# 最新中职学校招生方案(优质15篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-04-11

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。中职学校招生方案篇一为贯彻落实《中...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**中职学校招生方案篇一**

为贯彻落实《中华人民共和国义务教育法》，规范义务教育阶段学校招生秩序，合理利用教育资源，保障适龄儿童接受义务教育的权利，促进义务教育均衡发展，根据市教育局有关文件精神，结合我山实际，制定本方案。

（1）九华山风景区小学毕业生；

（2）外来务工（经商）人员子女。

报名时间：8月25日

九华山中心学校多功能厅

(1)九华山风景区小学毕业生，携带户口簿及复印件报名。

(2)外来务工（经商）人员子女：需持房屋租赁协议或经营执照、纳税凭证、居住证等有效证明和户口簿到学校报名，并办理转学手续。

1.我校招生工作在九华山中心学校招生工作领导小组的统一领导下进行。

2．为让我校有限的教育资源得到优质高效地利用，任何班主任和教师不得私自接收以外的学生；不能提供相关证明材料或提供虚假材料的不予办理网络学籍相关手续。

3.要严格按照招生方案招生，不得违规招生，不得提前或延后招生。

4.不得对新生入学进行任何形式的测试，确保依法免试入学。

5.必须坚持均衡编班的原则，统筹教育资源，严格控制班额，合理配置教师。

6．为方便管理，对于符合下列条件之一的学生，方可在校住宿：

（1）九华镇户口的；

（2）九华镇小学毕业生；

（3)户口在九华乡，家住在偏远山区的留守儿童（需经学校确认）；

(4)特殊情况需要安排的学生；

7.各校要严格执行招生工作的各项政策和制度，切实保证招生工作的公开、公平、公正，坚决杜绝招生工作中的不正之风。违反规定的将追究相关人员的责任。

**中职学校招生方案篇二**

(一)招生范围：中等职业学校招收应、往届初中毕业生、同等学力者、高中毕业生及其他城乡青年。

（二）招生办法:报考职业学校的学生可以参加中招考试，也可以免试注册入学。中等职业学校招收的高中毕业生实行1-1.5年学制，原则上单独编班，可免修文化基础课，学生修满规定的专业课程准予毕业。各学校可以多次招生。

（一）报名时间及地点：同普通高中报名时间和地点。

（二）考试科目及时间：同中招统一考试。

（三）报名办法：

1、参加考试的应届初中毕业生报考中等职业学校，其报名办法、程序、条件、考场编排等工作与普通高中招生工作一致，由教体局统一安排，各乡（镇、办事处）中心校、市直初中组织报名。

2、参加考试第一志愿报考职业学校的考生，应填写《20xx年新密市中等职业学校招生报名登记表》，交近期同版免冠2寸照片3张、体育测试成绩通知单。

3、不参加考试的往届初中毕业生、高中毕业生及其他城乡青年可直接到本人所选择的职业学校登记注册。

（四）填报志愿：

1、第一志愿报考中等职业学校的考生，二、三志愿必须是同类学校。

2、第一志愿报考普通高中、普通中专的考生，二、三志愿可报职业中专、职业高中。

（五）新生录取

1、职业学校招生由教体局统一组织录取。对未被中专、普通高中录取的考生，各职业学校根据考生报考的第二、三志愿可实行二次录取，尽可能吸收未升入普通高中学习的初中毕业生入学。市职教中心和雕塑艺术学校要发挥辐射作用，在完成我市招生任务的前提下，尽量吸收外地初、高中毕业生入学。

2、切实按计划招生，保证生源质量。第一志愿没有完成招生计划的，可在第二志愿中录取。各学校应根据本校招生计划，本着“德智体全面考核、先录统考生、后录免试生”的原则，择优录取新生。

3、报名注册学生多于招生计划或所设专业对于文化课成绩要求较高的学校，经批准可通过考试择优录取；根据专业特点需要进行面试和专业加试的学校，可优先录取成绩优秀者（面试或专业加试的具体时间由招生学校确定）。

4、未被中专、普通高中录取的考生，可持中招考试成绩通知单直接到本人所选择的职业学校登记注册。

（一）加大宣传力度，切实做好初中后分流工作。做好职业教育宣传和初中毕业生的分流工作是保证中招工作顺利进行的重要环节。各乡(镇、办事处)中心校、初中要高度重视这项工作，采取得力措施，加大职业教育宣传力度，宣传职业教育的广阔前景，宣传国家助学金资助中等职业学校所有全日制一、二年级学生每生每年1500元生活补贴的优惠政策等。要指导广大初中毕业生合理填报志愿，鼓励毕业生积极报考职业学校，使职业学校的生源数量有保证、质量有提高。对教体局下达给各乡(镇、办事处)中心校、初中的职业学校升学任务，教体局要进行目标完成情况考核，并根据相关方案进行奖惩。各单位要层层分解任务，责任到人，抓好落实，确保任务完成。各单位完成任务数以到职业学校报到入学实有人数为准。

（二）各职业学校要树立“以就业为导向”的观念，遵循人才市场变化趋势，紧密结合产业结构调整需求，稳中求变，积极创造条件，增设经济社会发展急需的新专业；改变陈旧过时的传统教学模式，加强实践教学环节，注重提高学生的专业技能水平，培养和发展学生的职业意识和职业能力，使学生能够顺利就业。同时落实“升学和就业并重”的指导思想，全面提高教育教学质量，为有愿参加对口升学、进入高等院校深造的学生搭建成材桥梁。

（三）各职业学校要积极与城市和发达地区的名优职业学校或企业联合招生、合作办学，拓宽办学渠道；应探索1+1+1、1+2学制的分段培养模式，建立新的人才培养机制，推动我市中等职业学校办学思路和办学体制的改革与创新。

（四）创造有利于民办中等职业学校招生的条件和环境，使民办学校能够顺利完成招生任务。各民办学校要采取多种形式加强宣传，同时不断改善办学条件和教学环境，加强师资队伍建设，以过硬的教学质量赢得学生和社会的信任。

（五）各职业学校要严格执行物价、财政部门核定的收费标准，严格落实国家对全日制一、二年级在校生每年资助1500元的政策，并安排一定数量的专项资金建立助学金、奖学金；对家庭经济困难的新入校学生适当减免学杂费，可以允许学生缓期或分期缴纳学杂费，确保家庭困难的学生能顺利入学。

（六）各乡(镇、办事处)中心校、初中、各职业学校严格按照教体局下达的招生工作方案和招生计划，以切实可行的措施和规范、合法的行为进行招生。要遵纪守法、廉洁自律，实行阳光招生，以树立教育部门的良好社会形象。

**中职学校招生方案篇三**

为让全社会了解珠海市南屏中学职业高中部近年办学成果,做好我校职业高中专业转型升级工作，圆满完成20xx年学校烹饪及酒店服务与管理专业招生工作,特制定学校职业高中部招生宣传工作方案。

一、“幸福珠海开心家宴”系列活动

（一）系列活动一：启动仪式暨学校职业教育成果展示活动

时间：5月4日上午10：00—12：00

地点：南屏中学职业高中部五楼宴会厅

参与人员：邀请区领导及主办单位领导、香洲区各中学领导、协办单位领导、校企合作单位代表、优秀毕业生代表、在校学生及家长代表参加。

活动内容：

1、活动启动仪式；

2、学校职业教育成果展示。

特区报报道方案：在新闻版发布消息。

（二）系列活动二：“我为妈妈做个菜”

时间：5月13日

地点：南屏中学职高五楼烹饪操作室

活动内容：

1、邀请50至100对母子参与活动，请南屏中学烹饪专业学生进行一对一厨艺指导。

2、特区报社报道方案：

（1）为配合本次活动，进行问卷调查，并公布调查结果；

（2）请专家对调查结果进行分析；

（3）活动预告消息，并全程跟踪报道。

（三）系列活动三：“幸福珠海,开心家宴”母子厨艺大赛

时间：5月14日至6月16日

地点：南屏中学五楼烹饪操作室

宣传报道方案：

1、在特区报要闻版刊发3到4次预告及活动进展跟踪系列报道。

2、比赛正式开始后，在特区报刊发活动消息和半版专题报道（图文）。

二、珠海市南屏中学职业高中部办学成果报道

时间：4月26日—6月23日

宣传：

（一）特区报社专题报道半版专题；

报道内容：

1、毕业生报道（烹饪、酒店服务与管理科组提供材料）；

2、实习、实训、校企联合办学报道（实训处提供材料）；

3、学生近四年参加技能大赛成绩回顾报道（烹饪、酒店服务与管理科组提供材料）；

4、舒展学生自信的翅膀，铸造合格技能性人才（德育处提供材料）

三、对全市各中学进行招生宣传活动

（一）时间：5月4—6月15日

（二）活动内容：

1、送招生简章到全市各中学；

2、到斗门城东中学、横山中学等学校进行招生宣传活动；

3、6月22日与本校初三部分学生举行填报志愿恳谈会。

四、系列活动及宣传报道组织架构。

珠海特区报、香洲区教育局和南屏中学联合成立组委会，组织、策划、协调所有系列活动和宣传工作。珠海特区报派出骨干文字和摄影记者组成报道专责小组进行及时报道。

**中职学校招生方案篇四**

专业名称

学历性质

学制

计划

电气运行与控制

职业中专

3年

20人

国际商务

（网商运营管理方向）

职业中专

3年

20人

（一）符合我市职业学校报名条件，且具有青岛市学籍的应届初中毕业生。

（二）报考电气运行与控制专业的考生要求身体健康无残疾；报考国际商务专业的考生要求面部无明显缺陷。

（一）报名

学生需要提交的材料：

1.《青岛市中学生素质发展手册》；

2.《初中毕业生综合素质评价表》；

3.户口本原件及复印件一份；

4.近期一寸免冠彩照两张；

5.初中阶段取得的标志性成果材料及荣誉证书原件和复印件一份。

（二）测评方式

1.职业综合素质面试

(1)面试主要是从对学校的了解、专业认识、职业认知、职业规划和仪表规范等方面进行考查。

(2)由考生从面试题库中抽取题目，然后根据题目要求作答，评委结合考生的作答情况进行提问和打分。满分100分，取得60分以上的考生方可参加专业素质测评。

2.专业素质测评

专业

考核内容

分值

满分

电气运行与控制

识图基础

40分

100分

安全用电常识

40分

文字表达

20分

国际商务

（网商运营管理方向）

网商基础知识

30分

100分

计算机基础知识

30分

文字表达

40分

专业素质测评内容说明：每一个专业的考核内容分为3个部分，分别赋予不同分值，相加满分为100分。采用笔试、口语和实际操作的方式进行测评，被测评学生各考核内容部分的得分相加为所得总分。考核内容的范围和样题由学校招生工作委员会提前在学校校园网（）公布。

（一）按照专业素质测评的综合成绩从高到低排序，分专业确定自主选拔录取学生名单。60分以下的考生不予以录取。

（二）按照市教育局相关规定，已被录取考生仍需参加学业考试。

（三）参加自主招生并被录取的市内三区初中毕业生可以兼报普通高中，允许被普通高中录取的考生到普通高中就读。

（四）考生被职业学校自主招生录取的，不能被其他职业学校录取。

学校将通过校园网站公布录取名单，时间为3天。对拟录取结果有异议者，可在公示期内，向学校招生工作委员会提交书面意见。学校招生委员会，在接到书面意见后3个工作日内予以回复。

日期

时间

内容

备注

4月21日至4月23日

报名

提交相关材料

4月24日

测试

4月25日至4月27日

公示

有异议须在公示期内书面提出

4月28至4月29日

公布录取结果

（一）组织保障

学校成立招生工作委员会。委员会主任由校长担任，委员由党、政、工各处室负责人组成。招生工作集体研究，分工负责。

（二）制度保障

建立公示制度、责任追究制度、监督制度和保密制度，充分体现公开、公平、公正的原则，做到招生条件明确，工作程序规范，实施办法公开，录取结果公示。

（三）监督机制

自主招生工作接受社会监督。学校及时受理学生、家长及初中学校的举报，欢迎社会各界监督。所有参与招生工作的人员签订诚信协议书。

（四）咨询服务

**中职学校招生方案篇五**

为进一步提高我校研究生生源质量，确保圆满完成20\_\_年度硕士研究生招生任务，必须不断加大招生宣传力度。根据华北科技学院4月14日研究生工作专题座谈会会议精神和本学期工作安排，结合研究生培养工作实际，制定本方案。

一、基本思路

以提升研究生整体生源质量，全面完成20\_\_年校研究生招生计划为目标，进一步提高认识，加大投入，整合资源，不断加大研究生招生宣传力度。充分利用和整合学校的各种宣传平台，构建学校、二级学院和导师等多层面的研究生招生宣传体系。改进招生宣传方法，创新招生宣传模式，切实提高研究生招生宣传效果。

二、招生工作主体职责及分工

研究生招生宣传工作分两阶段进行，第一阶段是研究生报考招生宣传，动员我校和其它高校符合报考条件的考生报考我校;第二阶段是研究生复试调剂阶段，主要是动员考分满足国家线要求但不满足一志愿高校的考生调剂到我校。如果经第一阶段动员，报考并达到我校招生线的考生有足够数量，就不必开展第二阶段动员。

(一)校级招生宣传工作方案

成立以分管研究生工作校领导为组长，各相关二级学院负责研究生工作的院长、研究生处负责人及其他相关部门负责人为成员的研究生招生宣传工作领导小组，负责研究生招生宣传的统筹和组织工作。

(二)研究生处与相关处室

研究生处是学校研究生招生工作的组织和协调机构，相关处室根据工作职责，承担研究生招生工作的相应职责。

研究生处负责学校研究生招生宣传的组织、校际宣传工作的协调、相关政策的制定、研究生招生宣传资料的准备，负责编制招生计划、招生指标分流、实际宣传效果的评价等工作。行政办公室负责文件发布，现代教育中心负责网络和网站维护，宣传部负责宣传材料审核。

(三)二级学院

我校涉及到研究生招生工作的二级学院有安全工程学院、环境工程学院、机电工程学院、电子信息工程学院、计算机学院和建筑工程学院等六个二级学院。(以下统称“各相关二级学院”)

各相关二级学院及研究生导师是招生工作的主体，负责本单位研究生招生宣传的组织和落实，包括宣传计划的制定、宣传人员的选派、具体宣传活动的策划与组织、宣传工作的建议与总结等工作。

三、招生工作实施

(一)第一阶段招生宣传工作

以各相关二级学院为单位，建立由学院领导、导师和管理人员组成的研究生招生宣传队伍。导师宣传队伍应选择熟悉全院工作，学术水平较高，有热情，有责任心，有精力的导师担任。管理人员宣传队伍由各相关二级学院负责研究生招生工作的领导和工作人员组成。负责本学院导师的研究生招生报名宣传工作，按照学校下发的名额，动员本二级学院学生报考。

(二)校外考生招生宣传工作

研究生处负责联系相关高校并组织相关二级学院分管领导和导师代表现场走访相关高校，召开招生宣讲会、发放招生宣传材料，动员外校考生报考我校。倡导我校领导、全体教职工，特别是部门和二级单位的负责人、导师指导小组要主动与知名校友、可合作的高校相应院(系)的负责人、合作导师、毕业班辅导员和教学秘书等确立相对稳定的联系，并以此为基础建立相对稳定的校外宣传协作队伍，以利于开展招生宣传工作。

四、积极利用各种媒体，扩大招生宣传工作范围和效果

研究生处加快设计和制定招生宣传资料清单和模板，组织制作风格统一规范、重点突出、特色鲜明、图文并茂的招生宣传材料。校行政办及相关部门要认真审核把关，确保纸质及电子信息材料准确无误。

(一)网上宣传活动

1、委托中国教育在线建立我校手机app网络招生宣传系统，使我校招生宣传工作由网站转移到手机移动端，方便考生及时获取我校相关招生信息。对外的校级网上宣传活动主要由研究生处负责组织，二级学院(部)的网上宣传和通知由各相关二级学院负责组织。此项工作9月18日前完成。

2、与中国考研招生网合作，在该网站和华北科技学院网站适时推出“华北科技学院研究生招生专题”，全面介绍我校的各相关二级学院、学科专业、导师科研、研究生就业等情况。积极参与中国研究生招生信息网等网络媒体组织的在线访谈和在线咨询活动。不断改进我校研究生处和各相关二级学院网站，进一步完善和推广我校研究生导师主页，加强其对外宣传的功能。此项工作9月21日前完成。

(二)校内宣传活动

为努力挖掘本校优质生源，各相关二级学院在本通知下发后立即组织召开应届学生考研动员会，邀请有关硕士生导师参加，动员本校学生报考研究生，了解本学院考研学生的有关情况，并为他们提供必要的服务和帮助。动员会内容包括：学校招生政策介绍，学科优势与研究方向介绍，指导小组组成及各个导师业绩及特色、毕业研究生介绍，本校学生考研经验等。重点对指导小组成员的学术水平、在相关领域同行所处地位成就和指导方式、所指导研究生的主要研究方向、毕业生的择业优势等予以客观展示。此项工作9月22日前完成。要求在学生报考前各个单位领导组织考生集中动员一次，有校领导、单位领导或学科带头人、导师指导组组长宣讲;此外，按照专业方向，由学科带头人及指导小组成员针对考生情况，采取形式多样的诸如专题宣讲、考生到实验室、课题组座谈交流等方式，深入了解导师们的研究环境、研究成果等，吸引更多的本专业学生报考本校研究生。

(三)校外宣传活动

为吸引优秀外校学生报考我校，必须加大力度赴外校进行招生宣传，并将现场咨询与优秀生源提前选拔结合起来。由校领导或学位委员会委员带队，研究生处根据历年外校考生分布情况，组织有关人员赴相关高校进行动员，由各相关二级学院根据业务情况赴相关高校进行动员。

五、招生工作相关说明

1、学校根据各相关二级学院导师人数、招生计划和历年一志愿上线人数与报考总人数比作为参考，进行各二级学院考生报考名额任务分配(见附表1)。

2、学校根据各相关二级学院负责动员考生人数，按照一定比例从研究生招生宣传费用中划拨部分经费给二级学院作为招生专用费用。费用包含招生差旅费、差旅补助、招待费、宣传材料印刷费和邮电费等，费用支出按照学校财务相关规定执行。

3、研究生处或各相关二级学院组织本校教师去外校进行招生宣传时，宣传队伍中成员必须以学校导师组长为主，其他导师成员不得多于1人。

**中职学校招生方案篇六**

招生组长1人，招生业务员6人。

二。工作要求

1.统一管理，按照规定的时间完成招生目标。组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。

2.礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。

3.有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

三。工作安排

发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。在高中档小区门口进行设点招生。在组长的安排下进行电话招生。一些业务员可进行游击招生。

四。具体事项

(一)人员安排

在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长沟通交流。

(二)招生时间

在6月26日——8月15日进行设点招生。

设点时间为8：00——12：0014：00—18：0019：00—20：00(招生业务员可以以散步形式在公园、广场进行活动)。

(三)招生对象

小学——高四的学生

(四)招生业务员须知

(1).招生时的穿着打扮要得体，给学生家长一个好的印象。不要穿拖鞋，尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2).在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到情况要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好！

(3).在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时一定要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

(4).电话招生时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

五。活动优势(重点向家长介绍的内容)

1.我们有区别于其培训机构的优势。

2.我们教学软硬件和师资的优势。

3一元送清凉活动，关心社区儿童的成长。

4.我们不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们生活自理能力。

5.学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且教学设备都是西安最先进的。

6.每天下午6点，我们都将会举行校区内活动。如沙盘游戏，英语沙龙等活动。

**中职学校招生方案篇七**

全体在校本科生

20xx-20xx学年寒假第一周

省内一级达标高中

寒假招生宣传专项社会实践活动以学生团队形式开展工作，各实践团队需满足以下要求：

1、团队成员2-人；

2、目标高中为一所；

3、目标高中必须为宣传团队中至少一名成员的母校；

4、团队成员生地需为同一地区，且与目标高中相同为宜。

2、学院对报名团队进行初审并从中选拔支团队，于12月11日前将申报材料以学院为单位汇总压缩后，以“xx学院寒假招生宣传专项社会实践”命名发送至校团委邮箱xx；校团委、校招生办对学院推荐队伍进行终审，确定寒假社会实践队伍名单。

1、学校终审确定寒假社会实践队伍名单后，向团队发放介绍信，由团队自行联系目标高中校领导、教务部门或教学老师。

2、团队成员到中学开展招生宣传活动时，要重视收集相关信息资料，填写《福建师范大学“20xx年寒假招生宣传专项社会实践活动”信息反馈表》。

3、团队成员需在目标高中完成以下规定工作：

（1）面向高三年级学生、教师发放我校的招生宣传资料（由校招生办提供）；

（2）条允许下，面向高三学生（年段或班级均可）举办小型宣讲会，宣传我校的.办学成就、办学特色，介绍自身在学校的亲身感受，吸引优秀学生报考我校。

4、围绕“招生宣传”这一社会实践主题，团队成员可自行设计并完成其它特色工作。

5、团队成员需在我校寒假第一周结束前完成社会实践主体工作，并在完成任务后尽快返家，同时向辅导员汇报。

校团委、校招生办将对参加活动的同学进行统一培训，发放学校宣传资料，对完成规定工作的同学，按队伍成员数，给予200元/人的活动经费补贴。

**中职学校招生方案篇八**

成立招生工作领导小组，坚持“一把手”负责制，强化对招生工作的领导，切实担负起执行招生纪律、维护招生秩序的职责，加强招生监督管理，精心规范操作，确保执行招生政策不走样，确保招生工作有序进行。加强招生过程管理，坚决执行招生政策规定，切实按照程序和规定招生。

(一)职业学校招生目标：市教育局下达区区属职业学校招生目标1100人，全区初中毕业生升入市、区属职业学校20xxxx人。

(二)各初中学校送培目标：根据市教育局下达我局目标及各初中学校实际分解送培目标(具体见附件2)。

(一)招生学校

1、区属职业学校。市第一职业技术学校(下称第一职校)与市职业高级中学校(以下简称市职高)开展联合招生、合作办学。第一职校保留艺术类专业，所招学生在第一职校校区就读，其余专业与市职高联合办学，所招学生在市职高校区就读。两校联合招生所招学生计区区属职业学校招生指标。

2、市属职业学校。市辖区内20xx年经省级教育行政部门审核公布的具有中等职业学历教育招生资格的所有公、民办中等职业学校。

(二)：20xx年应(往)届初中毕业学生，高中应(往)届毕业生，退役士兵、农村青年、农民工，下岗失业人员等其他群体。

20xx年中职招生工作，分为三个阶段实施。

(一)宣传阶段(20xx年3月至4月)

3月：各中职学校按国家有关规定制作招生宣传资料(招生简章)，合法真实准确向社会公布招生学校、办学地址、招生专业、学制年限、实习时间、资助政策、收费项目、收费标准等关键信息。其招生和宣传必须与公布信息一致。中职学校招生宣传资料(招生简章)须报区教育局审查(市属其它职业学校须报市教育局审查)，市教育局备案，并在招生宣传资料(招生简章)上注明“已经市教育局审查备案”后才能向社会公布。凡未经教育行政部门审查备案的学校和招生资料一律不得宣传、公布。

3月—4月：各中职学校、各初中学校要大力宣传国家发展职业教育的方针政策和职业教育发展的前景，广泛宣传国家职业教育惠民政策，加强办学特色、招生和就业优惠政策等宣传，吸引广大学生和适龄青年报考中等职业学校，积极引导鼓励初中毕业生选择填报中职学校。

4月20日—26日：广一职校及市职高集中开展进校宣传，向学生发放由市、区教育行政主管部门批准备案的中职学校印制的招生宣传资料。

4月27日—30日：其它市属中职学校开展进校宣传。

各中职学校到初中学校进行集中宣传时不得影响初中学校正常教学秩序，到每个初中学校集中宣传时间原则上不超过两小时。

(二)志愿填报阶段(20xx年4月至5月)

1、各初中学校要确保送培计划落实，坚持学生和家长自愿、普职不兼报、市区职业学校统筹安排的原则，指导学生填报志愿，鼓励支持学生就读区属职业学校和市直属职业学校，努力确保全区初中毕业生升学就读职业学校和普通高中的比例不低于45:55。

2、对于希望就读职业学校较早开始职业教育的。初三学生，在完成义务教育全部教学计划和教学内容的前提下(原则上不得早于5月1日)，可统一组织到中职学校学习和参加中考，也可由初中学校分层施教，提前渗透职业技术教育。提前到中职学校学习的，须由学生本人填写好“中等职业学校志愿填报表”(附件4)，并由生源学校和招生学校共同签章备案。各生源学校将汇总名单经生源学校和招生学校共同签章后报区教育局备案，作为学生管理移交的依据。

3、中职学校在汇总名单签章后即表示已接收学生，接收学生后要做好课程衔接、教师协作、资源共享等方面的组织协调工作，安排精干教师授课，让学生以良好的成绩通过初中学业水平考试。

(三)录取报到阶段(20xx年6月至10月)

1、根据学生志愿填报情况，统一组织录取。各生源学校要把引导推荐毕业生到中职学校就读作为应尽的责任和义务，主动配合和协助职业学校做好招生宣传工作，引导学生就读中职学校，督促学生到中职学校及时报到，防止中考后学生外流，千方百计完成送培任务。

2、各中职学校要主动及时与生源学校和学生家长联系沟通，做好迎接新生的准备工作，切实加强管理，选派工作负责的教师担任班主任工作，对学生开展耐心细致的教育工作，积极落实国家惠民政策，及时对困难家庭的学生给予帮助，确保新生“进得来，留得住，学得好”。

3、各中职学校在10月上旬前完成生源学校送培统计工作，及时沟通反馈信息，衔接落实相关工作。

四、有关要求

(一)严格招生纪律。认真组织学习《市教育局关于建立职业学校招生考评奖惩机制促进两类高中协调发展的.实施意见》(广教发〔20xx〕4号)精神，严禁未经区教育行政主管部门批准的学校或个人进校宣传招生；严禁招生学校委托中介机构或他人招生；严禁向个人支付生源组织费。所有进入区内初中生源学校进行招生宣传的学校，必须持有区教育局批准并加盖公章的书面手续，否则视为私自买卖生源，从严追究校长及相关责任人的责任。

(二)落实奖惩制度。根据《市教育局关于建立职业学校招生考评奖惩机制促进两类高中协调发展的实施意见》(广教发〔20xx〕4号)精神，对完成目标较好的初中学校予以奖励，所需资金由相应职业学校提供。完成较差的学校在目标考核中降低一个等级。

(三)坚持学生自愿。在引导学生填报自愿过程中，凡未坚持学生自愿，采取强制手段借机“砍尾巴”，造成信访举报或造成学生流失的，按有关规定严肃处理，同时在质量考核中加大巩固率、参考率考核权重。

**中职学校招生方案篇九**

一、活动背景：

针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不知道我校，且对已患自闭症的孩子没有针对性康复训练，很多自闭症的孩子不能得到有效的治疗。通过现场宣传我校的办学特色和教学成果等以扩大我校的知名度、认可度使更多的自闭症孩子到我校学习。

二、活动目的：

1、回馈老学员。

2、招收新学员。通过本次活动，让更多的人知道并了解星之光，对自闭症的孩子给与更多的关注，让家长对已患病的孩子的康复充满希望，信任星之光，从而招收更多学员。

3、扩大我校知名度、信任度。

二、活动地点：

纪念碑广场

三、活动时间：

四、活动对象：

患有自闭症的孩子及家长

五、活动主题：

点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会

六、活动内容：

(一)准备阶段：

1、成立筹备小组;

2、查找我校招生人数、离校人数、康复比例、即特别个人案例;

3、致电老学员学生家长，进行预约;

4、与老学员及家长进行沟通，对老学员的健康情况有一个全面的认识;

6、邀请已康复的学生或家长参加本次活动;

7、收集学生的绘画、作文、生活照等反映学生良好近况的作品;

8、在网站、贴吧、报纸、电视等媒体宣传本次活动;

9、进行爱心捐款等为本次活动筹集经费。

(二)实施阶段：

1、把学生作文、绘画、生活照、在校生或照片集中在展示板上，供活动对象阅览;

2、邀请校领导、学生家长、学生;

3、校领导致辞、学生家长致辞、学生致辞;

4、由各负责老师进行教学成果展示、列举学生成功恢复事例、学生在校生活、课程安排;

5、由学生家长列举学生进校后与进校前的区别、学生近况;

6、由学生发表进校感想及今后生活态度、学习态度、人生观、价值观等

7、由招生负责人发表招生宣传等。

七、费用预算：

1、媒体宣传费用：

2、材料费用：

3、人员费用：

4、机动费用：

八、执行人员和责任人：

\_\_

九、附件：

一、仪式场地布置

1、横幅文字：点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会样式：喷绘稿

尺寸：4m

位置：舞台边背景架

彩旗：30面，插挂于广场周围颜色——红黄蓝，各10面

2、主横幅：一条，悬挂于拱门正门上方

内容：点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会

尺寸：6m0.75m

样式：红底黄字

二、会场周围布置

1、彩旗：20面，间隔微为50米;

颜色——红黄，各10面，红黄依次插放

2、展示板：2个，会场左右一边一个。

**中职学校招生方案篇十**

概述

激烈的招生竞争已经拉开序幕。

生源是学校的生命线，招生是本培训学校一切工作的重中之重，它直接关系着本校的生存与发展。

招生需要策划。

招生策划，是策划者紧紧围绕招生这个目标，运用一系列的点子和创意进行构思、设计、谋划、导引，制定切实可行、高质高效的策划方案，供决策者选择运用的过程。

目的是使学校顺利实现招生的目标。

本校需要招生策划，一是因为本培训学校面临激烈的招生竞争，必须有针对性的制定相应招生策略，提高招生的质量和效率。

二是本培训学校直接面向社会、面向市场、面向家庭、面向学生，必须在深入了解市场的前提下，制定招生策划书，指导招生和教学工作。

招生策划背景

\*\*\*培训学校的发展在经过近几年来的飞跃发展后，已逐渐成长为品牌众多和竞争格局相对稳定的培训市场。

随着高科技和计算机行业的不断发展，it技术培训在最近几年里得到了迅速发展。

目前万州的电脑培训行业正由成长期逐步向成熟期过渡，电脑学校向综合性和专业性的发展趋势也日趋明显。

在电脑学校相对成熟的万州，市场前期的高利润回报率兴起了一大批电脑培训学校，业内竞争非常激烈，尤其表现在生源的竞争上。

同时，电脑学校的生源还受到公办大专、成教和自考类学校分流的影响，致使整个电脑培训行业都面临着招生的激烈竞争。

秋季招生竞争非常激烈，生源基数较大。

由于有相当多的初高中学生已经毕业，他们或考上高中大学在家无事，或考试失利在家待业。

在电脑学校学习放松、增加就业技能，是他们的最好选择。

同时，还有很多未毕业的小学、初高中学生、社会待业青年也希望利用暑假学习电脑知识。

招生策划方案

一、招生定位策划

招生定位策划主要包括：定位生源地和目标群体。

决到哪里去招收以及招收什么样这是根据学校的发展规划和培养目标以及办学规模和方向提出的，是解的学生的问题。

具体说就是在地理上展开招生的区域和招收学生的目标群。

是面向农村，还是面向城市;是面向应届毕业生，还是面向社会。

我们把生源地主要定位于万州城区和乡镇，以及辐射到万州周边各区县。

其中，万州城区为主要生源地，必须抓好这块市场。

招生目标群包括外出打工返乡人员、退伍军人、小初高中毕业生、在家待业人员、在岗培训等，其中初高中毕业生、在家待业、在岗培训人员约占总生源的60%～70%。

二、招生渠道策划

招生工作有多种渠道，尤其是当代，已经进入网络时代，招生渠道正在呈立体化发展的趋势。

招生渠道在招生中占有非常重要的地位。

一方面，招生渠道要多;另一方面，招生渠道要不断创新，要善于有所突破。

一套降龙十八掌和吸心大法，便可笑傲江湖!

我们准备采用以下渠道进行招生：

1、学校的老生带新生，学校全体教职工充当招生人员，利用各种网络人脉，挖掘学生。

2、聘请招生人员，往各主要生源地派驻招生机构、招生代表。

3、参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传、推销。

4、到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。

5、新闻媒体宣传，树立形象。

6、各种实物广告、宣传单等。

7、网络招生，在万州或重庆各主要网站和论坛上发布招生信息。

三、招生广告策划

做好招生广告策划显得十分重要。

招生广告就是有计划地通过媒体向招生目标群传递有关本校、专业招生数量、规格要求、学校优势、特色等信息。

以介绍、说服、提醒为目标，起到唤起目标群体的注意、引起兴趣、导致行动等作用。

好的招生广告应该真实性强，信息量大而简约，针对性强，符合消费心理。

招生广告策划的关键在于创意。

主要应该考虑其经济性、针对性和适合性。

我们准备从两个方面做好广告宣传：

1、硬件广告：通过报纸、杂志、电视、广播、网络、宣传单、户外广告牌、车体广告、展览会、公益性社会活动等。

学校也可以自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。

如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播学校信息，学校组织学生开展一些社会公益活动等。

2、软件广告：要革命，先得造舆论。

正所谓三人成行，纵口烁金。

口碑效应是最好的广告，它对目标公众的渗透力有着极其重要的作用。

要获得良好的口碑效应需要自觉维护学校形象，提高教学质量和教师及领导的魅力。

商场如战场，一个好的舆论氛围往往可以赢得一场战争的胜利。

四、招生步骤及活动策划

1、学校聘请招生人员。

对招生人员进行招生培训，介绍学校总体概况、课程设置、招生对象等。

2、组织开展对生源地和目标群体的市场调查及预测工作，了解基本招生信息。

3、根据生源区域对招生人员进行分组,并指定招生任务。

4、对招生人员提供宣传工具(宣传单)并利用传播媒介进行宣传(报纸、杂志、电视、广播、网络、户外广告牌、车体广告、展览会)。

5、学校自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。

如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播学校信息，学校组织学生开展一些社会公益活动等。

效果预测

1、创造良好的.传播效果，获得良好的招生生源。

2、传播学校品牌，树立良好公众形象。

3、培育市场，树立口碑，稳固生源的后备力量。

4、广告强势传播和活动得力推广，具有很强的延迟效应。

我们的一切策划宣传活动都是建立在学校教学质量的基础上的，都必须围绕这个中心。

教师优良的业务素质、学校优良的物质环境和先进的教学设施、人本化的学校管理模式、积极的校风、学风及好的校长才是好学校的核心要素。

任何方案都还是一个纸上谈兵的书面材料，必须增强执行力，切实执行。

同时，有不足之处还请见凉!希望慧聪电脑培训学校生源广进，笑傲江湖!

1、注重网络宣传

(1)注重学校网站建设，定期充实网站，使内容丰富有吸引力。

形式上：注重版面、文字和图片的设计;内容上：教研部每周上传授课内容总结;教务部每周必做课堂新闻上传工作，5个班次轮流上传。

(2)合作网站。

很多招生代理的网站都是免费的，如神州学习网、培训通等。

可以发表本学校的课程信息、特点等。

这些网站能在百度、谷歌搜到。

(3)严格执行每天发帖的工作，保证发帖质量。

是无需付费的广告，必须重视。

可以考虑增加搜狐，新浪，qq等。

(4)重视qq群推广。

尤其是针对各个大企业内部的扫群。

(5)增加百科词条。

是指可以在百度百科、搜搜百科、互动百科等网站中建立和自己业务相关的一些词条。

(6)做好网站推广工作，尤其是百度推广，也可以考虑google推广。

(7)做各科历年真题以及模拟题下载资源的链接，以增加网站访问量和学校知名度。

2、企业推广

(1)学校领导参加各类社会活动。

如讲座、公开课等，派发名片，增强人脉，提升学校知名度;

(2)学校举办考前mba、以及在读mba公开课。

邀请有兴趣的学员参加;

(3)走进名企。

与企业合作，给企业内部员工做讲座。

加深员工对mba的了解，从而引导其参加mba考试。

(4)校校合作。

与其他没有竞争关系的培训学校合作，双方互惠互利，协助对方的宣传;互换生源，资源共享，开发潜在隐形客户。

(5)广告宣传。

选择宣传费用较少，宣传效果较好的载体做广告宣传;到各大企业、写字楼、图书馆，以及人口集中的繁华地段派单，或发放印有学校介绍的小礼品。

(6)拓展其他市场。

增加不同年龄段的培训课程和科目，涉足领域越广，人气越好，更扩大学校知名度。

(7)举办各种社会活动，英语角，英语比赛等。

3、老学员介绍维护好与老学员的关系，服务好老学员，与老学员建立信任。

建立老学员介绍新学员的奖励制度，并认真执行。

可以通过定期回访，经常性沟通等手段来维持客户关系。

例如可以利用短信、邮件、卡片传情，手册指导等方式，不定期给每名学员发送短信，邮件，卡片等。

4、第三方招生

(1)教育培训市场越来越激烈，培训机构普遍存在生源不足，可通过第三方招生机构拓展更多生源渠道。

培训机构的招生和办学成本越来越高，招生推广费用和越来越大，可借助第三方招生机构的专业服务来降低招生费用和化解招生风险。

5、了解竞争对手的情况

彻底了解竞争对手的师资，学费，上课形式等情况，对比总结出我们学校的优势条件。

实时掌握竞争对手的动态，做到依照竞争对手的情况，我们做相应的策略调整。

6、员工内部培训

必须重视企业内训，提高内部员工的素质与专业知识。

专业有素的招生队伍，是保证生源的最关键要素。

**中职学校招生方案篇十一**

在必须周期内使招生的规模幅射xxxx所有的居民村，熟悉三分之二以上居民家庭的构成及其联系方式，从中发掘现有客户和未来的潜在客户，招生推广方案。经过宣传推广使居民对xxx的了解度到达80%以上，认知度达45%以上，在社区取得较好的口碑并产生较好的社会效益。

以三年为一周期，分三阶段实施

预期每年在班学生达280名以上，学生流失率在8%以下（不包括自然流失）

初期预算约25000元左右

1、外招营销推广员6人：采取提成与底薪递减的\'薪资方案。（三个月试用期每人约千元，共6000元。

2、校方营销推广专员2至3人：负责外招员的培训，协助，和社区活动的联系、直辖市以及方案执行。（三个月试用9000元）。

3、宣传品的费用：2500元。

4、专职任课教师（兼职性质）：每一天50元，每年约100天课时，约需6000元。

第一阶段探索期（前三个月）

营销员的培训

六人分为三组进行社区走访，每组必须有一名女性，要求以学校为中心向外幅射，时间为19：30至20：15，每一天完成三户。

晨跑时间：着制服，第周改变路线。时间：7：30至7：55。

专业知识培训：9：00至11：00。

户外走访时间：15：00至18：00。

宣传品

精选3000句日常生活英语修改册，录成光盘作为内部资料随走访选择性的发放，光盘内要求有教学互动的资料，不得多于十分钟，规划方案《招生推广方案》。

社区合作

与社区联系合作进行老年人和成人英语的免费课程培训，扩大认知度，信任度。根据学校的有限资源选择受众范围，要求尽量合理分配。（其间建立信息库）

户外英语角

成立户外英语角，能够与周边的学校协办。

客源置换

与社区知名或信誉度高的单位进行客源转换（隐性费用），以取得双赢。

第二阶段拓展期（二年时间）

稳定营销队伍：此段时间人员流失很大，根据具体情景研究人员的补充和本项活动的终止。主要是扩大效益及信息收集的成果如何。销售人员进入收获阶段，留下的销售员能够自给自足，应着重激励引导和必要的重新定位。

晨练方式已经成为习惯，既增强了员工的本质又巩固了学校在居民中的依靠度。

定点英语角的成立能最大限度的聚集人气，扩大影响度，到达媒体自主宣传的目的，使受众呈几何度增长。

免费的成人、老人培训与英语角成为一个品牌。可寻求赞助合作商。此期间能够与企业交换服务。

第三阶段验收期（后九个月）

逐步完善信息库收集资料的分类，建档，建立数据库。

巩固前段时间的成效，找出不足及疏忽的地方，加以完善改善。

检验宣传收益率。

开发英语教学以年的教学资料，提升教学附加值。使xxx学校成为孩子从学校到家庭的第三个连接点，成为他们的三度空间。我们的教育是不一样于学校的压力，也不一样于家庭的封闭，要传达的是欢乐，创造，自由，联想的教学理念。要让孩子们乐于到学校来并成为他们成长中的亲密伙伴。

学校结构、近期目标、战略形式、教学导向。

社区环境组成，人际脉络。

人才的储备。

财务状况。

师资力量。

硬件配备。

专业技术知识支持情景。

现阶段民意调查。

**中职学校招生方案篇十二**

为使我校招生工作计划有序进行，顺利完成招生任务。特制订如下方案：

学校总任务350人(不含八、九年级插班生)。每个教职工招生任务为20人，超额的部分按规定增加20xx-20xx学年的基本工资(具体情况见招生细则)。

7月15日至8月30日。

1、采取分散招生，集中汇报，按时缴交订位费等方式进行。定于每天上午7：30分在学校集中，向学校汇报前一天的工作进展情况。有特殊情况另行通知。

2、具体分三个阶段：(1)7月16-31日为宣传发动阶段。每位招生老师每天上交《七年级新生登记表》，每天至少登记20人。如果两人合招，每天至少登记40人，如此类推。(2)8月1-15日为有针对性动员、推进阶段。招生老师除了对已发动的对象跟进外，每天至少还要拜访10个新对象。另外，有针对性发《录取通知书》，每位老师不少于300份。(3)8月16日至开学为收费、扫尾阶段。对已交订位费的新生追收学杂费，未交订位费的尽量想办法收，并对所招学生进行回访巩固，防止有变化。

3、凡是规定招生人员要回校汇报的，要依时回校。缺席一次扣20元，迟到超过10分钟扣5元。

4、每两天一次上交单据给校长审阅，同时上交所收费用。违反按如下扣款：迟交一天罚10元，迟交两天罚20元，如此类推。如收款隐瞒不上缴的，除追缴订位费外，还作出相应的处理(特殊情况或经批准除外)。

1、要大力向家长、学生以及社会各界推介鉴江中学情况，树立学校良好形象，提高我校的社会声誉。如发现我校招生人员有损害鉴江中学声誉和利益，致使学校造成不良影响的，视其情节轻重，进行扣发工资，甚至辞退的处理。

2、招生人员在招生期间不得请假，确实有事的`可利用每周一天休息时间。对于既不按规定参加每天汇报交流会，又不按计划完成个人招生任务(每人20个)的，由学校根据师资情况作出不同的处理。不参加招生的老师，一般情况下予以辞退。

3、招生人员的交通、通讯工具和伙食等自行解决。招生过程中应自觉遵守交通规则，注意安全，凡发生一切事均由本人负责解决。

招生人数突破400人(包括插班生)，下学期绩效工资调整为科任每月400元，班主任每月300元。

1、每位老师招生任务20个，劳务费150元/个。以学生到校注册为准。完成任务的，除劳务费外，还按以下三方面进行奖励：

(1)七年月奖励750元，八月份奖励1500元。

(2)20xx-20xx学年带薪休假一周，不休假补助300元。

(3)按下表增加20xx-20xx学年(20xx年10月至20xx年9月)每个月的基本工资：

2、预先报名或打电话的不算任务数，交订位费为准。

3、订位费300元起，学生不来校就读，又不退还，不算任务数，得劳务费150元；收订位费200-300(不含300元)，学生不来校就读，又不退还，不算任务数，得劳务费100元。收订位费100-200(不含200元)，学生不来校就读，又不退还，不算任务数，得劳务费60元。交订位费100元以下(不含100元)，学生不来校就读，又不退还，不算任务数，所收订位费学校与招生老师各一半。

4、劳务费在上交订位费时按第4点要求扣除，余下的收齐学杂费后付清。

5、招生超过50人(到校注册为准，包括八、九年级插班生。插班生计算方法为八年级按0.7个，九年级按0.3个计入总数)的，除以上奖励外，还奖励前三名。第一名奖励20xx元，第二名奖励1000元，第三名奖励800元。

6、7月16日至8月31日按每位老师20xx-20xx学年的基本工资发放。

7、贫困全免生不计招生费，但计入招生任务数，优质生不论全免费还是半免费，都计劳务费和任务数(一般情况每个招生老师有2个特困指标，一个全免特困指标，优质生指标不受限制)。

8、收齐一学期伙食费1000元(不包括星期六、日，星期五晚餐和法定假日，按早餐2元，正餐5元计)，另奖励30元。

**中职学校招生方案篇十三**

（1） 注重学校网站建设，定期充实网站，使内容丰富有吸引力。形式上：注重版面、文字和图片的设计；内容上：教研部每周上传授课内容总结；教务部每周必做课堂新闻上传工作，5个班次轮流上传。

（2） 合作网站。很多招生代理的网站都是免费的，如神州学习网、培训通等。可以发表本学校的课程信息、特点等。这些网站能在百度、谷歌搜到。

（3） 严格执行每天发帖的工作，保证发帖质量。是无需付费的广告，必须重视。可以考虑增加搜狐，新浪，qq等。

（4） 重视qq群推广。尤其是针对各个大企业内部的扫群。

（6） 做好网站推广工作，尤其是百度推广，也可以考虑google推广.

（7） 做各科历年真题以及模拟题下载资源的链接，以增加网站访问量和学校知名度。

（2） 学校举办考前mba、以及在读mba公开课。邀请有兴趣的学员参加；

（3）走进名企。与企业合作，给企业内部员工做讲座。加深员工对mba的了解，从而引导其参加mba考试。

（4） 校校合作。与其他没有竞争关系的培训学校合作，双方互惠互利，协助对方的宣传；互换生源，资源共享，开发潜在隐形客户。

（5） 广告宣传。选择宣传费用较少，宣传效果较好的载体做广告宣传；到各大企业、写字楼、图书馆，以及人口集中的繁华地段派单，或发放印有学校介绍的小礼品。

（6） 拓展其他市场。增加不同年龄段的培训课程和科目，涉足领域越广，人气越好，更扩大学校知名度。

（7） 举办各种社会活动，英语角，英语比赛等。

维护好与老学员的关系，服务好老学员，与老学员建立信任。建立老学员介绍新学员的奖励制度，并认真执行。可以通过定期回访，经常性沟通等手段来维持客户关系。例如可以利用短信、邮件、卡片传情，手册指导等方式，不定期给每名学员发送短信，邮件，卡片等。

（1） 教育培训市场越来越激烈，培训机构普遍存在生源不足，可通过第三方招生机构拓展更多生源渠道。培训机构的招生和办学成本越来越高，招生推广费用和越来越大，可借助第三方招生机构的专业服务来降低招生费用和化解招生风险。

彻底了解竞争对手的师资，学费，上课形式等情况，对比总结出我们学校的优势条件。实时掌握竞争对手的动态，做到依照竞争对手的情况，我们做相应的策略调整。

必须重视企业内训，提高内部员工的素质与专业知识。专业有素的招生队伍，是保证生源的最关键要素。

**中职学校招生方案篇十四**

1.对于没有任何生源基础的培训学校，在老师选聘后或选派老师接受总部培训后马上面临招生问题。特别是没有教育背景或者没有运作培训行业经验的，应该制定出一套切实可行的招生计划。

2.以下招生方案可供参考：

a.通过关系渠道选择一公办学校，选派我们的老师为该校的某几个班级代教英语课(大多小学英语都是聘用临时老师代课，所以征得校长同意有一定的可行性)，时间可拟定半个月到一个月，在此期间老师要做到两点，一是要让课堂气氛热烈而新颖，确实激发孩子学习英语的积极性；二是充分建立起老师与学生感情关系，有必要加强与学生家长的良好沟通。在教学过程中尽量展示tce的教学特色及对品牌少儿英语的认知度，老师行将离任时即可宣导报班事宜(也可与配合宣导)。

b.设计《少儿英语免费试听班调查表》，内容含tce教学特色，教材先进性，师资的专业性，免费试听的时间(可设一个月8个课时)，感兴趣后再报名，若认为教的不好可终止学习。欲学习者需填报学生信息一览表(便于我们与家长及时沟通)，发放该调查表的老师和工作人员要有良好的沟通技巧和责任心，要集中在学校门口放学前家长接孩子时进行。

3.利用报纸媒体做招生广告或印制宣传彩页大面积发放也是招生的常用手段，不过在如今竞争日益激烈的市场环境中想单纯的依靠这种手段达到理想的招生目的有一定的难度。如果将广告内容结合一次有创意的活动或者邀请清华专家进行一次大型学习方法讲座，能有效搜集大量学生信息，进而通过沟通实现较为理想的\'招生效果。

4.前期招生工作切忌盲目和操之过急，部分培训中心一开始对预期招生的期望值过高，达不到目的会丧失信心。实践证明，除非那些有一定的学员基础或本身在教育培训行业有相当的知名度，师资及学校硬件都有较高的水准，这样的培训机构会一开始能够实现比较理想的招生计划，对于大多数培训中心来讲，初期的招生计划应遵循“循序渐进”的原则，也许一开始只能招收一二个小班，就借此让新培训的老师尽快适应教学要求，积累经验，等有二三个授课质量高让人比较放心的老师具备后，再大规模的招生已水到渠成。

1.勿容置疑，目前几乎所有的培训机构都有公开课这一环节，并且形式多样，各有特色，成功的公开课是进行广泛招生的最有效途径，那么如何策划成功的公开课，各家培训机构使出浑身解数，力求别出心裁，达到目的。

2.各机构公开课流程自然有其特点和优势，关键点是，能否把总部公开课的精髓及细节演绎出来；能否有效组织一定量的受众群体；各个环节是否准备充分安排扎实。

3.按总部对公开课规模大小的分类，需确定不同类型的公开课老师担任，公开课的内容也相应有所区别。

4.策划公开课建议从以下几个渠道着手：

c.若没有学校渠道，按常规做法，通过报纸媒体或发放单页进行宣传，只要宣传内容有吸引力或感召力，也会一定量的学生及家长前来参加。

d.“迪士尼”的运作方法也参考，事先有四五位着装统一的咨询人员在幼儿园和小学门口散发邀请卡片，并尽可能登记家长信息，约定时间和地点(一般在周末某宾馆会议室)，在此之前会不停地打电话邀请。到达地点后即把学生和家长分开，由英语老师为学生进行50分钟的授课(50分钟内要让孩子掌握几个单词，英文歌曲，游戏等)，与此同时，家长这边会有所谓的教育专家为家长传授孩子学习成长方略，进行洗脑。当孩子授课结束后，全部登台展示，结果似乎让家长看到了奇迹，现场报名者也不乏其人，教材费800元(还是打折价)，学费每年1980元。

2.彩页设计要遵循几个要点：色彩明快，内容简洁，重点部分醒目。文字方面突出教材的权威性和新颖性，教师的培训层次及专业水准，公开课或试听课的时间地点(有奖试听配合活动)，制作精美图片，整体设计要显示清华大学的影响力。

3.报纸广告多以软文为主，结合举办的活动及公开课的情形对自己教学的特色进行介绍。

一般来讲，少儿英语学校的招生宣传主要会从这么几个方面进行：

第一，广告宣传。

1)如果有充裕的资金，可以考虑在发行量较大的报纸上作广告。着重宣传一下品牌的历史，教材和教学的特点，独特的教学服务以及招生开班的优惠信息。选用报纸宣传，应注意大量回购。用于一些固定场所的宣传展示用。

如果有十分充裕的资金，也可以发布电视广告。

2)报刊夹页。可以选择学习教育类的刊物，也可以选择父母必读等家长比较喜爱的育儿读物。

3)住宅小区和办公楼电梯广告。

4)地铁或公交站牌广告。

5)店面外墙广告

6)委托小学校的老师向学生和家长发放宣传单页。

7)网络宣传。在互联网上发布宣传广告，现在的家长大多会在网上查询学校信息，因此网络宣传很重要，并且成本比较低廉。

第二，公开课宣传。

通过媒体或散发传单的方式向公众宣传培训中心的公开课信息，由培训中心的优秀教师或总部培训师来主持长45分钟—1小时的公开课；让家长和孩子亲身体验学校的教学质量。

第三，免费试学。

与当地小学校联系，为其在校生做免费试学活动，免费试学活动的学习量应在一个单元左右，用教师的优秀授课质量打动学生。在免费试学结束以后，让有意向参加学习的学员到培训中心交费学习。使用这种方法应该注意给学校校长和班主任一定额度的提成。

第四，在小学校的家长会上作招生讲座。

与学校联系，在学校召开家长会的时候，让学校的教师为所有的家长做招生讲座，以先进的教学理念和教师的教学魅力打动家长，宣传学校，增加生源。

**中职学校招生方案篇十五**

一、指导思想

坚持以市和区的有关法律法规文件为依据，以推进义务教育均衡发展，办好每一所学校为目标，构建面向每一位学龄儿童、少年的教育服务体系，切实维护小学生的合法权益，规范学校招生行为，依法实施小学招生工作。

二、组织机构 1.工作小组 组 长：焦虎东

组 员：刘 军 薛 宇 賀彦峰 2.工作职责

优化服务，态度热情，耐心解答学生家长提出的疑问。

三、招生原则

坚持依法招生，义务教育阶段学校实行划片招生，免试就近入学，不举行或变相举行选拔性考试；坚持公平招生，保障适龄儿童少年平等接受义务教育；坚持生源均衡分布，促进义务教育均衡发展；坚持公开招生，加强过程监督和管理，做到报名时间公开、招生办法公开、录取结果公开。

四、招生办法

（一）入学年龄

凡在孟家湾乡有正式户口，年满6周岁的适龄儿童(8月31日前出生的)，均须登记入学。年满6周岁因智力发展滞后或丧失学习能力等特殊原因，欲暂缓入学或免予入学的，须持区级以上(含区级)医疗机构出具的证明，向服务区小学办理相应手续，并报区教育局备案。各小学不应招收未满6周岁的儿童入学。

（二）报名录取

1.在孟家湾乡有户籍的学龄儿童

具有孟家湾乡户籍的学龄儿童，在规定时间内，到学校办理报名手续。办理手续时需携带的证件有户口本、儿童预防接种证、学前教育登记卡等。

当报名人数超过该校招生计划时，学校应根据学龄儿童户籍和家庭住宅情况，按照“住、户一致”在本辖区范围内优先原则录取： 4.符合条件的外来务工人员随迁子女也可报名入学。

入学条件

凡暂住在孟家湾乡内的外来务工人员随迁子女，申请在本校入读小学，其父母必须同时具备以下条件：

1、父（母）在孟家湾乡有合法稳定职业，持有劳动合同

2、父母无违反计划生育政策，持有《榆阳区外来义务教育对象父母计划生育状况证明》；

3、父母双方在孟家湾乡有相对固定住所,同时持有暂住地租房合同正式文本。报名办法

符合条件的外来务工人员随迁子女，请于开学第二日来学校预报名，经初审后符合条件者，按规定时间持该学龄儿童的户口簿及相关证明材料，到学校提出接受义务教育的就学申请，经审核符合条件的学龄儿童，由校长安排到班额许可的班级就读。

五、日程安排

1、每学年初张贴《孟家湾小学招生工作实施意见》、填写、发放《孟家湾小学新生入学通知书》。

2、每学年开学第1-2日办理本校服务区新生入学登记手续，每学年开学第二日外来务工人员随迁子女预报名。第3日日现场审核预报名后初审符合条件的进城务工人员随迁子女新生材料，然后报名登记。

六、招生区域

孟家湾乡15个行政村的适龄儿童。

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