# 招生策划宣传方案(通用11篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-04-14

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**招生策划宣传方案篇一**

20\_\_年1月17日晚8点

二、活动地点

feelinghouse

三、主办单位

国际合作部

四、活动目的

通过一次化妆晚会，让外教与海归老师与广大同学切身交流，让广大同学对斯威本科技大学以及出国留学的有更深的了解。届时，晚会将邀数名外教与留学回国人士等作为晚会的特邀嘉宾。晚会作为招生项目的第一次活动，我们会积极的做好活动前准备，同时将紧扣“文化无国界，放眼看世界”这个主题，力求把晚会办出特色，办出水准，扩大影响力。

五、活动流程：

1、主持人介绍到场领导及嘉宾，宣布晚会正式开始;

2、晚会活动正式开始，播放录制mv

3、由6位嘉宾选6位自认为带面具最炫的人员进行面对面交流。

4、cosplay表演

5、游戏一：才艺比赛。(英文翻译、歌曲、对白)

6、魔术堡垒表演。

7、由6位上场人员，抽名片。然后猜人，请名片里面的人上台自我介绍并进行交流。

8、游戏二：现场互动游戏(收集各类随身物品)

9、请宾盛装出席或自创个性服饰，评选最出位、最惊艳个性服饰奖;

10、悄悄话：“新年心愿”、“直言直语”、“砰然心动”;

11、经典英文歌曲大合唱。

12、播放活动结尾曲-《友谊天长地久》英文版。

六、准备工作：

(1)提交书面申请(并附经费预算)。

(3)由大一新生表演的节目：cosplay(动漫真人show)与魔术堡垒出的奇幻魔术世界(未定)

(5)制作晚会专用邀请函(数量大约学生30，教师15)，写好请柬，并派工作成员一一送达诚邀嘉宾的和同学;录制关于海归老师留学感想的dv以及制作mv当晚播放;制作迎宾牌以及vip卡;制作来宾登记表格;准备齐全的招生项目的相关资料。

(6)购买面具、彩灯、蜡烛、礼物、气球、彩带、拉花等晚会会场布置用品。同时将当晚所用的音乐集中刻碟，并备一份，以防音乐临时故障。并预先去餐厅预定当晚的食物，以备餐厅准备不充分。

(7)确定4位礼仪小姐以及具体接待项目安排(签到、派发面具、鲜花、活动时派发礼物、迎送贵宾。

(8)布置会场;

1.提早去考察会场，确定桌子等场地摆放，当晚工作人员将7点去活动现场进行布置。

(9)分派具体任务

晚会策划：寒苇烙夕

主持人：06电脑艺术

现场拍摄：06电脑艺术

邀请函、工作表格、迎宾牌制作：06多媒体

dv前期制作：05信管

负责会场布置、礼品购买：06电脑艺术

负责音响、灯光：06网络技术

负责相关的礼仪事务(书房门口、以及上台礼物派送)：06电脑艺术

负责舞台道具的迎宾登记、派发面具、鲜花、撤离等：06电脑艺术

七、经费申请：

包场：1500元

场地布置：200元

奖品：100元

宣传费用：100元

不可预计费用200元

**招生策划宣传方案篇二**

本园现有班级6个,托班、小班、中班各一个,大班两个混龄班1个.托班现有人数9人,满员人数15人;小班现有人数22人,满员人数25人;中班现有人数23人,满员人数25;大班每班现有人数16、17人,满员人数25人.

托班预计招生6人;小班预计招生3人;中班预计招生2人;大班预计招生17人;另外需新增一个托班,预计招收幼儿15人.托班、小班、中班、大班加新增班级共计招生人数43人.

1、通过网络.在网站上发布相关信息进行宣传,将相关网站进行完善.

2、通过才艺表演进行宣传.

利用节日进行宣传活动:在“银座百货”进行演出活动;在“华联”进行演出活动.由小、中、大班幼儿在商场内部进行演出,与此同时教师进行宣传和介绍活动.

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.

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.

**招生策划宣传方案篇三**

20xx年1月17日晚8点

feelinghouse

国际合作部

通过一次化妆晚会，让外教与海归老师与广大同学切身交流，让广大同学对斯威本科技大学以及出国留学的有更深的了解。届时，晚会将邀数名外教与留学回国人士等作为晚会的特邀嘉宾。晚会作为招生项目的第一次活动，我们会积极的做好活动前准备，同时将紧扣“文化无国界，放眼看世界”这个主题，力求把晚会办出特色，办出水准，扩大影响力。

1、主持人介绍到场领导及嘉宾，宣布晚会正式开始；

2、晚会活动正式开始，播放录制mv

3、由6位嘉宾选6位自认为带面具最炫的人员进行面对面交流。

4、cosplay表演

5、游戏一：才艺比赛。（英文翻译、歌曲、对白）

6、魔术堡垒表演。

7、由6位上场人员，抽名片。然后猜人，请名片里面的人上台自我介绍并进行交流。

8、游戏二：现场互动游戏（收集各类随身物品）

9、请宾盛装出席或自创个性服饰，评选最出位、最惊艳个性服饰奖；

10、悄悄话：“新年心愿”、“直言直语”、“砰然心动”；

11、经典英文歌曲大合唱。

12、播放活动结尾曲－《友谊天长地久》英文版。

六、准备工作：

（1）提交书面申请（并附经费预算）。

（3）由大一新生表演的节目：cosplay（动漫真人show）与魔术堡垒出的奇幻魔术世界（未定）

（5）制作晚会专用邀请函（数量大约学生30，教师15），写好请柬，并派工作成员一一送达诚邀嘉宾的和同学；录制关于海归老师留学感想的dv以及制作mv当晚播放；制作迎宾牌以及vip卡；制作来宾登记表格；准备齐全的招生项目的相关资料。

（6）购买面具、彩灯、蜡烛、礼物、气球、彩带、拉花等晚会会场布置用品。同时将当晚所用的音乐集中刻碟，并备一份，以防音乐临时故障。并预先去餐厅预定当晚的食物，以备餐厅准备不充分。

（7）确定4位礼仪小姐以及具体接待项目安排（签到、派发面具、鲜花、活动时派发礼物、迎送贵宾。

（8）布置会场；

1．提早去考察会场，确定桌子等场地摆放，当晚工作人员将7点去活动现场进行布置。

（9）分派具体任务

晚会策划：寒苇烙夕

主持人：06电脑艺术

现场拍摄：06电脑艺术

邀请函、工作表格、迎宾牌制作：06多媒体

dv前期制作：05信管

负责会场布置、礼品购买：06电脑艺术

负责音响、灯光：06网络技术

负责相关的礼仪事务（书房门口、以及上台礼物派送）：06电脑艺术

负责舞台道具的迎宾登记、派发面具、鲜花、撤离等：06电脑艺术

包场：1500元

场地布置：200元

奖品：100元

宣传费用：100元

不可预计费用200元

文明宣传活动策划方案范文

消防宣传策划方案

学院宣传活动策划方案

宣传外出创业策划方案

旅游营销宣传策划方案

汽车宣传推广策划方案

大学活动宣传策划方案

产品宣传活动策划方案

酒店宣传推广策划方案

宣传推广策划方案模板

**招生策划宣传方案篇四**

・寒假招生背景：

时光飞逝，还有半年又即将迎来20xx年的高考，同时又将有一批华农大学子走进了这陌生而充满梦想的校园。我校是一所传统和创新兼并，文化和科技共荣的综合性大学，在新的`时机也面临着新的挑战。由于大家一直对我们华农存在误解，简单的认为华农大是所学农业专业的学校，学校的优质生源吸纳成为了历年的问题。为了扭转这个尴尬的局面，学校决定大力开展寒假招生工作，让大学生回到各自的高中母校，宣传华农大的基本校情。

为此，寒假招生是能让高三学子和家长在第一时间真实直接了解华农大的有效途经。

・寒招目的：

为了营造更好的学习氛围，吸纳更多优质考生报考华农大，学校决定抢抓时机，大力开展寒假招生工作，让大学生回到高中母校，宣传华农大的基本校情，领略我校的百年风采，介绍当前的人才培养方案，同时解读他们对华农的“农”的误解，让华农是所综合性大学的观念得到有效传播。同时为自己的师弟师妹引导正确的大学方向，分享高考的经验，让他们树立明确的奋斗目标，激励他们攀登人生的第一座大山。

・寒招主题：

情系芬芳紫荆，爱返青春校园。

・寒招时间：

每所学校寒招持续时间：约2小时

・参与人员：

佛山二组全体成员

・参与学校：

桂城中学、南海中学、艺术高中、罗村高级中学

・寒招形式：

・寒招流程：

1、前期工作：

1.1：组建联系方式：加飞信，成立q群，微信群，官方微博。

1.2：小组会议：召开小组会议，小组成员彼此相互认识，介绍寒招内容，确定寒招时间，寒招到访的学校，寒招的方式，介绍评优工作。

1.3：物资运输：由组长和副组长负责物资的保管，运输和分发。

1.4：宣传视频拍摄：定于大一军训前一两天拍摄本小组的宣传视频，预计十七人，简单介绍华农大十七个学院，说一句华农欢迎你，以简单的形式体现华农人才培养的综合性。最后交给组员负责编辑，最后提交给组长。

1.5：联系校方：在大学放假前联系校方，介绍寒招对母校的好处，说明寒招的形式，确定寒招当天日期和允许寒招时间段。

1.6：飞信华农校情：向小组成员发送飞信，内容为华农校情，简单的背诵一下，心理有个概念。

1.7：寒招前统计：统计到每所学校的寒招人数，决定交通方案，集合地点，集合时间，人员分组：摆摊组，宿舍组，课室组，宣讲组。

1.8：踩点：回校预先宣传，熟悉校园环境，确定摆摊地点，在不影响正常的教育秩序，在课室内传播寒招消息，顺道探访老师。

2、中期工作：

2.1：到校准备：点齐物资（海报每学校两张，招生简介，书签，调查问卷，相机，明信片，剪刀，透明胶，手提电脑，u盘内含宣传视频，kt板，便利贴）

2.2：成员分工：

2.2.1：摆摊组：人数约5人，选址在人流集中的地方，时间约1个小时。 负责内容：1.摊位的摆设，布置，含桌椅的租借和返还。

2.海报的张贴，张贴在显眼地方，如转角位。

3.用手提电脑播放宣传视频。

4.现场的咨询，包括完成学生调查问卷的分发和回收，

给完成问卷的同学派发明信片一张作为答谢（2人）

5.宣传简章和书签的派发（1人）

6.组内自制宣传单的派发（1人）

板心愿墙，把高考心愿写在便利贴，贴在心愿墙 即可，拍照的负责。

8.拍照（1人）

2.2.2：课室组：人数约3人，高三教学楼，课间时间或放学时间。

负责内容：1.宣传简章和书签的派发，一班一张简章，一套书签（1人）

2.组内自制宣传单的派发，每班两张（1人）

3.现场解答疑问。

4.拍照（1人）

5.到老师办公室完成老师调查问卷的派发和回收， 给老师派发明信片和书签作为答谢（2人）

2.2.3：宿舍组：人数约3人，高三宿舍楼，午休前或放学时间。

负责内容：1.宣传简章的派发，每宿舍一张（1人）

2.组内自制宣传单的派发，每宿舍一张（1人）

3.现场解答疑问。

4.拍照（1人）

2.2.4：宣讲组：人数约3人，高三课室，5-10分钟。

负责内容：1.简单的介绍华农大校情，分享大学经历，分享高考经验（2人）

2.播放宣传视频。

3.维持宣讲纪律，注意现场气氛。

4.派发给师弟师妹的一封信。

5.拍照（1人）

2.3：寒招结束：全体合照留念，收拾剩余物资，打扫现场环境，发微博展示成果。

2.4：致谢：电话或当天口头向学校领导致谢。

3、后期工作：

3.1：问卷的整理：由组长或副组长统计归纳，记录数据。（约1天）

3.2：照片的回收：负责拍照的小组成员把照片发送给组长，组长分类整理。 （约2天）

3.3：小组工作记录表：组长完成小组工作记录表。（约1天）

3.4：小组成员评优：群邮工作记录表，以此为参考评优，各小组成员在规定时间内短信投票反馈评优对象，由组长或副组长完成统计并公布。（约3天）

3.5：志愿者自评表：群邮自评表，并由组长逐一回收。（约3天）

3.5：骨干工作总结：组长和副组长完成骨干工作总结。（约1天）

3.6：工作成果展示视频：由副组长负责。（约1星期）

3.7：“微博志愿微分享”记录表：由副组长完成。（约1天）

3.8：所有资料的归总：组长负责回收所有资料，命名，压包，发送。

・应急预案：

1.下雨：保管好物资的存放，以防弄湿。

摊位设在干爽处，不妨碍交通要道。

2.寒招反应冷淡：寒招人员要采用积极友善的态度，和蔼的语气，拉近距离，互相沟通。

3.母校门卫阻拦：电联母校的相关负责人，批准允许进入寒招。

**招生策划宣传方案篇五**

为做好x年春季中职招生工作，营造中职招生的良好氛围，全面完成我校今年中职招生任务，巩固学校发展成果，特制定此方案。

负责人：陈根芬

成员：罗重洲、赵明、汪少辉、韩文国、庞美彦、陈金德

积极宣传各级政府大力发展中等职业教育的新政策；结合我市实施职教攻坚计划以来取得的突出成绩，向全社会展示我市中等职业学校的风采；通过广泛宣传职业学校的教学成果，让社会、家长、学生全面了解中等职业教育为当地经济发展所作出的突出贡献，进而有效促进我市中等职业学校招生规模不断扩大、招生工作顺利开展。

（一）电视宣传 负责人：韩文国

1.发布6—8条电视采访报道。与电视台合作，以电视新闻采访的形式报道学校特色及办学优势。采访对象包括学校领导、老师和学生等。

2.滚动字幕与电视挂角。在整个招生期间，通过郧县电视台滚动字幕和电视挂角，宣传学校招生专业、报名时间以及学校地位，扩大学校知名度。

（二）报纸宣传 负责人：韩文国

以记者采访和图片的形式在《郧阳报》刊发6-8条反映学校办学情况的新闻报道。采访对象包括学校领导、老师和学生等，重点宣传国家示范学校项目建设情况。

（三）专栏宣传 负责人：庞美彦、陈金德

利用校园主干道三块固定专栏宣传国家职业教育政策、学校教育教学质量以及办学成果。具体安排如下：

专栏一（庞美彦负责） 正面主要宣传重要人物有关职业教育的经典语录、重要讲话及国家中职教育相关政策；背面主要展示各类媒体有关我校办学情况的宣传报道。

专栏二（陈金德负责） 主要宣传学校综合高中升学优势及上二本学生情况（双面）。由赵明负责为陈金德提供素材。

专栏三（陈金德负责） 正面以图文的形式主要宣传我校中职

就业类毕业生成才典型，包括创业典型和企业骨干；背面以图文的形式宣传在校生校园之星，包括技能之星、管理之星、文艺之星、文学之星等。由赵明负责为陈金德提供素材。

（四）横幅宣传 负责人：庞美彦

在校大门、教学楼、综合楼等处悬挂横幅标语，营造招生氛围。横幅内容主要反映重要人物及专家经典名言、职业教育发展理念及我校办学理念。

注：本方案未包括下乡文艺演出、ppt宣传、专题片等宣传形式。招生宣传ppt制作由罗重洲、汪少辉、赵明共同负责，罗重洲牵头。

整个招生集中宣传工作从20xx年2月13日起至20xx年3月19日止。具体步骤为：

第一阶段 准备阶段（2月13日至2月24日）。成立招生宣传工作专班，讨论、制定招生宣传工作方案，收集、整理各类宣传素材，联系媒体采访事宜，撰写相关文字材料。

第二阶段 制作阶段（2月25日至3月10日）。集中精力制作并完成媒体采访报道、宣传专栏以及宣传横幅等，迎接领导审验。

第三阶段 效应阶段（3月11日至3月19日）。各种形式的招生宣传正式发挥效应，浓厚的招生舆论氛围基本形成，对全县各乡镇、各中学的中职招生工作起到了积极地促进作用。

**招生策划宣传方案篇六**

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

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：

**招生策划宣传方案篇七**

(2)为学校的发展做贡献;

(3)为学生提供社会实践机会。

2、活动主办部门

本活动由招生工作办公室主办。

3、参与对象

我校在校本科生及研究生。

4、活动时间安排

(1)各学院确定本学院招生宣传志愿者名单，电子版名单发送至

(2)培训时间及地点：另行通知

(3)活动时间：寒假期间

(4)学生上交活动总结时间：20xx年3月15日前

5、活动方式及考核办法

(1)活动方式

招生宣传志愿者利用寒假回家的机会，携带招生办统一印制的宣传资料(《20xx年报考指南》)，回到所在毕业中学，向学校领导、老师宣传介绍我校的相关情况以及本科招生的有关政策等，与高中在校学生，特别是毕业生分享大学生活的心得体会;解答学生提出的一般性问题，如学校基本情况、招生计划、专业设置、校园文化生活等，并动员优秀学生报考我校。

(2)考核办法

活动过程中，招生宣传志愿者应认真做好调查研究，包括总体效果、中学及考生对学校招生工作的意见和建议，最后以调查报告形式报招生办公室。招生办公室将与有关部门协调，将此次活动纳入学生社会实践活动之列;对学生提交的调查报告认定为优秀的，将依据学校社会实践相关规定予以记学分、评选社会实践先进个人、给予物质奖励等。

**招生策划宣传方案篇八**

持续提高我校生源质量，确保招收更多优秀学生，进一步加大招生宣传工作力度，增强招生宣传工作实效，在认真总结以往招生宣传工作经验和征求有关方面意见的基础上，结合学校年度工作要点，制定本方案。

科学制定招生宣传方案，强化组织领导，有效整合学校资源，拓宽渠道，创新机制，不断建设和完善一支专业化的招生宣传队伍；本着“重点突破广东，稳步推进外省，逐年扩大港澳台”的工作思路，加强生源基地建设，不断丰富和创新宣传方式与手段，构建多渠道、多层次、全方位和立体式的招生宣传工作格局，不断提升宣传效果，力争巩固和扩大生源基地，持续提高学校生源质量。

学校招生宣传工作实行“校领导主抓，学校招生办公室负责，各学院分片宣传”的工作机制。

（一）严密组织

学校20xx年普高招生宣传工作在学校招生工作领导小组领导下，由招生办公室负责具体实施，统一策划、组织、实施学校招生宣传工作。学校成立招生办公室、宣传部及各学院负责人组成的校招生宣传工作小组，严格招生宣传纪律，实行新闻发言人制度，切实保证招生宣传信息的准确与权威，确保招生宣传工作良性运行。

（二）组建队伍

1．招生宣传组的组建

（2）外省招生宣传。省外招生宣传工作主要集中在招生计划较大的协作省份。由招生办公室从历年来参与招生宣传优秀人员中选拔，组成精干的宣传队伍开展宣传工作。

2．招生宣传人员的遴选要求

（1）招生办公室将从全校（含附属医院）范围的专家教授、专职教师、行政干部中遴选40名熟悉学校各项招生政策及专业设置并参加过两年以上普高招生宣传工作的老师组成若干个招生宣传工作技术支持小组。负责在技术层面指导各学院宣传组开展宣传工作、参加广东省教育考试院及学校的招生工作。

（2）各学院招生宣传组可由本学院的专家教授、专职教师、行政干部及离退休教职工等组成。要求熟悉所负责地区教育主管部门、招生办公室和中学情况；责任心强、作风正派、吃苦耐劳、身体健康；确保有足够的时间和精力开展招生宣传工作；人员保持相对稳定。招生宣传组组长原则上要求由学院党政领导担任。各学院宣传组在宣传工作中可聘请部分在当地有一定知名度的校友、优秀本科生和研究生及其家长参与招生宣传工作。

（3）各学院招生宣传组，按每个工作区域不少于2人的标准组成。成员名单经学院审核后报学校招生办公室备案。

（4）各学院宣传工作区域先由学院从附表1中选择四个工作区域，报招生办公室统一调配后公布执行。

（三）明确职责

今年将采取各学院宣传承包各宣传区域与学校派遣招生宣传员相结合的做法，学院将负责所承担的广东省宣传区内的主要招生宣传工作，学校可以派遣有丰富工作经验的招生宣传员配合学院进行工作。学院招生宣传小组须根据学校的整体工作计划结合各自学院、学科的特点组织招生宣传工作。

1、招生办公室职责

（5）填报志愿期间汇总招生宣传组收集的考生报考信息，及时向学校招生工作领导小组汇报以供决策。

2、学院宣传组工作职责

（1）熟练掌握国家、广东省及学校各项招生政策、规定。熟悉学校各学院及专业特点。正面客观介绍各类招考信息。

（4）按学校的整体布局创建“南方医科大学优质生源基地”，及时将区域内优质生源基地报考我校的考生名单报送招生办公室。

（5）合理组织校友和优秀学生家长利用其在当地的影响，协助学校开展招生宣传工作。

（6）组织本学院优秀的本科生和研究生以社会实践等方式参与招生宣传；利用假期回访毕业中学，与中学生进行成长成才等方面的交流，配合招生宣传组其他成员开展工作。

学校对各招生宣传组工作效果进行评估考核。对考核优秀的省内、外招生宣传组进行奖励。考核标准如下：

（一）省内各招生宣传组将以各宣传区域录取新生的人数及平均分数高出一本线分值的提高额进行与进行对比。

（二）省外招生宣传组将以各省最低录取线超过省控线的分差比上一年度的提高额进行対比。

（三）对参加今年普高招生宣传，效果明显、成绩突出的单位，授予年度招生工作先进单位，纳入学校的年终评优表彰。

（四）参与宣传工作的全体成员进行先进个人评选。对获得先进的个人授予年度招生工作先进个人并教学管理二等奖。

（一）宣传经费。各项有偿宣传活动统一由招生办审核、组织。宣传活动过程中所需的咨询会参展费、媒体宣传费等相关宣传经费，从学校招生工作专项经费中支付。

（二）宣传人员差旅费。

1、广东省招生宣传差旅费。省内招生宣传工作由各学院承担，宣传工作所需宣传经费费按照每个工作区域予以1000—2500元的专项补贴，其余经费学院负责的形式。

2、省外招生宣传差旅费。今年省外招生宣传主要面向承担协作计划的省份。各省外宣传组的差旅费由招生办从年度招生经费中统一支付。

（三）工作补助。招生工作是教学工作的组成部分。因此招生宣传等工作也是本专科教学工作的构成部分。参与学校招生宣传工作的人员将根据到负责区域的实际工作天数，按一天五个标准课时计算工作量并发放课时补助。

本方案经学校招生工作领导小组研究通过，由学校招生办公室负责解释。

**招生策划宣传方案篇九**

12月全月招生季；1月1日9：00—12：00

学校所有在读学生（初中阶段，高中阶段）；在读学生邀请的好朋友；招生老师邀请的意向学员。

活动形式：师生互动英语游戏唱歌表演教学等大联欢。

济南地区鼓励所有学员参加，实在不能参加的学员须提前请假。泰安地区所有内部学员建议采取提前报名的办法，可提前一周下发活动通知！人数控制在最大教室能容纳的范围，如果报名人数较多，可以分班进行！

场地要求：

最大教室

人员要求：

所有任课老师和教务老师

1、校内装饰（气球+新年海报+彩带100元）

2、圣诞帽10个（50元）

3、幸运抽奖奖品1000元（一等奖，奖品300代金卡；二等奖，奖品文具礼盒套装；三等奖，奖品笔袋；四等奖，奖品彩色橡皮；纪念奖，奖品铅笔或各种一元左右的小礼品）

4、活动宣传单3000张（500元）

5、抽奖用乒乓球100个（100元）

6、兼职宣传人员3—5人，工资预计1000元

一、活动开始前三周安排老师在学校门口以抽奖的形式进行活动的宣传招生。

二、抽奖形式为：用50个乒乓球放在一个抽奖盒里，上面标注好1—5的数字，参与抽奖即可100%中奖。

三、所有参与抽奖的孩子或者家长抽完奖后须登记详细名字和电话，，家长可凭扣过章的宣传单在一月一日前到中心领取奖品。

四、所有参与抽奖并到中心领取奖品的孩子，可以有机会参加元旦当天新年联欢会，并可参加联欢会当天的再次抽奖！鼓励孩子能够参加联欢会的排练，并最好跟随合适的班听课，从而达到招生的目的！

五、元旦大联欢的活动流程：

1、组织学员及家长入场就座，观看学校课程设置介绍ppt，633宣传片的播放。

2、各班选送节目表演（每个节目控制时间在10—15分钟），由校长对节目进行打分！

3、集体英文游戏，公开课（达到让家长了解课堂形式和老师上课形式的目的。

4、集体抽奖。

5、校长讲话，颁发奖品，给得分最高的班颁发奖状！

每个教育机构可以根据自己机构的不同情况进行细节的调整，同时也欢迎大家各抒己见，使得咱们的招生策划更加完备！

**招生策划宣传方案篇十**

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。

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。

纪念碑广场

患有自闭症的孩子及家长

点亮未来 健康成长——星之光教学成果汇报会

（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。

1、媒体宣传费用：

2、材料费用：

3、人员费用：

4、机动费用：

**招生策划宣传方案篇十一**

20xx年是我院招生的第三个年头，总结20xx年我院招生情况以及陕西省高职（专科）录取情况，据统计7、6万多考生虽然达到分数线但不填报高职（专科）志愿，据了解20xx年高考学生人数将会下降，因此20xx年生源竞争将会更加激烈。

为了更好的开展我院20xx年的招生宣传工作，顺利完成招生任务，20xx年招生工作将采取“全校配合、重心转移、广泛动员、师生参与”的工作方式，采取责任人制度，特制定招生宣传工作计划及实施方案。

为加强领导，保证招生宣传工作的顺利开展，特成立如下机构：招生宣传工作领导小组

组长：

副组长：

成员：

我院招生宣传工作将是围绕着宣传榆林职业技术学院（神木校区）的建校背景、师资力量、专业优势、就业优势等，扩大学院影响，使考生、考生家长及社会各界全面了解榆林职业技术学院，吸引更多的优秀生源报考我院。具体工作安排如下：

（一）招生前期工作安排（20xx年12月-20xx年3月）

招生前期工作任务以制定计划、配备人员、积极动员、准备宣传资料为主。

1、20xx年12月—20xx年3月，在全校范围内发掘招生能手，成立招生处学生社团，人数在20—35人之间。

2、3月中旬，召开全校师生大会，从思想上激发学生的爱校护校热情，引导学生树立“今天我以学院为荣，明天学院以我为傲”的正确心态，倡导学生正面宣传我校。

3、3月份开始，依据上学期工作基础，联系与我院建立合作关系的周边高中老师，协助做好20xx年我院招生宣传工作，并在20xx年招生的基础上再次开发一批合作老师。

4、确保陕西省考试管理中心网站与学院网站链接宣传。

（二）、招生中期工作安排（20xx年4月—20xx年6月底）招生中期工作为整个招生过程的重中之重，工作重心以神木县为主、其余市县为辅，宣传人员由教师与学生进行配合，宣传方式采取定点宣传，在宣传点挂横幅、发放招生名片及收集学生信息。

1、4月中旬，参加我县各中学期中家长会，面向家长宣传，播放我院宣传片、发放宣传资料、对家长问题进行现场解答，确保本地区生源不外流。

2、4月—5月，组织学生社团人员并配备招生教师，利用周末时间在我县及周边县区进行定点宣传。如我县三个广场（大广场、小广场及迎宾广场），每个点配备一名教师和两名学生。

具体数据如下表：

3、5月上旬，安排榆林市及榆林各县中学进行宣传。

4、5中旬学院组织老师及榆林市以外的学生回母校进行宣传，必须多次与学生进行交流和沟通，高效开展外市学生的前期思想准备工作，确保其母校继续有学生来我院就读。具体安排如下表：

5、组织有意向学生家长利用五一期间来我院进行参观。做好五一参观接待工作，并对参观情况进行整理，完善参观新生资料信息库，事后再次联系参观人员对宣传工作进行交流，并及时进行工作总结。

6、6月上旬，高考期间全校放假，全校师生参与招生宣传工作

利用高考期间加大宣传力度，做好高考期间的宣传服务工作，收集新生资料。主要是在各考点榆林市、渭南市、宝鸡市等各考点发放招生简章、招生宣传名片、宣传纸杯，参加高考咨询会，做好高考志愿填报的咨询工作，招生社团成员和招生老师一起指导学生填报志愿。

7、在陕西省考试管理中心网站和报刊上宣传。

8、政府行政干预，促使神木县生源成为学院生源重点，同时加强对南六县的招生宣传工作。

我校的主要生源来源于神木县，为了避免高校毕业生由于专业不对口而不能就业的尴尬局面，政府要加强正面引导或政策倾斜使神木籍考生踊跃报考我校，以县委政府出面给各高中学校校长召开专门会议，支持地方高等职业教育事业发展，让更多的本地学生享受当地优质教育资源和抓住良好的就业机会，要求各高中学校校长要高度重视并在学生毕业典礼大会上传达会议精神。同时加强对南六县的宣传。

（三）、招生后期工作安排（20xx年6中旬月——8月上旬）在学生高考志愿填报之前，由于学生已经离校，故而宣传方式主要采取网络、电视、广播、报纸和参加高考咨询会等形式；学院门口设立宣传咨询服务台，安排专人对来访学生及家长进行接待，保证招生办公室电话、qq等畅通，有专人负责进行解答。

按照学院招生工作的需求，初步制定了20xx招生工作计划，我们相信：在学校领导的正确领导下，通过学院全体工作人员的脚踏实地，努力创新，不断学习，我们20xx年的招生任务一定能顺利完成。

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