# 个人招生工作总结与反思 个人招生工作总结(优质13篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-12-01

*围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。个人招生工作总结与反思篇一时光荏苒，日月如梭，不知不觉间招生...*

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**个人招生工作总结与反思篇一**

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间招生工作已经圆满结束，在部门领导的关心、帮助下，我以坚定的思想信念和饱满的工作热情，基本完成了自己的本职工作和领导交办的工作任务。现就这半年的招生工作总结如下：

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，本职工作坚持以服务为宗旨，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，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，因知识面有所欠缺，以及沟通方面的能力不足，所以积极掌握和学习招生的知识和业务，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、宣传工作是招生工作的重要环节，是沟通学校、招生部门和学生及社会的桥梁，是外界了解我校最直接的途径，在自己负责的招生区域内将“双证教育”信息传递给当地学生，并且受到了广大学生的认可，使得这一新型教育模式被越来越多的学生所知晓，达到了宣传的目的。

2、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。

3、高考结束后，对于一个刚刚毕业的高中学生来说对于那些大学的专业根本不了解，我坚持耐心讲解，积极引导，也因此更促进我和学生的关系，让我能更近一步了解学生之所需。

针对学院的招生工作我计划有以下几点：

1、招生前期要进行一个当地调查的问题：了解设点城市当地及周边人口状况、地理位置、经济状况、教育状况、目标学校数量及分布、在校生数量及成绩分布、本科线上线情况、本科线下学生往年就学去向、当地可利用的教育资源、学院往年在当地招生情况、当地学生对学院的满意度、大众意识。了解他校设点情况并预定招生点。

2、通过前期市场调研确定当地招生内线。要安排内线人员及骨干力量深入到各班级进行宣传。

3、招生培训工作是一个过程性工作，每一次战前进行业务能力的培训，每个时段培训不同的工作内容和工作重点，帮助一线招生人员及时学习基本业务知识并改正自身缺点，将有针对性的\'培训工作贯穿全程。所以针对不同的时间段，我们会遵循学院方针及学院招生政策有针对性的对招生团队进行系统的培训。

总而言之，在今年的工作中，我提高了自己的思想认识，，提高自己的工作能力，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，招生就像一个厂品，我们可以把它分成是售前、售中、售后三个阶段，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。以上是我今年的工作简单陈述，肯有不足，请领导纠正。

一二年已成回忆，一三年即将到来。一三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。

**个人招生工作总结与反思篇二**

\_\_\_\_年区招生办工作总结强化管理争进位优质服务上台阶\_\_\_\_区\_\_\_\_年的招生考试工作，坚持以“三个代表”重要思想为指针，紧紧围绕教育局和黄冈教育考试院的中心工作，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，按照年度工作目标，进取开展招生考试工作，全面落实岗位目标职责制，努力提高工作效率，增强服务意识，创造性的开展工作，圆满地完成了今年我区的招生考试工作任务，赢得了社会各界的好评，得到了各级领导的充分肯定，现将一年来的招生考试工作简要汇报如下：

一、基本情景

1、普通高校招生考试：今年我市共有7543人报考普通高校，比去年增加了3843人，其中文科1402人，理科2999人，高职3142人，设黄冈中学、\_\_\_\_中学、鄂东职院和黄冈职院四个考点，共254考场。今年普通高考共录取4416人。

2、成人高校招生：我区成人高考报名人数为1237人，其中高中起点升专科1231人，高中起点升本科6人。

3、普通高考体检工作：今年我们与市区两级医院协调，组织黄冈第一人民医院和黄冈中心医院骨干医师成立两个高考体检站，为全区7543名考生进行了高考体检并建立电子档案。

4、其他工作：今年组织了民航飞行员的体检选拔、普通高考艺术体育专业考试报名、高水平运动员专业测试报名、艺术特长生考试报名、全国英语等级考试报名等多项报名考试工作。

二、加强学习，努力提高队伍素质

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。

篇，深刻领会“三个代表”重要思想，联系自我的工作实际和身边的人和事，提高实践“三个代表”重要思想的自觉性，在思想上、行动上同党中央、局党委坚持高度一致，工作中努力强化职责、自律、学习、竞争、创新、服务六种意识，树立科室良好形象。

(二)不断学习业务知识，提高政策水平和业务本事。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本事和水平。

(三)明确岗位目标，落实工作管理规范。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，抓好各项职责目标的落实。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进取性，做到了“人人有任务、事事有职责、时时有要求、方方面面有制度”。在分工负责的同时，还注意发挥团体的团队协作作用，在任务重、工作量大的情景下，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，互相帮忙，团结协作，加班加点。今年我们为7500多名考生办理照相报名，数据采集，填报志愿等工作，未出现一例失误，受到了考生、家长及社会的好评。

三、勤政务实，全面完成招生考试的各项工作任务

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，对学生却是百分之百，直接影响着学生的一生。所以，我们认为，扎扎实实做好我们的本职工作，让群众满意，是我们深入开展《坚持共产党员先进性教育学习活动》的具体体现，一年来我们主要做了以下几个方面的工作：

(一)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。所以，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《湖北招生考试》杂志和政务公开栏、下发宣传册等多种形式，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，全年我们下发《湖北招生考试》杂志12期，在政务公开栏张贴各类信息6次，发放宣传册7000多份，收到良好的宣传效果。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，签订《诚信应考承诺书》，制定下发有关考风考纪文件，对各学校提出严格要求，加强对考生进行严格的考风考纪教育，教育局与参考学校和考点、学校与考生、考点与监考工作人员层层签定职责状，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。我们常常加班加点，有时到深夜12点以后，虽然苦点、累点，我们没有怨言，确保圆满完成工作任务。

(二)严肃考风考纪，规范考试管理，确保招生考试组织工作质量

普通高考是招生考试工作的重点，为确保普通高考万无一失，我们周密计划，精心安排，突出抓好报名、体检、考务管理三大环节。

第一、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，采用数码相机现场拍照，当场核对报名信息，确保报名质量和信息准确，杜绝了冒名顶替和外籍考生报名现象的发生，为远程网上录取奠定了良好的基础。

第二、认真执行体检标准，严把体检关，我们成立了\_\_\_\_区体检工作领导小组，与市区两级医院协调，选派市一医院和中心医院业务熟练，工作认真的医师组成两个体检站，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。

到了受到上级领导的好评和肯定。

回顾一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但还存在必须问题，在工作中存在一些薄弱环节，规范化管理水平有待提高。在今后的工作中，我们必须认真总结经验，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。

招生个人工作总结2

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:

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、耐心地理解家长的咨询，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我，尽职尽责，将领的的思想领会，吃透，用心主动的做好招生工作。

三、在工作潜力上:

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。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。

四、招生存在问题及推荐:

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，20\_\_\_\_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。

招生个人工作总结3

招生办主要工作分为：自学考试、成人高考、高考、中考以及其它考试的报名。一年来共承担自学考试报名四次、考试四次;成人高考、高考、中考的报名和考试各一次;英语等级考试报名两次。

在教育局领导和上级招办、考办的正确领导下，经过全体同志的共同努力，顺利地完成了各项工作任务。异常是高考，教育局从实践“三个代表”和构建和谐社会的高度，从提高党的执政本事和维护政府形象的角度，高度重视高考工作，强化高考的政府行为，严格执行政策、严格程序、强化协调、优化服务，以教育大局为重，出色的完成了高考的学生报名、采集信息、体检、组织考试等工作，耐心指导考生填报志愿，为国家输送大批优秀人才。在年终评比中，根据考试组织实施量化考评细则的评分，我区再次被评为济南市高考组织和管理工作先进单位。

另外，由于我们为考生供给优质的服务，自学考试报名人数不断增多;自学考试实施精细化管理，严格程序，精心组织，在考务统计中，多次实现“零失误”，受到市考办领导的好评。

成绩的取得是教育局党委正确领导和市招办、考办领导大力的支持的结果，是教育局同仁、各考点的主考和监考教师、考务人员及高中学校校长、教师们共同努力的结果。在此，我代表招生办的同志们向大家表示衷心感激!

二、主要体会和存在的问题

招生办的工作，职责大、政策性强、程序多、手续复杂、精准要求高，再加上各项工作都深受社会和家长关注，人民群众的维权意识越来越强，哪怕是百分之一、千分之一的失误，都是无法弥补的，都有可能影响孩子的一生，都会影响教育乃至政府的形象，我们时刻牢记自我肩上的职责，认真学习有关招生政策，不断提高自身的本事，热心为考生服务，努力做好各项工作。

要做好本职工作，仅有一颗热心、有负责的态度是不够的，还必须建立相应的工作机制。多年来，招生办在教育局领导和市招办、考办的领导下，不断建立和完善三个工作机制：一是明确的岗位目标职责制，即每一项工作，都制定具体的工作目标，都有专人负责，做到三个到位：即“认识到位、措施到位、职责到位”;二是及时制定突发事件的应急处置预案，组织每一项工作，都全面分析工作的实际和充分估计可能发生的一切问题，制定预防和一旦发生的处置措施;三是实施职责追究制，各项工作都能做到和职责人签订目标职责书，并对因失误造成的工作损失，追究有关人员的职责。由于以上机制的建立和实施，才使我们的工作逐步做到规范化、科学化、制度化，才能顺利完成各项工作。

在高考的成绩比较中，我们一向是以上线率来衡量学校的升学成绩，市教育局是以录取率来衡量学校，由于我区很多学生宁上好专科，不上三批本科，干脆不报三批本科;有的教师为了让学生安心复读，准备来年高考，劝学生放弃报考三批本科，导致我们的上线率和录取率的差距比较大。这说明我们在组织填报志愿时，对高中学校的要求没有落实，对考生的教育和指导不力。

三、新的一年努力目标

招生办的工作离不开两个词：管理和服务。管理是手段，服务是目的，管理是执行招生考试的有关政策，落实教育局和市招办、考办各项工作的要求;服务是一切工作的出发点和落脚点，我们争取做到：大事和小事一样重视、领导和群众一样尊重、生人和熟人一样热情、忙时和闲时一样耐心。也就是做到既严格程序、严格政策、又热情服务，树立教育的良好形象。

\_\_\_\_年年是高中新课程实施以来的第一年高考，高考的科目设置和资料都有很大变化，我们必须发挥招生办的优势，进取开展新高考的研究，开阔视野、开辟渠道，进取搜集更多、更新的信息，为高中学校的教学和考生服务。

“细节决定成败”。在新的一年里，我们在不断完善岗位目标职责制、应急处置预案和职责追究制的基础上，进一步实施精细化管理，从日常工作做起、从小事做起，从细节入手，培养严格、认真的习惯，促进工作向更加规范化、制度化、程序化、科学化发展。

树立终身学习的理念，建立学习型科室。学习新颁布的义务教育法、学习招生考试的政策法规、研究高考规律、学习微机操作，提高管理水平和服务本事，为教育事业做出更大贡献。

祝各位领导和同志们元旦欢乐!万事如意!

招生个人工作总结4

招生工作基本上算结束了。回顾1年，招生办在院领导的高度重视下，在技校领导的正确领导下，在各部门的大力支持与全体教职工的共同努力，做到认识到位，组织到位，措施到位，落实到位，历尽艰难，费尽千方百计，全年招收新生770多人，与去年相比生源下降了，但与同类学校和一些高职院校相比，我们还是最棒的。

下头由我代表招生办全体工作人员，对招生工作做总结，我想这应当是一个“总结经验，策划明年，齐心协力，再创辉煌”的座谈会。

今日我分三部分总结：

一、向领导简单的汇报一下全年所做的工作;

二、寻找生源下降的原因与我们自身的不足，找一找我们的差距;

三、探讨应当用一种什么样的模式来拓宽生源渠道，谈谈自我的想法。

1、组织落实的前期工作。用这么一句话来概括越过千山万水，费了千言万语，用了千方百计，各方面工作按照《招生实施方案》的工作进程实施，从寒假前完成招生简章样版定稿开始，印刷招生简单6万来份，寄发录取通知书18000封，面向湖南、云南、贵州、福建、甘肃、湖北;聘用了8名学生对有效信息及时跟踪，在湖南、云南、贵州有高中毕业生成绩一般的，对我们学校几乎是家喻户晓;在湖南生源好的县市设立招生点63个;暑假加班加点，在40度高温期间，陪同沈校长对招生点进行多次督促和指导。

2、在实施与推动工作期间

从学校召开招生动员大会，提出了校领导完成5人，中层干部完成3人，每名教职工完成2人的硬性指标，校领导建立一个乡镇合作点、中层干部建立一个校校合作点以来，培训发动了两百学生参加招生。

3、启用媒体宣传是最多的一年。今年包括劳动厅统一组织在《湖南日报》上刊登广告，还相继在《三湘都市报》、《潇湘晨报》、《长沙晚报》最佳时期刊登了近一个月的广告，并且在开学后，组织精兵强将去火车站和其它学校摆点咨询和挖人。

三、成果

从整体上来说与别的技校相比较而言，还是有点自我安慰，生涯与去年下降30%。其它学校有去年一千多，今下降到了100多的，但对于我们招生办来说我们是一种苦，一种累，一种痛的感觉，投入与产出没有成正比，还没有完成院党委和学校党委制订的招生计划，对不起领导;同时看到的十万元大奖变成了水，虽然没有超过预箅30万元，但对不起我的同事们。

第二部分：根据今年生源下降，找一找我们自身的差距与不足。

1、生源情景在大形势下由计划生育，造成学龄年龄人数的减少，加之是教改第一年高考、复读生减少的原因。报考的总人数41.3万，录取人数33.4万，高校录取率达81%点多，而高职院校还出现了降20分征集志愿，还有相当部分高职没有招满的情景，也能够说是政策给我们造成生源下降。

2、我们学校还处于一种计划经济的思想。学校虽然从\_\_\_\_年就提出了“全员参与，全员入市，全员参与招生”，限定每个教职工的招生任务，可是许多教职工都是为了名额而招生，没有实质性的进行招生宣传，而发放招生交通补贴，都是按每个在编和享受正式职工待遇的补发，缺乏有效的激励机制;并且教师的招生处于一种无组织，都是自行安排，象游击队一样打一枪换一个地方，东一枪，西一枪，甚至放空枪。

3、我从\_\_\_\_年被聘为招生主任以来，都在极力推行“县级招生负责制”以及“定校定人”的宣传办法，可是没有教师来负责，有教师报了也没效果，其主要力量是依靠招生代表。由于我们取消对口高考;技能教育又不能套读学历文凭，在宣传上受到约朿;并且高职学校的生源费都有一千多，在如今这么竞争激烈的条件下，招生代表不是没有学校招生，而是看哪个学校容易赚钱;可想而知，谁也不愿从娘屋的拿钱去做亏本的买卖。加上又不能收预录费，结算时间又长。依靠招生代表不是长久辶计。根据参加高考的人数我们预测长沙地区200人，实到187，邵阳预计150，实到76，郴州预计50，实到17，常德预计75.，实到30。可能对一些招生代表太信任，造成了大意。

4、没有发挥班主任的真正作用。因为班主任在平时是学生的管理者，也是接触学生最多的，我们经过编写《招生指南》发动和选拔学生招生就能够看得出，班主任是不可忽视的招生得力干将，它有这么多学生，这些学生就是他的招生代表。我们在核对生源中就发现我们培训的学生，把生源报给了班主任。班主任又给了一些任课教师。并且造成生源重复矛盾。

5、在我们倡导全面提高招生服务质量，做好各个招生教师的保障工作，在院领导支持下，赵主任坐阵院招生办，得出一个这么一个道理：继续教育学院单纯的成教，录取通知书就只盖了学院的行政章，也招了两百多高中毕业生，文凭对许多学生来说还是很重要的，技校发展缺少不了学院的支持。目前这种招生不利于同步发展。

6、对照我们的策略，生源发动，招生网点以及接待咨询。虽然我们还是按传统的招生方法，即招生代表一条线，教职工员工一条线，学生一条线，但我们还启动了湖南职业教育网，精品教育网和与学院各处室系部衔接，同时对招生点实行严密的监控和督促，甚至直接干预的多套方案，可是这也与打仗一样，前线冲锋陷阵的就一个高政文，我们的预算800人仅有30万(含邮寄、印刷、广告、差旅、办公、接待、署假学生工资、误歺等等)，开创市场很艰难。

7、我们都认识到以就业带动招生，我们简章上几年下来都对外承诺学生进校即签订就业协议，可是到此刻连一份样本都没有，很多家长都说我们搓骗.所以因这样那样的原因造成交了学费退费的有三十多，报了到因学校条件或其它原因而未交费的近五十人的生源流失.

第三，借此机会，向各位领导谈谈的招生工作设想，探讨一下的招生模式，用什么样的招生方法来拓宽我们的生源渠道。因为未来几年是我校争创技师学院，将面临更加激烈竞争的几年，生源逐年下降，原先我们把高级技工定位在高中毕业生，可能得随着市场变化而变化.

1、经我们今年钟世界在益阳的招生试点，钟世界完成人，能够把班主任纳入我们招生队伍中来，根据其各自的优势，指定县市设立招生点。

2、从部分闲置岗位和剩余的教师中，行政命令抽调部分教师来充当招生代表。

3、向学院学习，把招生任务分配到科室，由校领导牵头，分区、分片(分地区、分县市)设立招生点。

4、调整招生模式，在招生黄金时间，集中教学，集中放假，集中教职工带学生参加招生宣传，把学生参加招生，容入社会实践学分。

5、建立有效的奖励机制。把会招生和不愿招生的教职员工区别开来，给会招生的能招生的教师政策倾斜，打破以往人平补贴交通费的方法，加大投入力度。

6、向培训中心一样，招生办全体工作人员跑到外面去做业务，与培训同步，与就业同步，构成长年招生。招生跟做业务一样，是跑出来的。

7、提议学院，学校有效的利用学院学校报刊，学校网络，学校网站与招生宣传互动，在3、4、5、6月围绕招生，宣传招生。

8、提议将机电系和五年制大专由技校负责，因为我们招生代表在各县市都设立了招生宣传点，他们是直接进中学的宣传者，有利于同步宣传。

我相信只要我们统一思想，统一认识，在学院领导的正确领导下，在学校领导的大力支持下，为技校的生源创新高，我们还是充满信心，我们未来的五年会更有特色，更加兴旺发展。

招生个人工作总结5

根据市、县教育局有关20\_\_\_\_年度中等职业学校招生文件精神，我校今年中职招生工作坚持从大局出发，学校领导认识到位，组织到位，措施到位，落实具体分工，较好地完成了中职送生任务，现将工作开展情景简要总结如下：

一、毕业生去向调查情景如下：

20\_\_\_\_年春季学期毕业班学生数为183人，毕业生去向情景：1、高中招生\_\_\_\_人，其中，毕业生考上贺州高中2人，考上\_\_\_\_中学21人，\_\_\_\_中学择校生2人。2、贺州市属中等职业学校为61人，其中就读县职教中心25人;就读\_\_\_\_经济干校1人;就读\_\_\_\_中专11人;就读\_\_\_\_机电工程学校4人;就读\_\_\_\_理工学校3人;3、\_\_\_\_市外的中等职业学校17人。

二、工作情景回顾

(一)统一思想，提高认识，加强领导，周密部署

1、多次组织校领导班子成员及毕业教师召开专门会议，详细传达、认真学习县局文件精神，站在讲政治的高度，充分认识此项工作的重要性。

2、制定学校的中职送生攻坚方案，采取有效的措施，努力完成20\_\_\_\_年高中、中职送生任务。

3、为加强高中、中等职业送生工作的领导，认真落实行政会议精神，安排专人负责，成立了以\_\_校长任组长的中等职业教育招生工作领导小组。

4、认真组织毕业班学生进行升学与梦想教育，进行爱国、爱家乡、爱岗位的教育，进取动员毕业班学生参加中考，参加中考人数逐年增多，今年中考上贺高人数有了新的突破，上重点中学人数完成了县局划定的目标数。

5、进取宣传我县示范性高中-\_\_\_\_中学，今年上重点中学考生，全部报读\_\_\_\_中学，加大对\_\_\_\_五中的宣传力度，很多考生报读了\_\_\_\_五中。

5、进取动员毕业班学生就读市内中等职业技术学校，异常是动员他们就读县职教中心;近三年来还对已就读县职教中心的学生进行跟踪调研，了解他们的学习动向，对毕业班学生宣传在读职教中心优秀的同学代表。

20\_\_\_\_年是全区职业教育攻坚工作的关键一年，总结经验教训，将进一步加强领导，提高职责意识，明确职责，切实抓好宣传动员工作，确保来年高中、中职送生任务的顺利完成。

个人招生工作总结范文

**个人招生工作总结与反思篇三**

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、20\_\_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《\_\_市农广校20\_\_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\_\_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20\_\_年秋季，共招了360人，同时随机分为6班。

2、有力措施:

1)20\_\_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\_\_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\_月到\_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。

**个人招生工作总结与反思篇四**

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2024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。

**个人招生工作总结与反思篇五**

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：

1、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，我校秋季，共招了360人，同时随机分为6班。

2、有力措施：

1）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。

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。

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。

**个人招生工作总结与反思篇六**

本学年即将结束，回顾这一年的工作，忙碌伴随着充实，汗水伴随着收获，现结合自己一个学年来的思想品德、工作业绩等情况做以下汇报。

思想政治方面：

本人能自觉加强政治理论学习，不断提高政治思想觉悟水平。热爱工作，热爱学生。忠诚与党的教育事业，严格遵守学校的各项规章制度，积极地完成领导安排的各项工作。对自己负责，对学生负责，对学校负责。虚心向学校老师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同进步。

教学和班主任工作方面：

在教学工作中，能够通过学习不断地充实个人专业知识，较好地完成教学和学校各类体育活动的组织工作。不断的学习和提高教学质量，尽可能的`提高学生积极性，进一步增强学生的身体素质。在教学中，一直努力做好差生的转化工作，认真钻研业务。按照要求完成教学任务，按时上好每一节课。在班主任工作中，一直努力提高班级整体素质，通过一学期的努力，班风和学风有所提高，班级各方面都有进步，内部建设向着良性发展。在以后的\'工作中，还要进一步的提高教学质量，认真的钻研业务，力争取得更好的教学效果。

**个人招生工作总结与反思篇七**

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、2024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

**个人招生工作总结与反思篇八**

按照中央农业广播电视学校(20xx)11号文件精神，区农广校的具体要求，县委和政府的总体部署，结合我校实际，以抓质量、强管理、促敬业为主题，以奉献为重点，加大力度，整体推进，务求实效，顺应新形势的变化，抓住机遇，疏通办学渠道，拓展办学层次，把社会效益放在首位，培养新型农民建设新农村添砖加瓦为己任，始终努力完善学校软硬件基础建设、强化学校内部管理、发挥农广校优势，广泛招收村级干部或后备干部中专学历教育培训工作、圆满地完成了今年招生工作任务 。

一 , 招生工作指导思想及定位

以对邓小平和«三个代表»重要思想为指导, 紧紧围绕发展农村经济, 增加农民收入, 维护农村稳定, 提高村干部的素质能力,政策水平和带领群众致富奔小康的本领,努力培养造就一支政治上靠得住, 工作上有本事, 作风上过得硬 ,务实清廉的高素质村干部队伍, 为全面建设农村小康社会提供坚强保证 .坚持在职村干部, 后备干部, 实用技术人才一起抓 , 坚持自治区农业农村经济结构战略调整的重点和区域经济发展的需求为指导 , 立足当前 , 着眼长远 , 有针对性地确定培养内容, 提高培训质量 .

二 ,学员层次,结构与开设的专业

今年招收的149 名学员中79 名是分布在全县20个乡镇的村级干部(其中60名在职村级干部,19名村级后备干部) , 农村党建专业全脱产班学员, 70名是恰斯米其提乡中学初中三年级招收的设施园艺专业分流生(全部是农民子女)

三 ,招生做法

(1)加强我校自身建设, 提高了农广校的声誉和社会影响 今年以来, 我校在资金极其困难的情况下, 为了改善办学条件，拓展办学空间，拓宽办学渠道，完善学校软硬件基础建设，增强服务功能和发展后劲。对陈旧的办公室和教室进行了维修, 添加了教学自动化设备, 建立了卫星接收站, 完善了教学条件. 为了强化教师的能力培养，不断提高农民教育培训队伍的专业水平和组织实施能力，加强师德教育，建立高素质的“双师型”教师队伍。大力推进教育教学改革，突出技能培训和能力培养，整体推行农广校教育培训质量。学校还定期派专人参加各种培训、学习班，更新知识，提高教学、管理等业务水平，建成一支有活力、知识新、业务强、管理严的新型办学队伍。为加强师资力量建设，积极携手农业、林业、畜牧、水产等部门和大专院校及科研院所，聘请经验丰富的专家担任兼职教师，充实培训教师队伍 , 提高了教学水平, 培养出更好的农业科技人才做好了准备。充分利用各种宣传媒体 , 开展多形式的宣传活动，推动了招生工作的深入开展。

(3) 建立了健全的奖惩制度 , 推进了招生工作

为切实加强我校教职员的责任性, 积极性把招生工作搞好搞活, 针对每个教职员包给三个乡镇开展招生工作. 计划内完成招生任务的教职员进行招收的一个学员奖给10元, 表现突出超前完成任务的教职员进行超招收的一个学员奖给20元, 没完成招生任务的教职员给予批评, 进行自我检讨 .

四 , 20xx年招生计划

积极主动争取有关部门的支持, 将年龄45岁以下在职的村干部, 后备干部及青年农民骨干, 初中分流生, 纳入招生范围. 争取招收200人的中专学历招生任务(全日制分流生设施农业100人，农经管理50人，乡村管理50人).

**个人招生工作总结与反思篇九**

本文目录

个人招生工作总结

个人招生工作总结范文

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。

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。

.10.15-.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（2） |

返回目录

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。

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。

.10.15—.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？

**个人招生工作总结与反思篇十**

根据市、县教育局有关20xx年度中等职业学校招生文件精神，我校今年中职招生工作坚持从大局出发，学校领导认识到位，组织到位，措施到位，落实具体分工，较好地完成了中职送生任务，现将工作开展情况简要总结如下：

一、毕业生去向调查情况如下：

20xx年春季学期毕业班学生数为183人，毕业生去向情况：1、高中招生xx人，其中，毕业生考上贺州高中2人，考上xx中学21人，xx中学择校生2人。2、贺州市属中等职业学校为61人，其中就读县职教中心25人;就读经济干校1人;就读中专11人;就读机电工程学校4人;就读理工学校3人;3、xx市外的中等职业学校17人。

二、工作情况回顾

(一)统一思想，提高认识，加强领导，周密部署

1、多次组织校领导班子成员及毕业老师召开专门会议，详细传达、认真学习县局文件精神，站在讲政治的高度，充分认识此项工作的重要性。

2、制定学校的中职送生攻坚方案，采取有效的措施，努力完成20xx年高中、中职送生任务。

3、为加强高中、中等职业送生工作的领导，认真落实行政会议精神，安排专人负责，成立了以x校长任组长的中等职业教育招生工作领导小组。

4、认真组织毕业班学生进行升学与理想教育，进行爱国、爱家乡、爱岗位的教育，积极动员毕业班学生参加中考，参加中考人数逐年增多，今年中考上贺高人数有了新的突破，上重点中学人数完成了县局划定的目标数。

5、积极宣传我县示范性高中-xx中学，今年上重点中学考生，全部报读xx中学，加大对五中的宣传力度，很多考生报读了五中。

5、积极动员毕业班学生就读市内中等职业技术学校，特别是动员他们就读县职教中心;近三年来还对已就读县职教中心的学生进行跟踪调研，了解他们的学习动向，对毕业班学生宣传在读职教中心优秀的同学代表。

20xx年是全区职业教育攻坚工作的关键一年，总结经验教训，将进一步加强领导，提高责任意识，明确责任，切实抓好宣传动员工作，确保来年高中、中职送生任务的顺利完成。

**个人招生工作总结与反思篇十一**

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xx人，非学历生xx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，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。

**个人招生工作总结与反思篇十二**

四、按照方案，认真执行，圆满完成招生任务。

我校按照上级文件精神，于6月27、28日给学区生进行了报名工作，所有学生没有进行考试。由于我校的学区生较多，已达到我校的计划招生人数，于是，我校立即给鱼峰区教育局领导打了报告，申请扩招班额人数，得到了上级领导的批准。

7月12日，我校接收了“外来务工随迁子女”的报名工作，对各个报名人员进行了“六证”的检查登记，及时上交了“外来务工随迁子女”的名单到鱼峰区教育局。

7月31日，给学区生发放了《入学通知书》，交代了新学期报名时间和报名注意事项。

8月28日，老师抽签分班，我校没有分重点班和特色班等等。 8月30日中午，在学区生注册完之后，在有富余学额的情况下，接收了部分“外来务工随迁子女”。附表：

**个人招生工作总结与反思篇十三**

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

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