# 个人招生工作总结范文(推荐21篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-04-18

*个人招生工作总结范文1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、秋季招生根据《关于加强我市中职招生工作的意见》，我处也...*

**个人招生工作总结范文1**

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、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。

>（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

**个人招生工作总结范文2**

学校的招生工作也要接近尾声了，又到了写工作总结的时候，下面为各位提供学校招生个人工作总结范文，以供参考！

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：

>一、20xx年取得的成绩

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。20xx年的目标为2618+1人。增长率为。

>二、20xx年的招生工作措施

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

**个人招生工作总结范文3**

我校招生工作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\_\_年秋季普通高中招生工作。现简要总结如下：

一、我校20\_\_年普通高中招生计划完成情况

20\_\_年我校根据《六盘水教通(20\_\_)133号》文件的通知精神，我校总招生计划为1700人，其中统一招生计划为595人、配额招生计划850为人、特长生招生计划为85人、精准扶贫招生及其他招生计划170为人。实际录取1768人，其中统一招生595人、配额招生867人、特长生招生29人、精准扶贫招生及其他招生277人。特长生录取名单详见附件1、附件2。

二、进城务工人员随迁子女在流入地录取我校情况

我校高一招生有1人，但现在户口已迁入我县。

三、我校高一新生的收费

我校严格按省级示范性普通高中的收费标准进行收费，不存在乱收费的现象。

四、我校招生工作的做法

1、建立健全招生机构，成立学校招生办公室

我校实行“阳光工程” 招生，为进一步规范管理，增加工作透明度，更好的维护广大考生的合法权益，盘县二中成立了招生工作领导小组。组长彭书;副组长邱黎、李文彪、李本金、匡中贵;成员余成凡、王俊鸿、冯全祥、赵德祥、王李波，在领导小组中明确了岗位职责和工作分工。

2、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\_\_年底就召开了专题行政会议，校行政会将招生工作人员分成若干小组， 20\_\_年11月至20\_\_年5月，由校务人员带领，不定期的分赴各初级中学进行宣传。

3、体育艺术特长招生：我校对特长生有较好的政策，学校组织体育艺术老师对学生进行术科考试，实行破格录取和降分录取。20\_\_年我校录取特长生29人，体育艺术特长(如音乐、美术、体育、书法等)录取到我校就读的，学校给予优厚政策和经费保障。每年学校在特长生培养方面的金费投入近十万元人民币。

五、存在问题

1、招收人数达到1768人，比指标多招收了68人。

2、由于不良的招生竞争，致使我校已录取的部分学生尤其是优质生源的流失。

3、由于20\_\_年全市首次实平行志愿投档，部分初中学校对平行志愿理解不深，导致报考我校的初中毕业生人数较少，最后录取分数远远低于其他兄弟学校。

六、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，确保招生工作的有序进行。

2、加强和上级领导部门的联系，掌握招生中的最新动态。

3、加强与县内各初级中学的联系，积极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。

4、进一步增强招生工作人员的责任心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

**个人招生工作总结范文4**

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。

**个人招生工作总结范文5**

陆放翁曾告诫他的儿子说:汝果欲学诗，功夫在诗外，陆放翁写了一辈子诗，是曾经很下了一番诗内功夫的，他之所以说功夫在诗外，是因为他早已超越了学诗的初级阶段。陆放翁谈的虽是学诗，其实揭示的是一个普遍的道理，招生工作不仅仅是单纯的媒体广告宣传，发了传单跑了企业，把学生招进来便放之自流而不顾，招生工作应该作为一个系统工程来抓。 20\_\_年秋珠海电大开放教育招生1901人，超额178%完成省电大下达的招生任务。20\_\_年全年招生人数3515人，比20\_\_年增长了15%，占珠海市常住人口的万分之二十九，远远高于全国电大万分之六的水平，校本部招生总人数连续五年全省第一。近几年来，随着普通高校的持续扩招，导致成教生源的萎缩和质量的下降，电大同样面临着生存与发展的危机。珠海电大长期以来一直致力于研究、探索招生工作经验，在多次的总结分析中发现，除了一些

常规使用的招生宣传手段，如采用:扩大广告宣传力度、改善学校硬件环境、提高招生人员综合素质、加强招生工作管理等措施外，更重要的是要注重全方位系统地开展招生工作。 系统开展招生工作可以分为开展招生工作的客体、开展招生工作的主体及开展招生工作的过程。开展招生工作的过程可分为报名前、录取后、毕业时三个过程，如果运用系统控制理论可分为事前、事中和事后控制，也可谓前控、中控和后控。

一、招生工作的客体

招生工作是学校工作的核心工作，而学生工作则是招生工作的重中之重。学生的概念既涵盖了一切潜在的生源，也包括所有在校生和毕业后离校学生，以及中途因各种原因缀学、休学等所有学员。因此，招生工作也必须针对不同的生源主体进行全方位系统的管理。

二、招生工作的主体

开放教育学生同普通高校甚至于其它形式的成人高校学生相比，具有许多特点，这些特点最终表现的结果在于:招生难、流失率较高，学生对学校缺乏认同感、归属感，学校凝聚力不强等现象，尽管电大在五统一的模式下试图通过加大教学力度提高管理和质量，但仍不能使学生达到预期目标。

20\_\_年珠海电大在开放教育中首推行思政导师制，20\_\_年实行学困生帮扶制度等政策，但思政导师工作如何有效开展却一直仍在摸索之中。20\_\_年7月珠海电大整合专职辅导员、招生办优质人力资源成立学生工作处，并加大了对思政导师工作的宣传和管理，各专业、各班级配备一名经验丰富的思政导师，适时对学生开展专业引导，建立学生对学校的信任感、归属感，从而取得了良好的口碑宣传。思政导师成员中即有专业任课老师，也有行政工作人员，形成了以招生办公室为核心，辅导员、思政导师和任课教师三大主力军齐头并进的招生宣传主体新格局，改变了以往招生工作单纯由招生人员孤军奋战的被动局面，为招生提供了源源不断的后备生源。

三、招生工作的过程管理

招生工作的过程管理包括招生主体的管理、招生客体的管理。

珠海电大三年来的跨跃式发展已进入了文化管理的新阶段，招生主体的管理已形成良好的定性，也取得了可喜的成绩，因此，招生工作的管理在此仅强调招生客体的管理。

招生客体是学生，而招生客体的管理工作主要是学生工作的管理。其包括:学生入学前的准备、入学后的影响、毕业时的教育，如何使这三个环节环环相扣、紧密相连，是系统开展开放教育学生工作的前提。

1.报名前让学生树立信心

电大办学虽然已经三十多年，全国在校生达660万人，毕业生遍布各行各业，珠海电大开放教育在校学生7000多人，但由于种种原因和各地办学水平参差不齐，电视大学的知名度、社会影响力和信誉度相对于普通高校毕业生甚至和成人高考学生相比，还有一定距离，因此，通过各种渠道宣传学校，提高学校知名度和社会公信力，帮助学生树立选择电大的信心，以及选择后报读的信心则尤为重要。

**个人招生工作总结范文6**

我校20\_\_秋招生人数继续呈上升趋势:中央电大开放本科104人，专科576人，合计680人。招生情况总结如下:

一、20\_\_秋招生工作总体情况

我校20\_\_秋招生工作成绩显著，招生指标完成较好，招生人数大幅度增加。

二、20\_\_秋招生工作成绩显著的原因分析

(一)抓住改革契机，做好接轨大专招生工作

这两年电大最大的一项改革就是组建广东开放大学，开放大学的成立将使电大发展走入快车道。我校有着独一无二的优势，优美的校园环境，浓厚的学习氛围，白天黑夜双运作的特色，最有可能成为广东开放大学的试点学校。但改革最根本的条件是人，也就是必须有高素质的教师队伍及一定规模的学生。本学期适逢首届接轨大专班毕业生顺利完成学业，我校热烈而隆重地举行了首届接轨大专典礼活动。我校首届接轨大专班有四个专业，其中会计学专业依时毕业率为99%，现代文员专业依时毕业率为100%，计算机信息管理专业依时毕业率为83%，英语专业依时毕业率为83%，并且我校各专业学生都能顺利就业，就业成功率达90%以上，有些优秀的学生还进入了中国电信等很好的工作岗位。此次毕业典礼活动不仅总结了首届接轨大专班的办学经验，更多地是介绍了接轨大专学生成功走向社会的情况，为接轨大专模式的宣传以及招生发动工作打下了坚实的基础。

我校20\_\_秋招生人数较多，其中一个主要原因是我校20\_\_级电视中专有250名学生顺利接轨升上开放教育大专学习，实践证明，接轨大专办学模式是电大生源的保障，是电大可持续发展的可行之路。

(二)学校领导高度重视，全面做好招生准备工作

1、加大招生工作的宣传力度。为了做好招生宣传工作，学校先后在电视台做了四次招生广告，并多次在城市、乡镇等张贴招生宣传标语，还在街头派发招生简章。另外，学校还积极把企业、机关等单位负责人请到学校来，同时组织招生宣传小组走到相关单位进行招生现场宣传，解答有报读意向人员的疑问，收到较好的宣传效果。

2、招生工作人员的共同努力。20\_\_秋招生工作中，学校每天安排有一名主管校长、一名教务处主任、一名招生人员和一名财会人员负责招生工作，保障招生工作的人力需要。为了做好招生工作，校长室、教务处和总务处的全体招生工作人员，不管是周末还是节假日，每天都各司其职，坚守岗位，扎扎实实地做好招生工作，耐心解答招生政策，不轻易放过任何一个生源。

3、动员全体教师积极参与招生宣传发动工作。学校积极鼓励教师参与招生宣传发动工作，据统计，此次招生有近四成左右报读学生是本校教师发动过来的，可见教师在招生宣传中的积极作用。

(三)积极探索教学改革，促进招生工作的开展

学校有生源才会有教学，教学的改革又能促进招生工作的完成。近几年我校在课程改革方面一直在积极探索，不断探索业余本专科班及接轨大专班课程开设与管理。

**个人招生工作总结范文7**

一年来，在学习和工作生活上都取得新的进步，现将我一年来的思想、工作和学习等方面的状况加以总结。

>一、在学习和思想方面，努力学习提高素质

加强政治理论学习，从思想上高度重视，将其作为日常工作的重要资料，能结合理论与实际工作进行分工，自加压力，有意识要求自我多学一些，学好一些，学深一些。在学习资料的安排上，紧紧围绕党和国家大事和大政方针，主要学习了党的十九大、xxxx会谨慎等方面的资料，学习中做到“四勤”，即勤看、勤听、勤记、勤思，透过学习，我提高了自我的\'政治觉悟和思想水平，精神上感觉更加充实。透过学习切实认识到只有加强自我修养严格要求自我才能起到党员的先锋作用才能把所学融入工作，用知识提高本职工作效率。

>二、在工作方面，勤奋务实、尽责尽职

在工作中，我能够持续良好的心态，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，透过不断的思考和积累，逐步构成求真务实的工作作风。作为一名党员，我始终以身作则，对自我高标准、严要求，恪尽职守，执着追求，服从领导分工，在科室工作人员较少的状况下，树立大局意识，认真发行工作职责，努力做好工作，与同事凝心聚力，全力搞好学院的招生工作，认真解答考生和考生家长的问题，展示学院良好的形象，注重研究新形势下的招生政策和方法，总结招生工作的经验和教训，提前筹划明年的招生工作。在对待具体的工作中，一丝不苟，精益求精，认真完成领导交给的任务。

>三、在生活上，向上、遵章守纪

在生活中，我能自觉做到政治上、思想上、行动上与xxx持续高度一致，平时能够严格要求自我，注重日常生活作风的养成，坚决抵制了腐朽文化和各种错误思想观点对自我的侵蚀，做到了生活待遇上不攀比，要比就比贡献、比业绩;作风上艰苦奋斗，提倡艰苦朴素，干一行爱一行，遵守学院的各项规章制度。

**个人招生工作总结范文8**

杨家湾中学一直都积极响应上级关于“普及高中阶段教育，推进职业教育发展步伐”的号召，为中等职业教育做了大量的工作。20xx年x月我校接到七星关区教育局下发的《七星关区教育局关于认真做好20xx年中等职业教育招生工作的通知》文件后，就依据文件精神全面铺开20xx年中职招生工作，现将招生工作情况汇报如下：

>一、目标任务

根据上级文件精神及七星关区教育局20xx年职高高指标要求，杨家湾中学20xx年应完成输送中职计划为290人，依照任务目标，我校及时严肃地将任务分解到8个毕业班，督促层层落实，认真做好中职送生工作。

>二、具体工作

1、成立机构

为加强对中职招生工作的领导，经学校研究决定特成立“杨家湾中学20xx年中职送生工作领导小组”及工作办公室。

组长：

副组长：

成员：

办公室：

2、完善保障机制

为确保中职送生工作不走过场，我校特针对今年中职招生的现实完善了招生工作的奖惩机制，像其中的第三项：班主任特别奖：在本年度中职招生工作中，各班每向区内外中职学校输送1名学生班主任将获得学校奖励30元（区职中每生奖励200元），均是有力的保障。

3、召开专项大会

我校在中职招生领导小组成立和保障机制形成后，专门召开了“杨家湾中学20xx年中职招生工作动员大会”。做到了分工细化、职责明确，并引起全体教师高度的重视。

4、采用多种形式大力宣传

中职招生工作启动后，我校采用了多种形式进行大力宣传。在4~6月份里我校教务处先后制作3期中职宣传展板，2次印刷发放宣传单和《致家长的一封信》；各毕业班班主任组织召开家长会，利用课外时间组织学生观看宣传光盘；学校还多次联系各中职学校的老师到我校召开报告会。

5、认真落实

为了使中职送生工作落到实处，6月初，我校专门组织家长和职业学生到区内各中职学校参观调研；6月中旬开始组织学生填表报名，先后有94名同学填了中职报名表；7月x日至8月x日职业教育办公室负责人和我校校领导深入各乡镇有目标的予以动员。此项工作可谓细致深入，收效很佳。

>三、完成现状

至20xx年10，我校统计中职报名情况，共计完成290人的招生数。并且都已交了就读证明。

>四、成因分析

总的来说，我校对20xx年中等职业教育招生工作非常重视，也切合现实做了大量工作，但工作中还是遇到一些难题，究其原因，主要是家长对职业教育还不认可，甚至持有偏见。拿我校来说，有相当一部分学生愿意到职业学校学得一技之长，但家长总认为孩子上中职没出息，将来找不到工作，即便找到工作也是一个打工的。移民去的家长总觉得蛤仔上了大学才能光宗耀祖，那才是有出息的人。另外，近几年中职毕业的就业现状又给他们传递了不良信号，导致他们对中职教育不信任、无兴趣。因此，他们就把持着孩子，并对上中职持以观望，看有没有优厚的政策。这就给我们的中职教育招生工作造成巨大障碍。问题是可以解决的，学校领导及全体教师想尽千方百计，最终还是圆满完成了290人的招生任务数。

**个人招生工作总结范文9**

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间招生工作已经圆满结束，在上级部门和学校领导的关心、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。现将这一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，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，今年我校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。

**个人招生工作总结范文10**

今年，我校职业中专招生动员报名工作在社会信息产业大量招工、区域特点等环境影响下，动员难、难动员这种情况异常突出。在学校各位领导的统一组织、领导下，我校全体教师上下一心、迎难而上，把职业中专招生工作放在头等大事来做，但今年的职业中专招生报名工作仍然远远未能完成，为寻找失败教训，为下一步职业招生工作打好基础，现将今年职业招生动员工作总结如下。

一、 主要工作

1、 渗透引导，思想转变。

初三下学期初，各学科老师在日常教学工作中和辅导过程中，不失时机的向学生渗透职业教育的发展前景，让学生逐渐转变对职业教育的不正确认识和个人人生观的转变。

2、 集中动员，扩大宣传。

在职业中专招生初期，我校特召开职业中专招生动员大会，通过这种形式，让学生及学生家长了解职业教育的发展和前景，积极转变原有的升学思想和不切实际的升学观，争取家长的支持。

3、 班级讲座，主题推进。

在学校招生大会的基础上，各班级收集各类关于职业教育的视频和有关就业方面的材料，由班主任主持，对学生进行前途理想教育，让职业教育观念深入学生内心。

4、 个别谈话，集中突破。

在职业中专招生动员工作前，我年级在学校领导的组织下，将每一位初三毕业班老师和全校领导干部分配到每一个初三毕业班，包干到班，包工到人，共同完成这一项艰巨的招生任务。在学生对职业教育有深刻认识的基础上，由分班老师逐个谈话、交流，通过摆事实、

讲道理、看实际来动员每一个学生，尽最大努力让学生做出一个符合自己的选择。

5、 请进来，送出去。

为了做好今年职业招生工作，特聘请现在企业工作、原职业中专往届毕业生数人来我校参与学生报名动员工作，大会讲、进班谈，通过学生的亲身经历来让学生对职业教育有一个清醒、正确的认识。

6、 进村到户，不遗余力。

在职业中专招生动员工作期间，因为很多特殊情况，家长请而不来、周末、假期时间学生不到校、学生工作做通而家长不通等情况，采取特殊情况特殊对待，有针对性的多次进行进村入户进行动员，以最大努力来尽力完成这项工作。

二、 主要问题

尽管做了大量的工作，但今年我校职业中专招生工作完成的不够好，可以说很差，让领导失望，除了客观原因，还存在着一系列的主观的因素。

1、思想认识不足，未能充分考虑各项因素。

2、工作不够扎实，没有真正走到工作每一处，许多方面存在不足。

3、工作思路不清晰，未打开新的思路，还是老思想，走老路。

4、人工作没有统筹安排得当，工作不利，能力欠佳。

5、个 各班级完成数量不同，差距较大，教师人个工作也不尽相同。

**个人招生工作总结范文11**

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

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。

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。

**个人招生工作总结范文12**

x月x日，招办组织了全体招生工作人员进行为其半天的培训。书记为我们做了简短的培训，招生队伍的每一位成员也都做了简单的自我介绍，会上，我们观看了去年招生工作的照片和录像。整个培训会轻松而又愉快，我们都非常振奋，期待着招生工作的到来。

x月x日，是我们招生大军正式上班的第一天，也是我招生工作的第一天。当天工作任务不多，我们主要是熟悉工作材料和接听咨询电话。我属电话征询组第一组，组长是x老师。x老师是一位有多年招生工作经验的老同志，为人随和而幽默。上午八点多，x老师召集了我们征询一组的六名组员一起开了一个短会，他强调了工作注意事项，给我们提供了很多经验和建议。记得第一次组长让我试着接电话，我很没有信心，生怕回答不好，可慢慢地一次、两次，几次下来就熟练了，能轻松应付考生或家长的各种问题，看到自己慢慢进步，而且又能帮助到考生，听到考生电话里头的一句句“谢谢!”，心里别提有多高兴了。

x月x日到x日，几乎每天都会有省份艺术和体育类陆陆续续投档过来，但每天都不是特别忙。没有省份投档，我们就接听电话，一有投档，录取现场把征询名单拿出来，我们马上分工合作，剪切名单，联系进档考生，征询进档考生意见及核对信息。

**个人招生工作总结范文13**

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，同比去年增长。

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

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，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。

**个人招生工作总结范文14**

近几年来，我校招生就业工作坚持从学校可持续发展的战略高度出发，抓住职业教育良好就业前景，以就业拉动招生。做到领导重视、全体动员、认识到位、组织到位、措施到位、落实到位，高标准严要求顺利地完成招生工作。

一、基本情况

20--年参加我校面试学生2800人，计划招生810人，实际招生1--9人，是搬到新校后招生人数最多一年。

二、20--年招生工作的主要做法

20--年招生工作在上级领导的高度重视下，统一组织，科学调度，各处室教研组通力协作，全校教职工积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，超额完成今年招生计划。主要做法如下：

1、提早动手，周密布署

今年招生工作，学校领导重视，责成学生处早做计划安排，诸事走在前，取得了显著的成绩。

今年秋季招生，20--年2月份就开始着手制定招生计划了;因为提前动手，掌握了主动权，我们充分摸清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的、上门动员，使招生人数一路攀升。所以4月份，在教育局的主持下，我们邀请--区各初中校长座谈，在座谈会上我校-校长详细介绍了我校办学情况，带大家参观学校实训室，提高了校长们的认识;4月份我们动员部分教师组成七支宣传队到全市初中校进行招生发动宣传，发了广告20000多份;5月1日、2日进行招生面试，5月14日新生报到，5月24日缴校服费，8月中旬报名注册。

2、领导带头，包片包校;教职工积极参与，成立强悍招生队。

在近几年招生工作中，有一个成功的经验，就是每次招生都是领导带头，包片包校;全体教职工发杨主人翁的精神，积极参与其中，抽调出责任心强、能说会道的教师组成强悍招生队，学校所有领导必须参与其中。领导带头深入生源校，体现了我校对招生工作的重视，也能引起生源校的重视。招生队的教师们充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学等关系进行广泛地联系，他们在教学任务繁重情况下克服困难，不计较个人报酬，牺牲节假日休息时间，为学校招生工作尽力。

3、多渠道、多形式加大招生宣传工作

俗话说得好，酒香也怕巷子深，职教招生，宣传先行。在历年的招生工作中，我们采取了多种形式和方法，广泛进行宣传。主要有：

①电视媒体宣传：先后在省电视台、市电视台通过专题片及招生广告的形式进行宣传。

②报纸媒体宣传：先后在海南日报、海口晚报、《省中招指南》《市中招指南》进行了广泛宣传。

③印制画册进行宣传。每年招生前，我们都要印制大量画册发放到学校进行职教招生宣传。

④装备宣传大蓬车下校宣传。在今年秋季招生中，我们装备了三辆宣传车，连续下校宣传15天，把全市的学校都跑了一遍，让每位学生都知道职教业教育的好政策。

⑤制作招生简章、招生宣传彩页、招生传单等进行宣传。在招生工作中，我们适应市场发展，及时调整专业并制作精美宣传资料。

4、经常向上级汇报工作，摸清职教发展动态，第一时间了解国家关于职业教育新政策，并应用于招生宣传中。

20--年--校长调入我校担任校长后，他组织教师多次考察外地办学经验，经常向盛市领导汇报工作，搜集职教发展的新经验和好政策。在今年招生中，我们宣传的一个亮点就是国家助学金，虽然只有一部分学生才能享受，但我们已将这项政策宣传到了每一个家长心里。

5、以就业促招生，将优秀毕业生事迹做为招生宣传的亮点。

就业和招生是职业学校工作中很重要的两个部分，他们相互制约也相互促进。在招生中，我们唱响就业这根主旋律，以就业促招生。在今年招生中，我们邀请了已经毕业的同学到各生源校去现身说法，从他们初中毕业时的想法说起，怎么到职学，怎样学到技术后被学校安置出去，有了好的工作，实现了自己的理想等等。取得了明显的宣传效果。

**个人招生工作总结范文15**

学校坚持认真贯彻执行全国、省、市关于职业学校招生工作精神，加强招生管理，规范招生行为。在江苏联合职业技术学院的直接关心下，在上级教育行政部门的指导下，学校领导班子高度重视，各处室和系部大力配合，经过全校教职工的共同努力和积极参与，我校招生工作，完成任务良好。为了进一步推进我校五年制高职事业，现将招生工作总结如下：

>一、招生工作的举措

（一）分析形势，合理确定今年的招生目标

1、做好生源调查工作。我们通过泰兴市招生办公室了解今年我市高中阶段的招生计划，在中考之前我们又积极配合泰兴市教育局职社科的领导到各初中校实地调查，了解今年应届初中毕业生的实际人数，为我校制定各类招生计划提供科学依据。同时，积极主动向市内外同类学校进行招生专题考察调研，学习他们成功的做法和好的策略，并加以合理吸收。

2、合理制定招生目标。今年我市的初中毕业生仅为8660人左右，普通高中招生计划达5200人左右。根据这一客观情况，我们在制定今年的招生计划时做了适当的调整，计划数从去年的250人降低到220人。

3、调整各专业的招生计划数。根据地方经济发展和产业结构状况，结合我校前几年的招生情况，适当减少了应用化工技术、数控技术专业的计划数，适当增加了机电一体化技术和会计专业的计划数。

4、面对今年普通高中招生政策的调整，我校及时调整相关专业的招生计划和分数线，时刻保持与市招办和联院领导的联系，争取有利的招生政策。

（二）加强领导，招生工作人人有责

1、成立领导小组

学校领导高度重视招生工作，将招生工作视为学校事业发展的生命线来抓。学校多次召开校长办公会、校务会、全体教职工大会，专题研讨招生工作，并建立健全专门的招生领导小组和工作机构组织：

（1）领导小组：

组长：

副组长：

成员：

（2）工作小组：

组长：

副组长：

成员：

2、全员参与，人人有责

学校招生，人人有责。我校多次召开中层干部会议和全体教职工会议，广泛宣传今年我校的招生计划专业结构以及招生政策。为最大限度地完成今年的计划，充分调动广大教职工的积极性、主动性，学校要求全员关心招生、全员参与招生，并完善了相关的考核机制。首先是对蹲点到各初中校的工作人员进行考核，其下乡蹲点招生的工作人员给予特殊的补贴和奖励。对参加招生的中层干部、教职工都有一定的奖励。

（三）广泛宣传，提高招生工作的透明度

1、充分利用每年一度的职教宣传周，广泛宣传学校的办学特色、办学条件、办学成果。让社会各界充分了解、肯定学校的办学业绩。

2、选派专门人员在考生填报志愿期间和考生回校日的时间，现场解释，面对面宣传。

3、利用“微信群、qq群”进行宣传。

4、利用泰州市教育局印刷的《泰州招生报考指南》进行宣传。

5、制作专题宣传片，刻录成光盘，在有线电视台和乡镇初中校宣传、追踪报道。

6、编制《考生必读》、《招生简章》等精美宣传手册。

（四）积极争取地方政府和教育行政主管部门的大力支持。

今年，我市专门制定和完善了职业学校招生政策，加大了对各初中校的年终绩效考核的份额，并对初中校及初三班主任进行专项考核和奖励。在人力、物力、监督和维护招生市场秩序上，给予全力支持和帮助，充分调动各初中校配合我校招生工作的积极性。

（五）调整办学思路，控制我校对口单招专业的录取分数线，强行控制单招生源、有计划的增加五年制高职的生源。

（六）严守招生纪律，全力保障招生公平。

学校与招生工作人员签订《工作责任书》，发现违反规定的情况，学校必定追究当事人的责任，确保“阳光”招生、“诚信”招生。严禁虚假宣传、误导、蒙骗考生，严禁各类“贿招”行为。

>二、招生工作取得新突破

20xx年我校五年制高职计划为220人，招生范围仍然是面向泰州三市三区，招生专业分别是应用化工技术、数控技术、电子信息工程技术、建筑工程技术、会计、机电一体化技术等六个专业、招生计划数分别为25人、35人、30人、40人、50人、40人。最终，实际录取人数情况分别为：应用化工专业招生人数26人、数控技术专业招生人数为29人、电子信息工程技术招生人数为31人、建筑工程技术47人、会计47人、机电一体化38人，我校最终录取总人数为218人，完成任务的99。09%，完成率历史最高。

>三、招生难度大及原因分析

（一）生源数量为我市历史最低

近几年我市人口出生率明显下降，初中生源也相应随之逐年下降。今年我市的初中毕业生仅为8660人左右，为我市历史最低，而普通高中招生计划比去年扩大600人左右，最后受影响的只能是职业学校的生源。

（二）“普高热”传统思想的影响

泰兴过去素有“教育之乡”的美誉，在老百姓心目中，仍然存在“学而优则仕”的传统观念，认为只有上普高，才有出人头地的机会，不仅如此，高中后，注册入学政策的推行，高职院校招生规模的扩大，更加使大部分家长选择读普通高中。

同时，考生和家长对职业学校的偏见，影响了对五年制大专的正确认识，认为读职业学校就是低人一头，前途就是一片漆黑，所以传统“普高热”的观念影响了许多达到高职分数线的家长，总是千方百计地寻求上普通高中的机会，大多数家长都选择三类高中及民办高中。

（三）对口单招和中高职衔接的影响

我校办学结构和办学层次多，特别是对口单招，能满足家长上大学的愿望。况且，近几年相关高校的对口单招计划有不断增加的趋势，致使那些中考分数相对较高的学生在选择高职和对口单招专业时，他们都倾向于选择就读对口单招。另外，中高职衔接的招生，分数线没有严格的限制。这些因素也直接影响五年制高职的招生。

（四）招生秩序依然混乱

最近几年各地职技类学校虽然作了一定的资源整合，但仍然存在一定数量的市外民办学校，相对于我们政府开设的学校，他们有更加灵活的激励机制，有的甚至不择手段利用其它手段，实行高额的招生回扣，导致大量生源流向外地，严重影响了学校的生源。政府和主管部门虽然重视职教招生工作，但对外地非法招生行为缺乏有力的措施。而且这些学校对专业的介绍比较模糊，模糊对成人“3+2”和“五年一贯制”的办学类型的宣传，模糊考生及家长的认识，致使部分生源糊里糊涂地选择了成人“3+2”五年的学校。

（五）高职转本专业和升本率不高，吸引力不大

今年在高职专本方面，由于我们虽然做了一定的努力，但效率不高，没有引起学生及家长足够的重视，所以，虽然有专转本的机会，但吸引力并不大。这些学生读了五年就已经感到在校时间较长，转本后还需继续读2年，时间漫长，他们就业心切，升学的欲望不太强烈；其次，有转本计划的学校大部分是民办性质，学校的品质和品位的吸引力不强，同时还需花费一大笔学费和杂费，大大影响了五年制学生的升学欲望，进而影响五年招生时的吸引力。

>四、今后的工作设想

（一）进一步增加宣传力度，扩大高职专业的影响力。

1、多途径、多方式、多场合地加强宣传工作的力度和广度，特别是加强宣传高职学校的办学业绩、毕业生成才典型和毕业生就业优势，增强我校高职专业的吸引力。

2、进一步动员广大教职工参加挖掘生源工作。在此基础上学校将认真组织精干力量，赴各初中校进行蹲点宣传；不仅要与初中校领导和班主任加强联系和沟通，尤其要直接与考生本人及考生家长联系沟通，必要时走村入户，积极组织生源。

3、进一步发动在校学生，在中考填报志愿期间和暑假期间，去动员考生来我校报名。

（二）进一步争取有利的行政力量，推动招生工作。

向市内同类学校学习、借鉴，争取政府给予优惠的招生政策，加大奖励和考核力度。职业学校的招生工作离不开地方政府和主管部门的关心和支持。今年我市政府和教育主管部门非常关心和支持我们的招生工作，教育局也制定了专门的制度，将职业学校的招生任务对各初中校进行分解，加大了年终考核的分值和力度。今后我们要更充分有效地利用好这些政策和举措，进一步借用行政力量，来推动学校招生工作。同时积极主动地向地方政府和教育主管部门献计献策，积极建议地方主管部门进一步规范招生秩序，进一步完善和规范按志愿录取的程序，建议对无度降分录取的部分民办高中严格执行中考切线要求，严格把控普职比例。

（三）严格考核，提高招生工作的实效性

学校虽然每年都要求全员参与招生工作，建立了招生考核机制，但力度不大，作用不够明显。今后，我们不仅要对在招生工作中取得好成绩的同志给予一定力度的奖励，特别要将五年制高职计划进行专门的考核，加大考核力度。

（四）加强专业结构调整，完善专业体系

我们将结合地方经济发展和产业结构的调整，进一步调整和完善我校的专业结构，更好地跟上地方经济发展和产业升级的步伐，完善专业结构，提升专业与地方经济的吻合度和人们的认可度。

（五）加强对五年制高职专业的管理，提升办学质量

1、强化五年制高职班级的管理。公共科目，特别是英语学科推行校内统考方式，进一步提高教育教学质量，来增强五年制高职招生的吸引力。

2、加强技能培训，引导和鼓励五年制高职学生积极参加各级各类技能大赛，提高技能水平和动手能力。

3、开设专本辅导班。调整办学思路，改革教学方法，提高教学质量，积极宣传和帮助学生参加转本考试，进一步提高专转本的升学率。

4、做好五年制高职专业的就业指导和就业派遣工作，在提升毕业生就业质量上下功夫。

**个人招生工作总结范文16**

幼儿园的招生工作，不仅是幼儿园生存发展的关键，更是关系到全园教职工的生活生存。 我认为更好的做好招生工作，需要全园教职员工的共同努力，这不仅仅是园长的工作。

对于教师来说，应更好的做好服务工作，对孩子更用心、更细心、更贴心，幼儿在园期间，更全身心的投入到幼儿身上，给予幼儿更多的关心与爱护。对家长要善于沟通，及时主动与家长交流幼儿在园情况，询问在家情况，一定要真诚，让家长感受到教师对幼儿无微不至的爱，“征服”家长，让家长做好宣传工作。

对于后勤人员来说，也要以饱满的精神状态来进行一天的工作，厨房人员要更多更好的研究做出更精致更可口让幼儿爱吃的饭菜，让幼儿感觉在园吃饭比在家吃饭还要好吃，让他们更愿意来幼儿园，让家长更放心。保卫人员要热情亲切的接待每一位幼儿和家长，让家长和幼儿感到幼儿园由内到外自上而下无处不在的爱。

对于园长来说，要更有效更直观的做好宣传工作，要以各种形式，

1.比如说:请专家讲幼儿教育的先进理念和方法，与家长统一认识，同时讲一些有关幼儿保健、饮食、医疗等与幼儿切身相关的话题，吸引家长的注意，调动他们的积极性，让家长更好的更切身的感受到幼儿园的规范和专业，建立幼儿园的口碑。2.将幼儿园的标记印在衣服、书包上发给幼儿，让幼儿穿着带有园标的衣服和书包，利用幼儿做宣

传。3.请毕业的部分幼儿回园看看，看看新变化，园里准备一点小礼品作为对孩子的奖励，请幼儿与原来的老师照个相，利用家长做幼儿园的宣传工作。

总而言之，更好的做好幼儿园的招生工作，与所有的教职工息息相关，是每个教职工的责任与义务。

**个人招生工作总结范文17**

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：

一、思想政治方面

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的努力。

二、工作能力及工作作风方面

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

三、全面完成招生的各项工作任务

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。年初我们就可以开始投入简章制作，我通过以往收集的图片配合提供图片材料。

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。

**个人招生工作总结范文18**

近几年来，我校招生就业工作坚持从学校可持续发展的战略高度出发，抓住职业教育良好就业前景，以就业拉动招生。做到领导重视、全体动员、认识到位、组织到位、措施到位、落实到位，高标准严要求顺利地完成招生工作。

>一、20xx年招生工作

（一）基本情况

20xx年参加我校面试学生2800人，招生810人，实际招生1079人，是搬到新校后招生人数最多一年。

（二）20xx年招生工作的主要做法

20xx年招生工作在上级领导的高度重视下，统一组织，科学调度，各处室教研组通力协作，全校教职工积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，超额完成今年招生计划。主要做法如下：

1、提早动手，周密布署

今年秋季招生，20xx年2月份就开始着手制定招生计划了；因为提前动手，掌握了主动权，我们充分摸清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的`、上门动员，使招生人数一路攀升。所以4月份，在教育局的主持下，我们邀请龙华区各初中校长座谈，在座谈会上我校厉校长详细介绍了我校办学情况，带大家参观学校实训室，提高了校长们的认识；4月份我们动员部分教师组成七支宣传队到全市初中校进行招生发动宣传，发了广告20000多份；5月1日、2日进行招生面试，5月14日新生报到，5月24日缴校服费，8月中旬报名注册。

2、领导带头，包片包校；教职工积极参与，成立强悍招生队。

在近几年招生工作中，有一个成功的经验，就是每次招生都是领导带头，包片包校；全体教职工发杨主人翁的精神，积极参与其中，抽调出责任心强、能说会道的教师组成强悍招生队，学校所有领导必须参与其中。领导带头深入生源校，体现了我校对招生工作的重视，也能引起生源校的重视。招生队的教师们充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学等关系进行广泛地联系，他们在教学任务繁重情况下克服困难，不计较个人报酬，牺牲节假日休息时间，为学校招生工作尽力。

3、多渠道、多形式加大招生宣传工作

俗话说得好，酒香也怕巷子深，职教招生，宣传先行。在历年的招生工作中，我们采取了多种形式和方法，广泛进行宣传。主要有：

（1）电视媒体宣传：先后在省电视台、市电视台通过专题片及招生广告的形式进行宣传。

（2）报纸媒体宣传：先后在海南日报、海口晚报、《省中招指南》《市中招指南》进行了广泛宣传。

（3）印制画册进行宣传。每年招生前，我们都要印制大量画册发放到学校进行职教招生宣传

（4）装备宣传大蓬车下校宣传。在今年秋季招生中，我们装备了三辆宣传车，连续下校宣传15天，把全市所有学校都跑了一遍，让每位学生都知道职教业教育的好政策。

（5）制作招生简章、招生宣传彩页、招生传单等进行宣传。在招生工作中，我们适应市场发展，及时调整专业并制作精美宣传资料。

4、经常向上级汇报工作，摸清职教发展动态，第一时间了解国家关于职业教育新政策，并应用于招生宣传中。

xx年厉春校长调入我校担任校长后，他组织教师多次考察外地办学经验，经常向盛市领导汇报工作，搜集职教发展的新经验和好政策。在今年招生中，我们宣传的一个亮点就是国家助学金，虽然只有一部分学生才能享受，但我们已将这项政策宣传到了每一个家长心里。

5、以就业促招生，将优秀毕业生事迹做为招生宣传的亮点

就业和招生是职业学校工作中很重要的两个部分，他们相互制约也相互促进。在招生中，我们唱响就业这根主旋律，以就业促招生。在今年招生中，我们邀请了已经毕业的同学到各生源校去现身说法，从他们初中毕业时的想法说起，怎么到职学，怎样学到技术后被学校安置出去，有了好的工作，实现了自己的理想等等。取得了明显的宣传效果。

>二、就业工作

毕业生就业工作，是一项政策性强、涉及面广、时间紧、任务重的工作。既涉及到国家长远利益，又涉及到社会千家万户。切实有效地做好毕业生工作，关系到校企联合办学的持续发展。学校领导班子高度重视就业工作，把毕业生就业工作作为学校发展和稳定大事来抓：主要做了如下工作：

1、成立了以学校领导挂帅的学校毕业生就业工作领导小组对毕业生工作加强领导、及时进行指导。做到主要领导亲自抓、负总责，分管领导抓具体，一级级抓。

2、学校设置校办公室和招生就业服务机构（校就业办），共同为毕业生提供服务。

3、加强毕业生的就业指导教育，进一步转变毕业生的就业观念。

教育学生树立“骑马找马”的思想，先就业后择业，降低心理预期，先在自己现在实习的企业就业，或找一份自己临近自己专业的工作，积累经验并提升自己的社会阅历，再寻求发展。调整好毕业生的择业定位，积极开展个性化的就业指导和服务，缩小毕业生的就业期望与社会需求之间的距离。

4、积极开展就业服务工作

学校从毕业生就业指导工作入手，将社会需求和就业形势与毕业生择业观念结合起来，引导毕业生认清当前就形势，树立就业信心，面对现实，摆正位置，正确定位就业目标。本着背靠行业，依托系统，面向社会，先就业，后择业的就业原则，统一认识，加强领导，组织有序，确保毕业生就业工作各个环节的顺利进行。主要有以下几点：

（1）学校引进招聘企业到校，进行宣传讲座。通过讲座，引导毕业生树立行业工作的苦乐观、爱岗敬业，乐与奉献的就业观。

（2）继续采取三年级顶岗实习与毕业生就业推荐相结合的方法。根据用人单位的规模层次，有目的的选送符合用人单位录用标准的学生去实习，既锻炼了学生，又使用人单位考核了学生，学生通过实习留在用人单位就业。今年我校毕业生人数少出现了用人单位供不应求的可喜局面。

（3）收集用人需求信息和托宽就业渠道和市常学校建立了“需求信息公告”制度，在信息宣传栏上及时公布招聘信息和通知，真正做到快速、公开、公平、公正的招聘信息发布。学校组织有关人员到用人单位介绍毕业生情况，帮助毕业生与用人单位直接见面，实行双向选择，签订协议。另外在推荐工作中，尽可能地帮助和推销毕业生中就业压力较大的部分女生和家庭困难的学生。

（4）充分发挥党团组织、班主任、专业教师等方面的作用，实行全体教职工“全员参与就业的做法”。在工作中，校长、书记还是普通教职工，都在利用自己的各种社会关系联系用人单位，通过多种渠道广泛收集用人单位的需求信息汇总到招生就业处统一安排；班主任和一些专业教师关心了解毕业学生就业情况，耐心做好学生思想工作；初步形成全体教职工关心学生就业，参与学生就业指导的良好局面。

（5）由学校引进企业和组织毕业生进行面试，学生与用人单位进行双向选择，解决学生的就业问题。

5、20xx年，我校专业毕业生445人，其中专业班429人就业率96。7%，成绩喜人。

>三、存在的问题

1、有的毕业生就业观念没有完全解决，相互攀化，等待观望，由于不能很好地把握自身的就业定位，错过了很好的就业机会。

2、部分学生不愿满足于随便找个工作，出现了就业不稳定，频繁换岗的情况。我们要进一步加强毕业生的专业思想教育。从导向上引导毕业生通过行业就业，树立“先就业，后择业”的就业观，提高毕业生的就业率。

**个人招生工作总结范文19**

xxxx年3月我受组织安排，由xx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20xx年度xx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，同比去年增长。

>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xx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xx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

1、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。

2、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。

3、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，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。

**个人招生工作总结范文20**

感谢各位领导在百忙之中抽出宝贵的时间参加我的述职报告。我是金功夫事业部的---，回顾入职以来，在---的直接领导下认真工作，在诸多方面得到学习和锻炼，现汇报工作如下：

一、个人岗位职责

1、负责金功夫事业部的课程终端销售策划与实施，终端形象的维护管理。

2、负责销售渠道的开发;协助教务进行客户管理和二次开发。

3、制定业务目标并带领团队完成此目标。

4、管理课程顾问及对其提高业务能力提高定期进行培训。

二、入职以来的工作内容

入职三个月以来，在公司领导和同事们的帮助下，尽快熟悉我们课程的销售方式和渠道;并取得一定的个人业绩;在十一月为新同事做示范招生，个人业绩共计9000元;对新同事手把手的培训和示范;对老同事的工作细节提出建议和调整(例如：加强和代理招生的回复联系);联系和调整了与已有合作代理招生机构提成、新合作了三家代理招生机构、根据以上条件，带领团队一个新生团队在十一月完成了80000的业绩。虽然不高，但是个好的开始。

1、分析市场现状和金功夫在市场的位置，熟悉课程产品和已有项目。

2、入职三个月以来，在公司领导和同事们的帮助下，尽快的熟悉我们的课程、销售方式和渠道并取得一定的个人业绩。在十一月全面接管市场部招生工作开始，也因为新同事没有这方面工作经验，利用手头有限资源对客户进行约访和促进报读进行一个完整招生流程示范。然后我的工作回归到管理和提高顾问业务能力，渠道开发和维护合作伙伴关系。

3、关于部门培训。对新同事手把手的培训和示范，对老同事的工作细节提出建议和调整。优秀的个人，离不开优秀的团队!在新同事的陆续到岗后，进行了一系列的上岗培训，主要是进行基本业务培训和单独培训，以及各个岗位的体验。比如说协助教务工作，作为前线的招生队伍，细节决定成败。通过分配日后和顾问工作相关的老学员回访工作，进行二次营销工作，锻炼他们的细心忍耐力，以及适应以电销为主的营销模式，针对来访接待的谈单能力的强化进行个别指导和建议。

4、让老同事在新旧方法中稳定过渡提高业务能力。多听取老同事意见，不冲击其原有招生模式，只是在其基础上对于细节和行内惯例给予建议和学习新知识。让其自行梳理招生流程和在对比新方法发现工作中的不足并进行调整，以达到提高综合招生能力和业绩的提高

5、维护合作代理关系。做好现有地面推广工作和维护已有的7家代理招生关系，调高两家老牌代理招生机构合作提成，新合作三家代理机构，并不断寻找可以合作的合作招生办学机构，开发多项渠道，拓宽学生来源。

三、工作中存在的不足和改进

初次接触金功夫是作为一位普通的课程顾问面试的，承蒙领导们的赏识和信任让我担任咨询主管一职。因为九月和十月是熟悉环境的阶段，也忙于了解我们的市场和课程设计，课程顾问的业务能力情况，虽有出单但成绩并不理想。一些问题和不足，主要表现在：

①需要进一步提高工作效率;

②缺乏大团队的管理经验，协调工作还不是十分到位;

③职能作用有待于进一步提高。

展望新的一年，我自己有决心，也有信心，提高业务能力、经常思考和总结工作内容以提高工作效率;和有经验的人士学习管理知识并根据实际情况进行运用;为公司贡献自己的微薄的力量。

五、20--年的工作计划

1、完成课程的分拆和重新组合、定价(重点)(我们的课程为什么没有办法做低价格，因为我们的课程没有进行多样组合)。

2、增加资源，力求实现每个课程顾问每天业务电话跟进保持在20人次(80/20原则，没有资源就没有学员)。

**个人招生工作总结范文21**

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：

>一、思想政治方面：

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。

>二、工作能力及工作作风方面

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。

>三、较好的完成了招生的工作任务：

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。

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。

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。

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