# 个人招生工作总结(模板14篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-12-01

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**个人招生工作总结篇一**

20xx年本人承担的主要工作是负责招生及研究生考试等相关工作的具体组织和实施，现就本人一年以来的总结如下：

1.思想上坚决拥护党的领导和教育方针，政治立场坚定，响应国家政策，服从组织、学校及学院的各项安排，心系本职工作，认真履行岗位职责，及时完成各项工作任务。

2.业务上自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索，较快地完成任务。另一方面，在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

3.态度上爱岗敬业、扎实工作、不怕困难，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1.业务的\'学习上需进一步加强。

2.政策的把握上需更加的灵活。

**个人招生工作总结篇二**

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，尽职尽责，积极主动的做好每一项工作。

二、在工作能力上，我感觉招生工作是最锻炼人的，在招生的工作中，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。

三、注重宣传,面对招生越来越激烈的严峻形势，我把我们学校的招生简章发给我身边朋友，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。我还通过学生联系到了他们身边的同学，让他们帮我宣传招生，在学校安排我家访和电访时我还让家长帮助我宣传招生,针对家长提出的疑问做了合理的解释，这对于我的工作起到了一定的作用。

四、我觉得招生工作是教育教学工作的重要组成部分。招生工作的问题和矛盾同教育改革和发展密切相关。回顾过去，通过相关部门和各学校的共同努力，我校招生取得了一定的成绩，我也清醒地看到招生工作中存在的困难和问题。

总之，我认为招生是个学习的过程，要多向他人学习，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，以及处理问题的方法。我觉得无论做什么事，心态很重要，如果怕吃苦、怕困难，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。

招生个人工作总结

**个人招生工作总结篇三**

4、负责发放绶带，白帘，简章，血压计等物品并及时回收。做好每一项物品的借还登记，要求本人签字确认，以确保每一件物品的及时回收。

5、电话招生。电话招生是招生工作中的一项重要任务。招办通过相关方式了解报考高职中专类的考生及辍学在家的学生的联系电话，我们通过拨打电话的方式让考生和家长了解我校，为考生提供考试信息并指导学生报考。

6、报名工作。经过大半年的努力，今年共有学生66人在我处报名。共收取报名费9300元，成绩单费1500元。

7、与同事合作完成成绩单的制作、生源统计、电话号码统计。

建议1.扩大网络宣传：在每个班级的qq群里发布我校的招生宣传及招生奖励。2.增加奖励制度，对于学校教师介绍来的学生，给予该教师适当奖励。

在这一年紧张忙碌的工作中，当然，我也还存在着不少问题，在今后的工作中，我将以谦虚的态度去完成领导交给我的各项工作，和同事们一起面对明年的招生挑战…...

**个人招生工作总结篇四**

20xx年本人承担的主要工作是负责招生及研究生考试等相关工作的具体组织和实施，现就本人一年以来的总结如下：

1.思想上坚决拥护党的`领导和教育方针，政治立场坚定，响应国家政策，服从组织、学校及学院的各项安排，心系本职工作，认真履行岗位职责，及时完成各项工作任务。

2.业务上自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索，较快地完成任务。另一方面，在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

3.态度上爱岗敬业、扎实工作、不怕困难，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1.业务的学习上需进一步加强。

2.政策的把握上需更加的灵活。

**个人招生工作总结篇五**

20xx年本人承担的主要工作是负责招生及研究生考试等相关工作的具体组织和实施，现就本人一年以来的总结如下：

1.思想上坚决拥护党的领导和教育方针，政治立场坚定，响应国家政策，服从组织、学校及学院的各项安排，心系本职工作，认真履行岗位职责，及时完成各项工作任务。

2.业务上自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索，较快地完成任务。另一方面，在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

3.态度上爱岗敬业、扎实工作、不怕困难，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的\'作用。

1.业务的学习上需进一步加强。

2.政策的把握上需更加的灵活。

**个人招生工作总结篇六**

今年，我院招生工作虽然不像想象中的那么完美，可是却是我们全力以赴得到的果实，所以作为此项工作的负责人之一，我同样深感欣慰。能有今日的成绩，不是一个人的功劳，要感激给我们做招生指导的教师们，使我学到很多知识，下来之前的每堂课教师都讲述了在招生工作中可能遇到的问题，招生研讨会真正起到了引领作用。

招生过程中，尽量做到“天网，地网，人网”。天网就是经过网络，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，人网就是经过朋友了。

对于在招生过程中我总结有以下几点：

第一：注重宣传

应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，可是不是每个人都发，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，让他们明白我们学校教师对每个学生负责的态度。经过自我的努力，会得到专科甚至本科文凭等等，除此之外，我还经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必须的作用。

第二：拓宽渠道

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，再经过联系他们，从他们那里尽可能都收集同学的信息，可是，最好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我的姓名、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，调查表资料是“关于应届高中毕业生心目中的大学”并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，这样能够增加同学们填表的进取性，并且效果也是十分的完美。同时，和教师合作也能快速取得效果，因为大部分同学对教师比较信任，相信教师介绍的学校没有错。这样有利于开展宣传工作。

第三：加强沟通

在考试前后，我了解了许多学生的情景，包括学习、生活等。在高考前，我尽量的帮忙他们，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，以至于更好地应对高考，发挥自我的水平，这样让同学明白我是在帮忙他，让他们明白我是他们的`朋友。在高考以后，对于那些想出去工作的学生，应当随时跟他们坚持联系，或者直接帮他们在北京找份工作，便于随时明白他们的信息。在他们回来以后，能够第一时间抓住时机!对于那些没有出去打工的，也要和他们联系好，可是，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。

对于招生过程中的困难我给予部分提议：

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，你应当改变一下思路，最好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样回答他，你也不要诚实的说：“我不明白”。这样也不好，你应当说：“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。

在招生即将结束之际，恰逢收获的季节，也给我如下启示和感悟：

第一：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，让他们有必须的警戒心理。

第二，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，明白他们为什么会有这样的心理，针对不一样情景给予解答。其实大部分来学校的学生，都会认识我们学校，明白我们学校的性质，明白我们学校的优势，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，让他们明白几年以后他们会取的本科文凭，在大学里能够学到很多。

第三，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忙，在学习上，给他们介绍各个专业的情景，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，异常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忙的。无论在做什么事，心态很重要，如果怕吃苦，什么事也做不成，好的心态能够让你走向成功。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。

招生个人工作总结2

为了贯彻落实省、市、县中职招生文件精神，全面贯彻落实“9+3”计划，增强中等职业学校办学活力与发展后劲，扩大县中职招生规模，为学生供给更广阔的发展空间，依据我县教育局中职招生工作方案，扎实搞好我校20\_\_年中职招生工作，现就我校目前招生工作做如下汇报：

一、主要工作措施

(一)成立中职招生工作领导小组

组长：王强

副组长：王明标杨建宣

成员：杨先平李杰宋应周周登海何念军

谭信忠胡永发安祥周舒进吴金龙

黎启华

领导小组下设办公室在招生就业办公室，何念军同志任办公室主任，具体负责招生工作。

(二)工作目标

根据“9+3”工作目标要求，本年实际在校生中，除考入普通高中学校的学生外，其余学生必须进入中职学校就读。其中，完成我县中职学校招生2024人。

(三)工作措施

第一阶段：20\_\_\_\_年4月15日前。明确工作任务，召开中职教育招生工作会议。

组织召开县县20\_\_\_\_年中职教育招生工作会议，部署本年度中职招生工作。分解20\_\_\_\_年中职招生任务，签订职责书。

第二阶段：20\_\_\_\_年5月3日――6月28日，县职校组织招生教师深入各乡镇进行宣传。

工作重点：

1、县职校招生教师要深入学校、班级、学生及学生家中，加大我县中职招生的宣传力度，宣传职业教育在全面建设小康社会进程中的重要作用，宣传职业教育的重要意义，宣传我县职业学校的办学特色，宣传国家对中职学校的优惠政策，确保全面完成我县中职招生任务。

2、建立我校中职招生工作网。各乡镇要配合县职校搞好招生宣传工作，为县职校供给便利条件。职校要把各种宣传资料、图片、标语等分发或是张贴到各中学。

3、中考结束后，各学校核定普通高中录取情景，统计高中阶段录取情景，与县职校共同做好最终冲刺，动员未录取普通高中的学生全部就读中职学校，必须完成今年中职招生任务。实行每周一报制度，将各乡(镇)中职报名进度交县招生考试中心。

4、严肃招生纪律，规范招生行为。严格按照教育局关于中职招生的文件精神，对学生进行宣传，杜绝一切违规的招生行为。实行职责追究制和一票否决制。

5、分解任务，加强考核。由领导小组把中职招生任务分解到每个教师，同时制定考核细则，把中职招生工作与教师的业务考核挂钩，调动全体教师的进取性。

第三阶段：9月30日前，统计中职招生任务完成情景。全面做好新生入学工作。分阶段召开中职招生结账会，谈经验、查原因、上措施、保任务。

二、取得成效

目前，我校中职秋季招生工作已取得阶段性成果。截止6月18日，全县各初级中学报名工作已经全面结束，中职单报700多人，中职兼报率100﹪。

在今年的中职招生工作中，各乡(镇)中学主动自我加压，因策情施，全面发力，采取了一系列富有特色、富有成效的作法与措施，打出了一整套组织生源的漂亮组合拳，确保了春季招生工作稳步推进。针对有意向的分别跟踪做工作，分批组织参观职中，避免团体参观出现波动或负面影响;主动与职业中学联系，请往届就读中职校友来母校现身说法，更好更实际地解答学生的疑虑，营造浓厚的氛围，构成辐射效应，实现以生招生。近段时间来，各初中生源学校组织到市职中参观的队伍络绎不绝，生源学校与职中坚持了良好的互动合作关系，使就读我校越来越成为广大初中毕业生的梦想之选。

三、存在的困难和问题

1、我校实训设备不齐，教学资源匮乏。

2、中职招生工作进度仍然不平衡，当前正是组织生源的黄金期，目前，有好几所学校的中职单报人数相当少。

3、生源市场无秩序。有好多外省学校有偿招生“偿”得太高。

4、特色专业不明显。由于师资力量不足，办学条件不完善或说根本不具备，想在市场竞争中占有一席之地绝非易事。

5、声誉的下滑。生源是学校生存的条件，而声誉是发展的基础。而好的声誉构成并非一蹴而就。“重身份、轻技术”的传统教育观念一向影响职业教育的社会地位。中职学校招生教师都会在招生中体会到此刻的家长和学生对中职教育的轻视。

四、下一步工作打算

1、加强学校硬件、软件建设，重点是实训设施建设和特色专业建设。

2、抓住招生黄金期，充分做好各中学、学生、学生家长工作。

3、强化招生机制，明确招生职责。全校师生全体动员，力争圆满完成今年招生任务。

招生个人工作总结3

根据\_\_\_\_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20\_\_\_\_年的招生工作。现简要总结如下：

一、基本情景

1.认真做好招生宣传工作。我校针对20\_\_\_\_年的招生形势，提前准备招生宣传工作。学校在20\_\_\_\_年初就召开了专题会议;20\_\_\_\_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;20\_\_\_\_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.进取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。

二、存在问题

1.招收人数到达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。

三、整改措施及今后打算

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，职责到人，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\_\_\_\_镇各中学的联系，进取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。异常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职责心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

招生个人工作总结4

每一年的年末和年初都是我一年来工作最花心血的时段，而\_\_\_\_年年末至20\_\_\_\_年初也不例外。在\_\_\_\_年年年末的时候，我\_\_\_\_地回顾了\_\_\_\_年年的招生工作运作过程，详细分析总结出来的数据，进行\_\_\_\_进而\_\_\_\_出招生过程的“\_\_\_\_”。\_\_\_\_年年\_\_\_\_月份率先带领一批\_\_\_\_年\_\_的\_\_\_\_进行回访\_\_\_\_，20\_\_\_\_年的招生第一枪就这样打响了，做到“\_\_\_\_”的第一步。

(二)深入“\_\_\_\_”，摸清“\_\_\_\_”，详细绘制出“\_\_\_\_战况地图”：\_\_月末携带\_\_\_\_印制的\_\_\_\_招生\_\_\_\_材料和笔记本\_\_\_\_我所负责的\_\_\_\_地区，严格以\_\_\_\_\_\_\_\_做好\_\_\_\_工作为基本工作准则，第一时间\_\_\_\_各个\_\_\_\_的详细数据，根据swot分析方法进行矩阵式战术分析，在知己的基础上逐渐到达“知彼”。

(三)打好“\_\_\_\_持久战”：根据前期的“\_\_\_\_战况地图”扎实展开招生的\_\_\_\_工作，充分借助\_\_\_\_这一现代沟通手段，利用\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_与\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_进行沟通，结合心理学知识，展开营销学中最新的拉-登营销战术。

(四)全力进行“\_\_\_\_”：抓住契机，以\_\_\_\_\_\_\_\_为切入点，全力准备好20\_\_\_\_年招生决战的全部事宜。在\_\_\_\_的时候，完全改变网络报考志愿无法与\_\_\_\_的这一局面，“\_\_\_\_\_\_\_\_”，以\_\_\_\_大会为形式，吸引\_\_\_\_到现场彻底改变\_\_\_\_\_\_的传统营销策略，全力运用“中国古代营销之母”李子昂的摔琴卖字战术，进而取得决战的初步胜利。

二、取得的点滴成绩

(一)20\_\_\_\_年\_\_\_\_地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

(二)20\_\_\_\_年全院录取的考生文理科分出自我所负责的\_\_\_\_地区，其中文科分为\_\_\_\_\_\_分，录取专业是\_\_\_\_\_\_\_\_、理科分为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，录取专业是\_\_\_\_\_\_\_\_。

(三)20\_\_\_\_年\_\_\_\_地域招生录取总人数突破230人。

(四)20\_\_\_\_年所负责的\_\_\_\_总报名人数突破50人。

(五)20\_\_\_\_年个人招生录取总人数位居全院第一。

三、招生工作经验和策略

(二)钻研营销学、心理学、公共关系学知识并运用到招生工作中：首先是改变传统营销学推销为魂的模式，把全新的“拉-登营销战术”引进到招生工作中来;其次是充分发挥心理学中首因效应、近因效应等心理学知识，在招生工作中全力推行;再次是提炼现代公共关系学中有利于招生工作的知识片段，为招生工作铺路架桥。

(三)事必躬亲做好\_\_\_\_工作：\_\_\_\_工作要以\_\_\_\_为中心，而招生工作也应如此，而事必躬亲地去做\_\_\_\_工作更是招生实践中一切以\_\_\_\_为中心的诉求点。例如：平时与\_\_\_\_的沟通，包括与\_\_\_\_的沟通都至关重要。

(四)明白细节决定成败的重要性：把握招生工作的整个过程，扑捉招生过程的每一个细节，力争做到方法不断创新、策略适时调整、战术持续改善。例如：如何应对\_\_\_\_，针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自我的招生\_\_\_\_技巧。

(五)不要把所有鸡蛋都放在一个篮子里：改变工作方法从一而终的模式，试着学会开垦“\_\_\_\_试验田”。例如：自我所负责的各个地域的\_\_\_\_方法应不一样，进而自我所负责地域各个\_\_\_\_方法不一样，以至于自我所负责地域\_\_\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_方法到达不一样。

(六)吸取团体智慧的结晶，提炼团队精华：毛主席说的好：人多力量大，我认为他说的这句话不仅仅是从数量说的，我们应当从更深入的角度去分析，那就是十个臭皮匠顶一个诸葛亮的道理。例如：时刻留意团体中各个成员的工作\_\_\_\_方法进行分析提炼为我所用;与团队多交流，学会倾听，相信必须有你惊喜的东西值得你去“收藏”、“把玩”、“收获”。

四、下一步招生工作计划

(一)做好\_\_\_\_工作，提高录取新生的报到率。

(二)充分利用\_\_\_\_这一契机，\_\_\_\_201\_\_\_\_年招生工作\_\_\_\_。

(三)安抚\_\_\_\_，做好\_\_\_\_\_\_\_\_工作，稳定\_\_\_\_\_\_\_\_，为建设和谐学校、创立品牌学院尽一份自我的绵薄之力。

(四)做好20\_\_\_\_年的招生\_\_\_\_工作。

五、工作的一点感悟

我认为我们\_\_\_\_人员应当研究iso9000如何全力运用到日常的招生工作来，极力寻找招生工作的科学观，逐步往“召生”境界靠近，真正为学院的品牌建设\_\_\_\_。

招生个人工作总结5

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，进取主动的做好招生工作。

三、在工作本事上：

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。

四、招生存在问题及提议：

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，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。

个人招生工作总结

**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---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--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！！

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、20xx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，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。

2、有力措施:

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

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9月到12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。

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20xx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xx人，非学历生xx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、耐心地接受家长的咨询，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。

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。

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。

**个人招生工作总结篇八**

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。5月上旬在辖区各自然村的大力支持、配合下，张贴招生通告、寄发学校宣传资料，历年教育教学活动宣传资料，及校招生政策等相关信息，努力将招生信息、招生政策深入到农户、幼儿园，深入到新生及家长中去;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活动，下旬召开学校招生工作会议，详细传达、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。

报名当天，我们在简朴的学校内插彩旗、书欢迎词、贴明显标识，实行咨询——核对户口——填写报名单等“”服务，设置家长填单室、学生活动室，向家长介绍学校情景、播放学校宣传媒体，给新生供给参观、游戏的空间……人性化的服务、温馨的学校环境都给来校报名、咨询的家长及孩子留下完美的印象;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，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。

**个人招生工作总结篇九**

时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这一年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多工作，充实许多也学到很多。在李科长以及同事的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好的完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。现就一年的工作总结如下：

能够做到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，自觉遵守各项法规与规章制度，与同事团结协作，共谋发展，一心为学校的新发展贡献自己最大的努力。

本人进入学校到招生办工作已有两年的时间，基本熟悉招生的业务和知识，具有一定的交际和公关能力，组织协调和开拓创新能力以及分析、研究、解决和处理实际问题的能力作风：具体在工作当中，能严格要求自己，恪尽职守，积极主动，勤勤恳恳，兢兢业业，团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。积极主动创新等等。

2、负责内蒙古职业技术学校联合办学的部分联系工作及黑龙江省、内蒙古招生资讯的简章编辑及刊登工作。

3、对于我校来说，我个人认为当今诸多形式的医疗卫生对口单位，比如社区卫生服务中心、诊所、药店等，都是医药工作者汇集的地方，来我校就读的学生将成为医护工作者的未来就业优势，所以药店就成为我校市区招生宣传的重要一部分。我和刘洋深入全市各大药店，通过细致周到、热情耐心地讲解，得到了药店工作人员的高度认可，提升了我校知名度。共对70余家诊所药店进行宣传。这一方式的实施，也使我校招生宣传工作又开辟了一项新的途径。

4、设立咨询招生办公室并有老师在招生办值班是学校面向社会的一个重要宣传窗口。招生老师应该在招生前积极研读家长心理，增强沟通技巧方面的训练定期互相交流招生宣传体会。在招生时做好招生咨询和接待工作。为了使咨询、接待工作有更好的效果，招生办的每一个老师应该认真熟悉招生政策，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节假日，招办始终保证有教师值班并且主动延长上班时间历时近8个月，保证生源“上得来、留得住”。

5、在下社区宣传及值班过程中负责发放绶带，白帘，简章及时回收。

6、迎新工作，作为二校区迎新工作主力，组织协调报名程序，帮助协助的教师做好学生报名的准备工作，例如讲解的方法，报名的程序等等，保证迎新工作的顺利完成。迎新工作可以依靠我们的老生进行。

7、招生办通过相关方式了解报考高职中专类的考生及辍学在家的学生的联系电话，我们通过拨打电话方式让考生了解我校，为考生提供考试信息并指导学生报考。

8、对生源来源方式、各地区生源数量、各地区生源分布比例等基础数据进行细致统计分析作为20xx年招生奖励及科学决策20xx年招生工作打下坚实基础。

本年度的主要工作如下：

根据我校的自身情况，效仿省外高校招生的方式，采用设点招生的方法。我们通过各种形式动员全系教职工参与招生的宣传工作，把教师切身利益、专业涉及人员的利益同学校发展挂钩，理顺招生工作与学校的发展和自身利益的.关系。增强教职工的危机感和主人翁意识，激发大家关心、参与招生宣传工作的热情，使全系上下主动关注招生进程，积极出谋献策，共同拓宽生源渠道。

**个人招生工作总结篇十**

在过去的一年里，在各位领导的关心与培养下，在各位同事的支持与帮助下，按集团、学校的要求，基本完成了自己的本职工作。通过一年来的学习和锻炼，使我在思想认识上有了很大的进步，工作方式也有较大的改变，尤其在下半年的工作实践中，我感觉自己工作技能上了一个新的台阶，现将一年以来个人的工作情况向各位领导汇报如下：

一、工作职责

上半年：在2月份，集团安排我到---上班，从---招办调到--招办从事招生工作，主要负责做好招生来电、来访、网上预报名等咨询工作，收取学员报名费、学杂费并及时上交学校财务，协助主管全面完成部门业绩指标。该项工作要求必须熟悉业务知识，熟练电话营销、咨询者来访的技能技巧，要不断学习学历常识、专业业务知识，用心热情的服务态度去对待客户。

下半年：在6月份，再一次被安排到肇庆--上班，主要负责招生管理工作，我能正确定位，认真做好学校与集团的桥梁工作，切实完成集团及学校布置的各项工作。加强服务意识，对学校负责;反思存在不足，要虚心请教，竭尽所能为学生服务，对工作负责。

二、主要工作

(一)紧抓招生工作

1、招生前期了解当地资源，投放地区广告，做好招生宣传。每期广告投放时，督促员工都要记录当天来电来访的信息来源，跟踪其他广告进度，统计整体广告效果，力求取得最佳宣传效果。

2、招生期间，加强宣传力度，注重校内校外宣传。员工校内接待工作必须做到细而实，做好来电来访、网上预报名的咨询工作，要求定期做好回访工作;校外则需要大力加强市场推广，挖掘潜在生源、拓展招生渠道，例如联系企业、院校等工作都要开展。

3、落实每周工作例会制度，做好员工培训交流工作。会议不但是作上周工作总结、下周工作计划安排，而且每周针对性学习各员工这周好的表现及工作中出现的错误，更加强学习业务知识，尤其是自己要以身作则，对学校工作详细了解负责，才能更好完成学校任务。

(二)做好教务管理工作

学校能得到有力宣传，不仅是媒体传播的效果，而利用在校学员的广泛宣传也是缺一不可的，再加上在校学员注册率直接会影响学校发展，所以领导常强调“售后服务”更为重要，要加强员工的服务意识，因此：

1、传递和贯切学校有关指示精神和工作布置，严格规范班主任规范，对班主任日常事务管理工作进行督促检查。

2、完善服务，不仅要做好教学管理工作和日常事务，还要积极与学员沟通、关心学员学习情况，建立班级q群，让学员互相有个交流与学习的平台，并达到能及时能传递学员反映的问题与需要班主任帮助的目的。

3、加强资料的收集整理，及时将学员资料录入学籍管理系统，更新学员资料，方便学员清楚查实自己入学后的学习情况。日常事务的通知，务必要通知到学员本人，并做好就记录。

4、负责学员反馈意见，处理学员反馈情况，要细心、耐心、诚心做好学员安抚工作，尽量给学员既不损害学校利益又会令学员满意的答复。

(三)改善环境，丰富活动

在每个课室、学校走廊都贴上名人字画，课室后面墙上有我们各班的公布栏，专门公布专业班级的活动情况，门口右墙贴上学员和老师的行为规范，每处走廊的墙有学校的宣传栏、学员天地、教务公布栏等，会定期更换新的信息，这样能让我们学员多了解学习信息及学校活动。

组织学员集体活动，使学员在开心的大家庭里面学习，更能增进学员之间的友谊与增加凝聚力。在7月份组织行政专业学员市内烧烤，9月份组织新学员去ktv，11月份组织新、旧学员郊外烧烤，开展这一系列的活动后，学员与学校的关系更进一步加深，得到学员们的好评。

三、存在问题

回顾一年来的工作和学习，从个人而言，尽了自己的主观努力，但对上级要求来说，还有很大的差距，所以能清楚认识到自己自身存在的不足：

1、工作不够细心，工作上出现的问题欠缺慎重思考，想法单一，有时导致工作上的失误。

2、汇报工作不及时、不主动。

3、习惯以固定模式开展工作，欠缺创新精神。

4、工作预见性有待加强，公共关系技巧需提高。

5、 由于初涉管理工作，领导一直在指引着，虽然自己也竭力想搞好招生教务工作，但是基本没有做到深入透切了解，管理工作不完善。

四、今后工作

1、刻苦学习，努力提高业务素质和理论水平。

2、校正工作中出现的错误，虚心学习，发现问题，及时向领导反映，工作进展情况要一一向领导汇报。

3、认真履行职责，积极开展工作。--年春季招生，要继续紧跟企业合作，联系中、大专院校，--年刚联系好的星湖科技，明年要在该企业大力宣传，宣传实施计划要尽快落实。

4、要加大力度做好招生宣传工作，明年计划在举办咨询会是要启用新的方式，吸引更多的人关注我校。

5、教务工作更加细致，服务更加到位，从学校利益出发之余要多为学员着想，要经常组织学员交流活动。

五、最后感言

--年度---的各项工作完成情况较为良好，特别是上半年春季招生的目标和--春班的第二年注册率均处于--集团前列，而下半年也能按集团指标顺利完成。这些成绩，我始终认为是大家共同努力的结果，是领导正确指引的结果，是校长认真谋划，身先士卒的结果，里面凝聚着大家的辛劳，而我仍然像一个实习员工，在学习当中。说真我的工作离不开各位领导的关心和支持，离不开各部门和同事的密切配合，借此机会，我诚挚地向在这一年中支持过我、帮助过我、指点过我的领导和同事们表示衷心的感谢!希望在今后的工作中虚心请教、不断进取，更好地发挥自己的一份力量，为学校增光添彩，愿和全体同事携手并进，共创美好明天!

**个人招生工作总结篇十一**

我校认真贯彻市教体局关于抓好中职招生工作的文件精神，坚持从服务全市加快普及高中阶段教育的大局出发，积极扎实的作好中职招生工作，取得了较好的成绩，全校336名应届初中毕业生，有130人升入我市职业学校或技工学校，有9人升入办事处成校，有11人升入普通中专，有24人升入外地职业学校，中职升学总人数达174人，升入普通高中156人，升入青岛市体校或省体校6人，高中段总升学率达到99。107%。我校的主要做法是：

干部教师、学生及家长对职业教育认识的真正提高，中职招生工作就很难达到理想的效。所以，我们确立了早动员、早动手、潜移默化、逐步渗透的工作思路，把提高教职员工和学生及家长对职业教育的认识列为学校重点工作，并贯穿于一学年教育教学工作的始终。首先把提高干部教师的思想认识作为关键，使其充分认识到做好中职招生是初中学校肩负的神圣使命和光荣任务，是作为教育工作者对学生未来和社会发展高度负责的真切体现，也是初中干部教师为普及高中阶段教育、提升全市教育发展水平应做出的积极贡献。学校把这方面思想教育贯穿于平时每次行政办公会、教职工会以及每一次教研活动，并纳入教育教学管理，有效地消除了干部教师在中职招生工作上存在的“职校招生对于初中教师来说是额外负担”的错误认识和各种抵触情绪，达到了思想上的高度统一，并使干部教师在平日工作中，能够自觉、主动和创造性地加强职业教育渗透，组织开展丰富多彩的教育宣传活动，使职业教育更念较好地为学生及家长接受，从而为中职招生顺利开展打下了较好的思想基础。

中职招生工作开始后，为保证和提高中职升学成果，我校着力强化了六个方面措施：

一是加强领导，成立了由校长任组长、分管教学的副校长和初三级部主任任副组长的专门工作领导小组，小组成员明确职责，并分头挂靠到每一班级。

二是落实任务，按照教体局的职成升学总体要求，学校确立了30%以上的职业学校升学目标和50%以上的中职类升学总目标，将各项指标任务一一分解到各毕业班级和初三每名教师，以压力促动力。

三是搞好宣传，家长会上集中学习教体局职业教育材料，并通过宣传栏、黑板报和组织征文，演讲等活动和方式，在全体学生中营造了积极升学的浓厚氛围。

四是建立日通报制度，对各班级的中职招生报名情况每天一汇总，一日一通报，一周一小结。对在招生工作中落后的班级及时组织分析原因，研究和改进对策。围绕抓好招生工作，全校紧锣密鼓，整个暑假学校干部和初三级部教师没有完整休息过一天，许多人带病走村串户，做个别学生及家长的思想工作，表现出了强烈的主人翁责任感和甘于奉献的精神。

五是加强激励，学校将班级职成升学率纳入对毕业班级的工作考核，作为评选优秀班级和优秀班主任的.重要依据，并对招生工作成绩突出的教师给予一定奖励，进一步调动了教职工的积极性。

六是善始善终，学生开学后，组织教师逐生落实升学情况，对报到而实际未升学的，继续做动员工作，努力使每一名都能顺利升学。

在初三毕业生中，每年有60%左右的学生不能升入重点高中，在这部分学生中，相当一部分因学习基础差导致消极厌学，自暴自弃。做了这部分学生的工作，增强其学习信心，使他们能够继续升学是做好中职招生工作的关键。

为此，我校平时加强了这部分学生的思想教育，注重挖掘他们身上的“闪光点”，使他们看到自身的长处，增强上进心和自信心，并树立责任心，使他们充分认识到，通过上职业学校学得一技之长，不仅是对社会和家庭负责，更有利于个人今后的发展。同时，加强对这部分学生的学习指导和帮助，在各科教学中，坚持因材施教，实施分层次教学；各班成立了“一帮一，一助二”的帮助小组，通过教师重点辅导、学生集体帮助，提高他们的学业成绩，使其树立学习信心。对个别家庭困难的学生，通过减免学杂费、学校爱心基金捐等形式使其树立学习信心。帮助其完成学业。这些措施，既有效的控制了学生辍学，增强了学生升学意识和学习信心，又使我校输送到职业学校的生源质量得到了提高。

以上是我校今年中职招生工作的几点不成熟的做法和体会。为使20xx年的职成招生工作更加顺利成功，我校将一如既往，认真总结经验，积极学习兄弟学校的先进经验和做法，进一步加强领导，使分工更加明确，工作目标更加具体，把职成升学的各项工作精细化、把好各个环节的工作力度，务求使各个环节的工作发挥实效，努力为我市职业教育和全市教育事业发展做出积极的贡献。

时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这一年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多工作，充实许多也学到很多。现就一年的工作总结如下：

能够做到热爱自己的工作岗位，自觉遵守各项法规与规章制度，积极服从与尊重学校领导的工作安排，与同事团结协作，共谋发展，一心为学校的新发展贡献自己最大的努力。

本人进入学校到招生办工作已大半年的时间，基本熟悉招生的业务和知识。在工作当中，能严格要求自己，恪尽职守，积极主动，勤勤恳恳，兢兢业业，团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。

1、宣传工作是招生工作的重要环节，是沟通学校、招生部门和考生及社会的桥梁，是外界了解我校最直接的途径。刚到学校初，我就和同事一起开始前往牡市的各大中学及市区进行招生宣传工作。通过发放简章、宣传演讲等方式扩大我校的知名度。进行过宣传的中学有牡市第四中学，第六中学，桦林中学，第九中学，实验中学，铁路三中，第十三中学等。进行过宣传的地区有牡丹江市招生办、步行街、江滨公园等。

2、负责我省及内蒙古、辽宁、长春四个省市的网络宣传工作。通过各大招生网站，合理有序的发放招生宣传信息。做到及时更新、解答疑惑、回复留言等工作。

3、负责招生办库存管理工作。招生工作的顺利进行必须有足够的库存做保证。从接手招办的库存管理工作开始，我以表格的形式将每一项物品都做好了详细记载。随时掌握各项物品的库存情况，以便及时补充库存，为我校的招生工作做好后援。

4、负责发放绶带，白帘，简章，血压计等物品并及时回收。做好每一项物品的借还登记，要求本人签字确认，以确保每一件物品的及时回收。

5、电话招生。电话招生是招生工作中的一项重要任务。招办通过相关方式了解报考高职中专类的考生及辍学在家的学生的联系电话，我们通过拨打电话的方式让考生和家长了解我校，为考生提供考试信息并指导学生报考。

6、报名工作。经过大半年的努力，今年共有学生66人在我处报名。共收取报名费9300元，成绩单费1500元。

7、与同事合作完成成绩单的制作、生源统计、电话号码统计。

**个人招生工作总结篇十二**

20--年3月我受组织安排，由--学院教务部调整到学院招生办公室工作。为了尽快适应新的工作岗位，我积极了解学院以往招生工作内容、其他高校招生工作的特点以及目前独立学院招生工作的形势，制定了20--年度--学院招生办公室的工作方向——大力加大招生宣传、努力提高生源质量。下面我具体介绍下我负责的工作。

一、合理调整生源计划，扩大外省招生比例

今年我院在34个本科专业、26个省(直辖市、自治区)计划招生3200人，其中文科510人，理科2690人。为了进一步扩大我院在外省的影响，优化生源结构，积极面对未来的生源竞争，今年招生办进一步扩大了在外省的招生计划，省内1695人，省外1505，省外招生计划占总计划的47.03%，同比去年增长5.9。

批录取结束之后，我院的招生电话咨询工作一直持续了两个月的时间。为此，招生办从我院选拔出30名优秀学生进行培训，作为招生咨询员，负责接听招生热线并回答网上提问。

二、组织教职员工参加咨询会

今年六月，针对考生关注的热点问题精心制作了招生宣传培训手册，选拔并培训教职工参加了在河北、河南、山西、陕西、黑龙江、吉林和辽宁举行的30余场报考咨询会。为考生做志愿填报咨询，并宣传讲解我院的历史、发展和优势，这些工作都取得良好效果。

三、扩大省内招生宣传，提高二本线上生源比例

为了进一步提高生源质量，特别是提高二本线以上生源比例，有我组织、主持了多次会议，研究方案。在学院党政会议上，确定由我代表--学院招生办于五月份期间走访了省内唐山、沧州、衡水、邯郸、石家庄、保定等地40多所重点高中，面对面地和这些高中的校领导以及高三班主任老师沟通，重点介绍了--学院的特色及优势，并获得了一致的肯定。

四、录取前期准备工作

7月初，--学院在学校招生工作领导小组的领导下和学校招生纪检监察工作领导小组的监督下，具体的展开了招生工作。为了实施阳光工程，加强招生管理，--学院特成立以燕山大学副校长、--学院院长赵永生为组长，于恩林、张明、张红兵为副组长的招生工作领导小组。录取工作从7月20日持续到8月10日左右，由我率队进驻录取现场，具体负责网上录取、确认外省预录取考生是否到我校就读、档案审查、数据管理等相关事宜。为了确保录取工作的顺利进行，我院严格实施阳光工程，强化监督，规范操作，采取以下措施加强招生录取管理，确保录取工作的公平、公正、公开。

1、加强安全防范措施，由专人定期开展网络信息安全检查和系统漏洞扫描，对招生信息发布平台进行安全检测，排查隐患。做好招生信息的备份管理，重要信息进行异地备份并确保安全。同时，录取场所实行封闭式管理，并在录取现场大门口加装了高清摄像头，非录取人员一律禁止入内。

2、加强纪检监察工作。我院在招生录取现场设立了招生录取监察组，全程监督录取工作，尤其是将对招生录取的重点环节、重点岗位、重点时段，进行重点监督。

3、进一步落实招生录取工作中的档案审查工作，招生录取和专业调剂时严格按照考生体检限报专业进行调整。

4、加强新生入学资格审查工作。严格执行教育部有关文件要求，今年在新生录取通知书的新生报到证上打印了考生照片，以供新生报到时核查考生身份使用。录取工作完成后，招生办打印了新生的高考电子档案并分发到新生辅导员处，同时在新生报到期间严格核对照片，责任落实到人，防止冒名顶替的情况发生。

五、录取结果成绩显著

生源充足，录取分数线高

录取结束，我院第一志愿率达到97.54%，在全国26个省(市、区)共录取新生3172人，其中文科502人，理科2670人。

**个人招生工作总结篇十三**

我到招生办公室主任岗位走马上任后，虚心拜师学习、努力实践，在较短的时间内完成了角色的转变，较快适应了新的工作环境和岗位。一年来，我认真学习党的十九大文件精神和科学发展观，积极参加学校组织的各项活动，工作态度端正，勤于思索、廉洁自律、团结同志、关爱学生。

d2年是d2省实行新高考改革方案的第一年，开放教育也从试点全面转向常态发展，招生录取政策、条件和环境较之以往有了重大的变化。招生办公室根据学校进一步加强内涵建设，提高管理水平，促进学校事业发展的总要求，确立“做大做强开放教育，巩固提高高职教育，稳步发展五年制教育，积极开拓一村一试点”的工作思路，把规范招生行为作为xx年我校招生工作的核心目标。面对政策的重大调整和日益激烈的招生竞争，我和部门同志一道全面贯彻教育部和d2省关于招生工作的规定，遵循公开、公平、公正的录取原则，在各部门、全系统的共同努力和大力支持下，认真履行岗位职责，圆满完成今年的招生任务。

一、全年共招收各类学历教育学生dd人，另有d人参加中央电大与北工大联办的硕士研究生班的复试，完成“专转本”组织报考工作。

二、组织全省性工作会议四次，学习和贯彻中央电大、教育厅的指示精神，领会和掌握新政策，统一认识、严明纪律，明确任务，总结和反思一年的工作，为做好今后的招生工作奠定基础。

三、制定各类学历教育招生工作方案和细则，明确操作要求，规范录取程序。在计划的分配、选择性计划的使用等敏感问题的处理上，坚持做到集体决策、层层把关、手续完备。对于在招生过程中出现的不正常现象，及时纠正并按程序上报。

四、工作中注重计划的制定、过程的管理和结果的反思;注重过程的记录和资料的积累。在科研处的指导下，举行部门小型科研交流活动，积极营造科研氛围。以迎评为契机，组织城职院办学点历年招生材料的收集、整理和归档工作。

五、在加强管理的同时，也积极为教学和系统做好服务。d2年，省教育考试院要求d2城市职业学院所有办学点必须在南京集中录取。我们多次召开会议，精心组织、合理安排，在纪监审、现教中心、后勤处、保卫处等部门大力支持和各系部顾全大局、积极配合下，集中录取工作安全、平稳、圆满完成。同时，合理及时调整计划，积极争取追加计划，为全系统招生工作的完成，努力创造良好的条件。

六、在充分利用以往各种宣传途径和手段的基础上，组织部门同志对创新xx年的招生宣传工作做了一些尝试。一是在现教中心等部门大力配合下，组织力量、精心策划、新制作了d2城市职业学院招生宣传片;二是在南京高校招生咨询会上首次组织集中布展、宣传和接受咨询活动，以达到扩大声势、形成宣传合力的目的。三是将宣传工作前延，到相关城市参加招生咨询会，以消除宣传盲区、扩大影响。

七、继续组织中央电大与北工大联合举办的计算机专业硕士研究生的招生，向中央电大申请残疾人教育办学点。在提高学校办学层次的同时，也进一步拓宽开放教育的办学空间。

八、配合教务处等部门对各教学点高职教育专业设置进行审核和调整工作，参与教学处组织的全系统开放教育管理软件培训会等。

九、在党委和总支的领导下，组织招办全体党员积极参加党组织各项活动，完成了招办支部各项工作任务。

回顾一年的工作，在总结成绩的同时，我也清醒地看到自己工作中的缺点和不足。首先，尽管对招生工作的程序和规律有一定的了解，但需要更深层次的、全面的理解和掌握。要提高对高考方案不断变化的应变能力。其次，在开拓创新上虽做了一点工作，但还要加大力度。另外，需要提升个人的科研水平，带动部门整体学术水平的提高。

在新的一年里，我要认真学习、积极贯彻校(院)党代会精神，团结和带领部门同志，在完成常规性招生工作的同时，重点抓好规范建设、队伍建设、宣传发动和开拓创新等工作，为学校事业的发展做出新贡献。

**个人招生工作总结篇十四**

经过一年来的不断学习，以及同事、领导的关心和帮助，我已完全融入到了龙泉寺这个大家庭中，个人的工作技能和工作水平有了显著的提高。现将我一年来的工作情况简要总结如下：

在加强管理的同时，也积极为教学和系统做好服务。xx年，省教育考试院要求xx城市职业学院所有办学点必须在南京集中录取。我们多次召开会议，精心组织、合理安排，在纪监审、现教中心、后勤处、保卫处等部门大力支持和各系部顾全大局、积极配合下，集中录取工作安全、平稳、圆满完成。同时，合理及时调整计划，积极争取追加计划，为全系统招生工作的完成，努力创造良好的条件。

1、学校领导非常重视招生工作，由史书记、王海涛副校长带队深入各乡镇中、小学与学生面对面交流，全面介绍了职业高中、吉林师大函授的具体情况，使他们对职业高中有了新的认识。

2、招生办组织市区内各初中，初中三年级部分学生到学校来参观，得到了全校各部门的支持，学校舞蹈队、旅游组丁嘉慧、孟繁梅表现突出。

3、及时发布各种就业信息共50多条。认真指导学生就业。

4、帮助高考学生填报志愿，并主动与电子信息学院、包头轻工学院、化工职业技术学院招生部门取得了联系，为处在录取线边缘的学生，争得了先机。

5、鼓励教师全员行动起来，全面投入到招生工作中，每人定3人的招生指标，充分调动了全体教职工的积极性，设立招生、跟踪管理奖，下学期新生入学，即可兑现。

6、注重日常细致的招生工作，主动学习其他学校的先进经验，认真听取各方面的意见，不断改进工作作风，不断提高招生宣传力度。

1、主动协助校级领导的工作，作到政令畅通，保证了各项工作落实。

2、完成了今年教师职称评定的具体工作，指导到位、服务到位。

3、对大连雁鸣集团来校考察做了充分的准备，协助校长制定了学校与雁鸣集团的联办方案，得到了市的认可。

4、分别与财政局、劳动局、人事局、法院、工商局等职能部门建立了广泛的联系，协助校长处理了诸多外部事物。

5、增强服务意识，发挥了办公室的职能，工作人员发扬不怕累的精神，各项服务性工作周到具体。

培养学生文明礼貌的习惯，即要求学生做到仪表美、语言美、心灵美。强化学生执行学校的学生行为规范，衣着整洁，佩戴好红领巾，不穿拖鞋上学，由班干部督促检查，结合评比制度，促使学生自觉自悟，现在同学们都已经养成了这个良好习惯。在语言行动上，同学们懂得讲文明礼貌，无论在校内、校外，他们见到老师都很有礼貌地叫声“老师好！”同学之间团结友爱，互相帮助，拾到东西交公的好人好事不断涌现。从他们的行动已经可以看到，在他们小小的心灵里已经萌发出美的种子。

一年来，在党委的领导下，本人按照分工，紧紧围绕市委市下达给我镇的重大项目、利用外资目标任务，凝心聚力，克难求进，时刻将“招商引资”作为工作中的第一要务，牢固树立“客商就是上帝”的理念，理清自己的工作思路，突出工作重点，带着热情，将自己服务效能放到最好。

新的一年里，配合办公室所有同志，在局党委直接领导下，继续发扬优势，弥补不足，争取将各项工作做的更好。

协助办公室主任完成各项交办的工作；每月按时统计上报办公室考勤；定期清洗值班室被单；进行印刷、电脑设备的维修和耗材管理工作；协调办公室内部工作，合理调配人员。

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