

# 招生总结报告 招生就业处工作总结报告(汇总5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 招生总结报告篇一

### 一、明确指导思想，用思想政治工作统领全局

在过去的一学年中，招生就业工作处领导班子能够用思想政治工作统领全局，带领全处同志，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，自觉实践科学发展观；能够按照学校部署积极开展“三严三实”专题教育活动，以活动促工作；能够认真执行学校的各项决定、决议，围绕学校确定的工作重心，创造性地开展工作；能够组织大家积极参加学校的政治学习和政治活动，做到理论联系实际，求真务实；能够发挥党组织的战斗堡垒作用，坚持党政联席会议制度，认真贯彻民主集中制，做到工作有计划，有落实，有检查；能够在工作中加强学习，围绕管理育人和服务育人，树立先进的教育思想观念和管理理念，不断提高总揽全局，科学决策，处理复杂问题的能力；能够注意抓好稳定工作，大力倡导团结协作精神，发扬民主作风，走群众路线，积极营造和谐向上的工作氛围。在工作中做到密切联系群众，认真倾听群众呼声，关心群众利益，尽力帮助群众解决工作和生活中众所遇到的困难和问题，充分调动全处同志的积极性，圆满地完成了所担负的各项工作任务。

## 招生总结报告篇二

1、认真做好招生宣传工作。我校针对20xx年的招生形势，提

前准备招生宣传工作。学校在20xx年底就召开了专题行政会议[]20xx年3月，校行政会将招生工作人员分成若干小组，随后，由校领导带领，分赴各初级中学进行宣传[]20xx年7月，在填报志愿之际，校长亲自带领工作人员到各初级中学开展招生宣传。

2、积极配合招办做好招生录取工作。上级要求今年我校招收6名高一新生（其中正式生51名，择校生9名），招办录取正式新生545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初级中学。开学实际报到的学生只有47名新生，有138人未报到。为完成上级下达的招生指标，学校与招办联系，招办补录了55名新生，学校招收了139人（含择校生）。在开学初共招收61名高一新生。

由于部分发放通知书的学生在开学两周后才陆续来就读或提出保留学籍申请，截止目前，高一新生实际已达629人（其中择校生为9人），另有留级生7人。超额完成了上级下达的6人招生计划。

## 二、存在问题

1、招收人数达到629人，比指标多招收了29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招办。

3、由于不良的招生竞争，致使我校已录取的部分学生流失。补录学生成绩堪忧，择校生的成绩就更是低的可怜。

## 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，责任到人，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。特别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责任心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

### 招生总结报告篇三

一、在思想上，我坚持以服务为宗旨，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，以较高的标准要求自已，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，我感觉招生工作是最锻炼人的，在这一年的工作中，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。

在实际工作中，主要完成以下几项工作。

1、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。

2、指导学生填报我院，为学校储备充足的生源。高考结束后，学生马上面临填报自愿，对于一个刚刚毕业的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，争取填报我校达到。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。

3、学生到校的稳定工作是非常重要的。大部分学生都没出省到外地来上学，由于刚到学校，什么都不熟悉，情绪是最不稳定的，我在电话中耐心的与他们沟通，安抚他们的情绪，解答他们的疑问。

针对12年台州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，针对不同的时段不同的工作内容，不同基本素质的同学，进行相应的过程性培训，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，吸取了往年的工作教训，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，也以此因此我坚持这一原则，今年我所招来的学生在协和学院都安心学习，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，请领导斧正。

xx年已成回忆□xx年已经到来□xx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。我愿为了协和的明天更美好而奋斗。

## 招生总结报告篇四

摘要：随着我国高等教育事业的发展和社会形势的变化，高校间生源竞争日趋激烈，如何在新形势下做好高校招生宣传工作，本文从招生需求层次理论出发，对生源市场细分，关系营销的建立，品牌营销保持长效机制等几个方面对该问题进行探讨。

关键词：招生宣传；市场细分；关系营销；整体规划

### 一、招生需求层次理论

招生需求层次理论，是根据学院实际情况将招生需求分为五种，象阶梯一样从低到高，按层次逐级递升，分别为：学校生存上的招生需求，学院发展上的招生需求，学院提高办学质量上的招生需要，学院品牌发展的需要，学院建成一流大学的需要。我们高校为什么要研究招生需求层次理论呢，因为只有清楚了学院发展的需要和所处的层次，才能制定出最符合学院需求的招生宣传计划，招生需求贯穿于招生活动的整体过程中，通过有效执行，从而实现学院发展总体目标。

## 二、招生宣传目标制定

（一）认清形势，确立目标：一所学校招生宣传工作，必须立足于本校，在对本校的专业特色、办学方向、总体规划、招生计划等有充分的理解和把握后，参照需要层次理论先是制定出招生宣传应达到的目的；招生的目标，有的是要多招生源，有的是要多招优质生源，有的学校又是追求报到率，不同层次的学校，或者同一层次的学校在不同的阶段，往往招生目标是不一样的，这一点尤为重要。比如：根据招生需求层次理论处在顶端的一流大学，招生宣传的目的就不能仅仅是为了招几个生源，多收点学费，而因把宣传的重点突出在招生的质量上；而处在底端的新设立的高校（职业院校），制定招生目标，首先要考虑学院招生生源数量上，即能不能招满计划，完成任务。

（二）市场细分，选定主要市场：学校现有发展的差异必然造成学校间不同的考生定位。为使学校资源利用最优化，提高招生宣传效率，这就需要细分生源市场，进行充分、细致的调查研究。

### 1、生源质量细分八二原则

在现有的招生考试模式下，一个学校所处的层次，基本上决定了他的录取分数段学生，各个学校的招生录取分数线有延续性，尤其是对招生计划安排较大的地区。这是考生、学校、社会等多方面因素共同博弈的结果，如果没有发生很大的变化，学校的录取分数情况不会发生变化。招生宣传应根据往年录取情况，确定适合报考本学校考生的分数段，对该分数段的考生进行重点宣传，有的放矢。简单的说，若一个新设立的专科（高职）学校针对一群分数能上重本的学生，无论你花80%甚至是100%的努力，相信你也不会成功；但如果你把精力花在刚刚上专科控制线的学生身上，相信用20%的精力能取得80%的效果。

## 2、生源市场细分

中学是高校的生源库，同一地区有大的生源库，有小的生源库，不同生源库中的生源质量也有高低之分。高校应根据自己学校的目标分数段考生分布情况，有选择的进入不同中学进行招生宣传。大而全的招生宣传反而会分散精力，事倍功半，并有可能产生负面影响。

### （三）市场培育，关系营销

招生工作的关系营销，不是指狭隘的走关系，走后门；所谓招生关系营销，是把营销活动看成是一个学院与学生、家长、高中学校、其他竞争学校、政府机构及其他公众发生互动的过程，其核心是建立和发展与这些公众的良好关系。

### （四）针对性招生宣传，事半功倍

#### 1、高校招生计划专刊

各地区招生主管部门主办的招生计划专刊是每一位考生填报志愿必须使用的工具，因此它具体其他所有媒介所不能有的广泛行、权威性；选择这样的'媒体针对性十分强烈，当然除了选择媒体外，在版面大小和版面位置方面也有很重要的影响；封面封底和中间彩页对考生吸引力更多，当然价格也不菲，在同等价格版面中，处在一类学校的第一页也能得到更多的关注。

#### 2、建好站，合理使用网络宣传平台

随着网络信息技术的发展，网络已成为人们日常生活的一部分。网络宣传可以突破时间、地区的限制，可以有视频、语音、图片、文字等多种形式相辅相成的宣传方式，并可以一对多的进行即时咨询。所以，站是高校实施招生宣传的战略要地，学院一定要建好站，配合其他网络宣传平台，达到高

效结合。

## （五）做好队伍建设，是实现招生目标的重要保障

随着生源竞争的日趋激烈，各个高校都加大招生宣传力度，在考生填报志愿期间，尽最大可能的宣传学校，争取优质生源。常规的招生宣传时间一结束，即考生志愿填报完成，招生宣传工作也随之完成结束，之后等待来年再进行同样的招生宣传。如此进行招生宣传，集中在高考志愿填报前后很短的一段时间内向考生传递大量的招生信息，此时高校基本全在进行招生宣传，考生收到招生信息时间短、信息量大，未必效果最佳；来年周而复始，没有与中学建立长期合作关系，为下年招生宣传打下基础。

考生对高校的选择具有一定潜移默化性，高校可以通过平时的走访、学校开放日、科普知识讲座等多种形式与中学建立一种长效合作关系，在非填报志愿期间宣传学校，吸引考生。这样可以在考生中建立较深的印象，更好的散播学校影响，更有利于学校的招生宣传效果，并可以不断减少宣传投入，形成长效机制。

## 招生总结报告篇五

### 一、指导思想

以“三个代表”重要思想为指导，坚持以市场需求为导向，力争全面实现“十二五”教育发展目标。在校长室的领导下，认真贯彻《国务院关于大力发展职业教育的决定》，进一步落实“以服务为宗旨，以就业为导向，以能力为本位”的职业教育发展新理念，根据学校整体工作思路开展部门工作。

### 二、工作目标

1、认真分析总结20xx年度招生工作,分析当前形势,深入思



考灵活、适用的招生方案，加强生源地相关人员的沟通和交流，为明年5月招生打下良好基础。

2、收集各种实习就业信息，与企业近距离接触，稳妥做好顶岗实习就业工作。加强实训基地的建设和优化。建立“协作型”和“合作制”校外实训基地，签订3—5家合作办学协议，就业工作要做到基地有数、信息及时、情况清、去向明。

3、明确培训工作定位，即开发、管理、协调、服务四大职能，使培训工作取得良好的社会效应和经济效益。确保有5万元培训费，力争有10万元。

### 三、工作措施

#### （一）招生工作

1、认真回顾上招生情况，加强和已有生源地的联系，做好现有学生的`培训和就业工作，确保原有招生渠道的畅通，为搞好今年的招生工作做好充分的准备。

2、积极利用在校教师社会关系的优势，拓展区内和区外招生。根据学校现有制度，保证部分招生费的落实。

3、完善各项资料，加强研究，掌握并用好本地区招生政策，尽力做好明年的招生工作。

#### （二）顶岗实习就业工作

学生就业关系至学校形象。本处将按照“先就业、后择业、再创业”的原则，进行就业指导，用好毕业生就业平台，按期完成98%的就业率。

1、稳妥做好顶岗实习生推荐和管理工作的。

（1）努力完成落实学生的顶岗实习推荐工作，力争学生在合

适的岗位上实习。

(2) 加强顶岗实习班带队教师的培训管理力度，提升顶岗实习班带队教师的管理水平，使每位顶岗实习生都能感受到学校的关心和爱护。

(3) 加强“实习就业跟踪”理念，随时跟踪顶岗实习生的实习情况。

2、集思广益，努力搞好顶岗实习就业工作。

(1) 尽早联系好实习单位，提前拿出实习方案，做好实习准备工作。

(2) 灵活安排实习工作。顶岗实习原则上由学校安排，便于学校管理，但有个别学生可自己联系实习，但无论哪种形式的实习，都必须遵守实习制度，遵守厂规厂纪，严格要求，进行安全生产，在顶岗实习中展示自己，以求企业录用，达到以实习带就业的目的。

3、要加强校企合作。校企合作能否成功，最关键的是毕业生自身的素质，任何企业都不会养活一个闲人，如果学生品质较差，专业一窍不通，企业绝不会用。所以我们对外联系的同时，要做好企业的反馈工作，确保学校内部管理贴近企业需求。要做到“提高毕业生就业工作水平，提高毕业生就业质量，提高毕业生就业率、稳定率”，要让就业学生及家长得到满意。

(三) 校内培训工作

1. 我处将与教务处一起，按年级分专业制定技能考核的时间及实施办

法，保证教学计划内规定的技能人人完备，制定学生考级考

证规划

及奖励政策，让每位同学都具备1—2个走上社会用的上的证书，加

强加大财会专业学生会计证项目的培训力度，力争人人有会计证，

努力在同类学校树立一流形象。

2. 本学期校内将开展的培训项目为：会计从业资格证，助理营销师，

英语应用能力以及四级培训。

### （三）社会培训工作

本学期，我处将走近市场，作好培训项目的可行性分析，制定社会培训规划，尽早启动。

1、利用学校资源优势，努力研究少儿教育培训项目的开发、启动与实施，争取本学期内启动一至两项少儿素质教育培训项目。

2、加强与市职业技能培训中心、人事局，劳动和社会保障所等部门的联系，了解社会紧缺工种和企业需求，制定相关的培训工作。

3、积极利用在校教师社会关系的优势，拓展企业培训工作，根据学校现有制度，保证教师也有一定的实惠。

（四）与学工、教务部门联动，我处牵头，尝试建立学生发展指导中心，探索学生职业生涯规划新路径。

通过有必要的各类校本课程的教育和实践活动的开展，将学

生培养成为：坚持理想与信念，努力适应环境，能够自我调适，增强社会交往能力，开启职业发展规划，保持身心健康，提升文化与美学，学会独立思考，参与社会实践的优秀大学生，真正成为和谐社会的栋梁之材。