实地调研，调研内容分包括教学点所在地有哪些学校(主要为中、小学)，各学校放假时间，附近还有哪些培训机构及其培训内容与动态。

2.调研结果汇总，在了解其他培训机构动态及招生情况的基础上，选定我们需要进行重点宣传的学校，确定我们进行招生所用的形式(具体见招生中期)，招生目标，开设课程及优惠政策等。

3.调整各区域任务，确定各站点负责人和注册招生员，并进行招生人员的培训，请有经验的教师或宣传人员讲解招生计划与宣传技巧，并分配任务,做到最大程度的挖掘招生人员潜力和举实例，在20xx年的基础上进一步完善招生网络。

3.材料准备部要制定广告标语、条幅、展板、招生简章、宣传单的内容及其数量，派发小礼品(印有学校标识字样的太阳帽、广告气球、扇子等)，去年培训课及优秀学员的照片记录、上课所要向学员发放的资料等。

1.普通发单

派发对象：小学生到初中学生，最好发给学生家长

派发地点：学校门口、大型超市附近、公园等学生家长常出没的地方

具体办法：可提前半小时到达学校派发现场，和等待孩子放学的家长进行攀谈、沟通，尽可能取得家长的联系电话、有意向的科目、希望我们暑假开设的科目等等。每个点覆盖2到3个发单人员。

2.搭建咨询台：

在每所学校门口设立宣传咨询服务台，接待由发单人员带来的想具体咨询的家长，吸引家长前来主动咨询。可放置宣传栏，介绍我机构的情况、特色等，并加以布置以前优秀学员的照片及培训情况的宣传我机构的学习效果，布置彩色气球等，将小礼品放在醒目位置，吸引家长前来咨询，并为其赠送礼品。当场报名者可优惠。

设点时间：与在学校进行宣传的发单人员同时工作

人数：2-3人

认真与热情

财务组：负责统计各项消费支出

后勤组：加强与招生人员的联系，为咨询点提供水、宣传单、彩印页等的供应

【注】:

1.宣传单页要简单明了。很多培训学校设计的彩页，往往都想着面面俱到，任何时候都可以派上用场，其实这样往往适得其反，密密麻麻的子发到家长手中，家长很难有耐心看完。

2.彩页设计要遵循以下几个要点：色彩明快、内容简洁、有针对的区分制作、重点部分一定要醒目。

3.要确定好本机构的标语，如“让你的孩子超越自己”、“别让你的孩子输在起跑线上”，引起家长情感上的共鸣，在家长中形成独特的形象。

4.老师的专业水平(在以往的接待中，发现家长很注重任课老师的学历、教学经验等)。

5.为了让我们的宣传人员更加正规，可以统一着装，或佩戴统一工作牌，尽可能多的使用文明宣传术语。

6.充分运用敏捷的思维逻辑，良好到位的言语表达，耐心为学生、家长解决问题，与学生、家长之间保持朋友间的信任与好感，避免过度推销。

7.全体人员都应对工作充满信心，要井然有序的做好每天每项工作，提高工作的效率。

1.此时学生已放假，保留小一部分宣传人员，主要在下午一些休闲场所进行招生宣传工作。

2.对登记了但未报名的家长要加强联系，关心其孩子动态，争取最后的学员数量;关心问候已报名学员，及时通知各项事宜，争取没有退费人员。

3.整理学员资料，根据数量及所学课程准备需要的材料等。

4.完善教学点的布置及教师教学任务的分配，根据招生情况及时做出相应调整。

5.若无意外情况，7月月9日开始正式授课。

**中职学校招生工作计划篇六**

紧密围绕我校创建二星级职业学校，以\"三个规范\"为工作准绳，坚持科学发展观，解放思想，开拓创新，精细管理，踏实工作，保质保量的完成招生任务。

进一步分析近年来我校学生生源分布，掌握清浦区乃至淮安市及周边初中生源的状况，明确招生的重点地区，找准招生突破口；加大招生宣传力度，不断提升学校的信誉；强化招生人员的培训，打造一支精良招生队伍；完善招生网络，全面提高生源质量。

1、加大招生宣传

（1）开展淮安市建筑工程学校招生形势和对策的专题研讨，并让尽可能多的教师参与研讨，让全体教职员工了解招生形势，知道面临的危机，深知人人责任重大，做到个个积极参与学校招生宣传和招生工作，同时对专题研讨作出文字，并用研讨\"成果\"指导招生工作。

（2）最大程度的挖掘潜力，挖掘素材。对我校毕业生中所出现的就业明星进行深刻采访和追踪报道，把他们的典型事例加工成文字档案资料，从而加大我校招生工作的宣传力度和说服力。

（3）合理利用电视，报纸，网络等媒体进行招生宣传，提高学校知名度与美誉度。

（4）与生源大户学校积极开展挂钩联谊活动，加强沟通，加深友谊，争取他们对我校招生工作的支持和帮助。

2、进一步完善招生网络，培养锻炼招生队伍

（1）通过对我校近几年的招生情况调查研究确定我校的主生源区与非主生源区，分析生源区形成原因，扩大主生源区面，增加非主生源区点，不断完善招生网络。

（2）建立各生源区初级中学分管校长，分管主任及各班主任小档案，以便及时沟通和联系。

（3）通过各种途径获取各生源区初三学生的有关信息，使招生时的工作能够有的放矢。

（4）做好招生市场的调研工作，积极开辟校外招生点。

（5）加大招生人员的培训力度，打造一支优质招生队伍。

3、踏实工作，保质保量的按时完成招生办各项其他任务。

（1）尽快打开短期技能培训班的招生市场。

（2）做好新生入学的各项工作

（3）负责招生录取后遗留问题的处理工作。

（4）作好新生各种数据的统计，分析及材料整理工作。

（5）认真收集反馈信息，及时做好招生的计划与总结工作。

（6）按时认真的完成学校布置的各项其他工作。

**中职学校招生工作计划篇七**

招生办公室是学校招生工作的重要组成部分。学校招生需要进行广泛而有效的宣传工作，并且要全面开展招生工作，从招生政策的制定到录取工作的实施都需要有一个科学的计划。因此，招生办公室工作计划的编制与实施是招生工作的重要环节。

（一）制定招生政策

招生政策的制定是学校招生工作的重要前提，它直接关系到学校的招生方向和选择。招生办公室要结合学校的条件和需要，综合各种因素，制定出适合学校的招生政策，以满足学校的发展需要。

（二）宣传招生政策

招生办公室要根据制定的招生政策，精心策划宣传栏目，制作各类宣传资料，广泛开展宣传工作，为学校招生营造良好的宣传氛围。在宣传活动中，要注重宣传方式的多样性和宣传渠道的广泛性。

（三）接待来访人员

每年都有大量的家长和考生前来学校咨询招生政策和相关情况。招生办公室要根据工作计划，安排专业的工作人员负责接待来访人员，并做好来访人员的记录和档案归档工作。同时，要根据来访人员的意见和建议，及时调整招生宣传工作的方向和方式。

（四）统计招生信息

招生办公室要及时收集和汇总各个招生宣传活动的信息，分析宣传效果，总结经验教训，不断完善招生工作计划。通过信息统计，招生办公室可以更好地掌握学校的招生情况，提高招生工作的效率。

（五）录取新生

招生办公室要根据学校的录取政策和要求，及时处理好新生的报到手续，并将录取的结果及时告知新生及其家长。同时，要做好新生报到信息的登记和档案的归档工作，确保学校录取工作的规范化和有序化。

招生办公室每学期开始前，要制定学期工作计划，并与教务处和招生组织的相关部门进行协调，确保本部门与其他部门的.协作顺畅。

具体工作流程如下：

（一）制定工作计划

针对学校招生政策和招生宣传工作的需要，招生办公室要制定细致的工作计划，包括招生宣传、接待来访人员、信息统计和录取新生等方面在内。

（二）宣传招生政策

招生办公室要根据工作计划，制定和实施一系列宣传活动，包括广告宣传、讲座、展览等。并通过学校的官方网站、微信公众号等渠道，向更广泛的受众传达信息。

（三）接待来访人员

招生办公室要安排专门的工作人员，为来访人员提供专业的咨询服务，并及时将来访情况反馈给领导。为了做好来访记录和档案归档工作，招生办公室需在工作计划中预留足够的时间。

（四）统计招生信息

招生办公室要根据工作计划，对各类宣传活动的效果进行综合分析，及时汇总招生信息，并通过邮件、短信等方式反馈给家长和考生。

（五）录取新生

招生办公室要根据学校的录取政策和要求，及时处理好新生的报到手续，并做好信息的登记和档案的归档工作。录取工作结束后，招生办公室要对招生工作进行总结和评估，并根据总结结果，为下一学期的招生工作提供参考。

招生办公室工作计划的制定和实施，是学校招生工作中不可忽视的一个环节。招生工作过程中要保持良好的协作关系，确保各部门的工作顺利进行。同时，要注重宣传工作的系统性和持续性，创造出良好的校园文化氛围，提高学校的知名度和声誉。最终，通过招生工作的积极推进，可以为学校的长远发展注入新的动力。

**中职学校招生工作计划篇八**

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。

**中职学校招生工作计划篇九**

海南省海口海口概括：海口市面积约218平方公里，人口约140万，高中院校8所，职中3所，其中有3所是重点高中，剩下有8所学校是我们的目标客户群体。

海口地区准备储备5个区域主任，重点培养3人出来。

1、了解学院：

学院的文化、历史、背景、学生人数、师资力量、教学特色、专业等做一个深入的解读。这样在外面才能把学校更好的介绍出去。

2、问题解析：出差会遇到的各种问题。

a、你们学院是什么性质的?

b、怎么去找对人，什么样的人适合做区域主任?

c、去到当地，怎么样跟区域主任谈合作。

d、如何去组建招生团队?

3、工具

出差时的工具包括(学院招生简章、学院综合介绍ppt、学院介绍视频、名片、学生的校园相片等等)

1网络寻找：

学生线关于学生线，我主要考虑的是大学生，大学生比社会线与学校线相对来说劣势了些，但是大学有激情、有热情、容易沟通，听话。关于学校线在网上查找，我会利用qq加群，还有一个很好的办法是，去58或赶集网，可以收集到很多大一大二大三的学生。通过网络在学生线，我目标也是1位。

学校线通过网上的寻找，差不多大楷也知道当地学校的一些情况了，在跟网上寻找的老师的资源中，如果网上寻找的不适合，也可以通过这位老师打进学校的内部，在去详细了解学校的基本情况，主要了解这个学校我们的目标客户群有多少，那些老师曾经帮助过其他院校招生过，然后在去寻找这位老师，可以先聊聊，多听，多看，多了解。这样对我找到合适的人会有非常的大的帮助。我也想出了个方法叫“三多”多问多听多发名片。通过以上的方法，我的目标是能找到2位老师做区域代理。

社会线在海口的晚上有很多的一些会议和聚会都是免费参加的，前期可以多参加这样的一些会议，认识更多的人脉，在中间找到一些合适的人，然后我自己可以组织一场这样的类似于招商会议的讲演会。通过演讲来达到我招代理的目的，这种方式效率高，而且找的人质量也很高，通过这种方法我的目标是能找到2名代理区域主任。

学生线关于学生线，我想通过招聘会的形式去找，在招聘会现场会有很多大学生出来找工作，尤其是那种很有赚钱欲望的毕业生是我主要目标，而且在海口我去招聘会场是不需要钱的。所以通过这种方式，我的目标是找到6个想做事又想赚钱的毕业生，培养给我下面的区域主任，协助区域主任做好招生工作。

在学校线、社会线与学生线：我的目标是从学校线找3位区域主任，从社会线找到3位区域主任，从学生线找6位招生骨干去协助区域主任做好招生工作。一共6位区域主任，在20xx年3月份至4月份把他们带回学院参观考察。考虑到有很多因素，这些区域主任在参观考察学院后，能有3位真正想做事的人，回到当地在协助她们组建招生团队与招生宣传。

1、通一系列的寻找确定好人数，一共是3条线：学校线2位区域主任，社会线1位区域主任，每个区域主任配置2位招生骨干。

2、海口一共有四个区：美兰区、龙华区、秀英区、琼山区。琼山区的校区安排学校线的区域主任，理由：琼山区的高中比较集中，作为学校线的老师，可以很好的管理这个区域。美兰区也是有学校线的区域主任来负责管理，理由;跟琼山区的情况是一样的，龙华区域秀英区由社会线的区域主任来负责管理，理由：龙华区与秀英区是连在一起的，高中分布的比较广泛。所社会线的区域主会有更多的时间去管理。

3、分配好区域后，就是定招生目标了。学院给的目标是25人，有人可以达成，有人达成不了，怎么办?针对这种情况，我会事先更招生区域做好沟通，能者多劳，自己去定目标。更主要的是把区域主任的热情激发出来。让每个区域主任都给自己制定一个自己能达成在高出30%的目标，定好目标后，在去写一个方案，如何达成这个目标，就比如我是区域主任，我给自己定了招30个生的目标，我通什么样的方式方法去达成。

在海口了4个区域，琼山区有两所高中，一所职高。琼山中学、琼山二中、海南第一职业中学。国兴有两所高中，一所职高，白驹中学、国兴中学，旅游职业中学。秀英区与龙华区把重点高中除去，有三所高中：八中、七中十四中。招生工作也分三条线开展：

学校线：学校线的区域主任主要负责琼山区与国兴区，2位区域主任主要工作是维护现有的资源，与开发新资源。1现有的资源包括他本校高三年纪的学生，通过区域主任的关系，可以在班里开展一个讲座，(讲座效果最好的有两种：一直是抓住重点，直接式切入;第二种是：通过一些激励演讲，抓住学生目前的心理，跟学生打好关系，从而后续跟踪联系。)高三年级的活动，我校也可以赞助，比如说高三年级压力大，我们能不能组织学生出去野炊，或者组织学生做一次拓展等等;2开发新资源，作为一个老师平常上课，还要做本校的招生，那如何开发新资源呢!那招生主任下面的招生骨干就可以去做这件事情，先去这个区的其他的高中联系一些高三的学生或者老师，然后建立关系，然后我与区域主任协助招生。

社会线：社会线招生肯定是要成立一个招生团队的，招生团队来源可以是在校大学生，也可以是社会兼职人员，社会现在招生有两种方式：

1、陌生拜访：如果我有4到5个招生顾问，首先我会让区域主任安排他们去学校门口做一个陌生拜访，做陌生拜访之前的准备(做一份南方学院夏令营游学宣传页)通过陌生拜访，留下有意愿参加的学生的手机号码，然后在与学生建立关系。达到要求的学生可以让他来参加游学活动。

2、在高三主任放学之际，我们可以去认识下这个高三学校的老师，通过聊天，要去他的联系方式(这种方法有点困难，因为第一次见面，别人不信任你，如果要不到手机号码，要qq或微信都可以)

小结：在招生开展工作中，我主要用到的是学校线与社会线，学生主要用来辅助这两条线。我相信通过学校线的跟踪，在用上社会线的这种宣传手段，在招生的过程是很好开展的。

招生的对象与要求：年满17周岁，高中或中职毕业的同学。

1、通过几个月的招生宣传：来参加游学的同学在达到要求的情况下，由当地区域主任或班主任带领来学院参观游学，每个区域主任要汇报你来参加的人数，每个学生的一个想法，尤其是一些敏感的话题最好避免，如果无法避免最好做个别沟通。2、学生来到学院，在参加学院的过程中，区域主任不要太去推销学院很好，你一定要在这里上学，而是多去听学生说，多提问题，去了解学生内心的一个想法。让后我们在去满足他的需求，这样的话，有些学生即使不在这里上学，他回到当地也会有一个很好的口碑，想做好一个市场，一定要学会先保护这个市场。

第七章、关单回访

第一批学生参加完学院后，如果我们给他留下一个好的影像，他回到当地，我们还是与他保持联系。因为他还可以再次的介绍他同学给我们，同时在次跟学生做个别沟通，触使他能报名学习。还可以让他们介绍的同学来参加第二此的游学参观。

总结：以上是我的整个一个招生流程与计划，我相信在领导与老同事的指导下，一定能达成我的目标，很多的一些细节我无法预料，但是只要有计划，在加上方法与努力，目标是会达成的，在培训的中，老同事曾经说过一句话，南方it学院之所以成功，因为有：天时、地利、人和。同样我们做渠道销售，我们也要去创造这三个条件。我很喜欢孙中山先生说一句话：“心信其可行，则移山填海之难，终有成功之日;吾心信其不可行，则反掌折。

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