

招生老师工作总结 招生老师实习工作总结 (通用5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招生老师工作总结篇一

截止目前：共计完成了审字报告20个、房资审字报告2个、审专报告22个和30个所得税汇算清缴报告。

二、工作心得

__年是质量年，__年末所里启用了新的审计底稿，经过对新审计底稿的整理和修订使自己对新底稿有了初步的认知，正式采用新底稿，无论从底稿的顺序还是底稿的内容，大家都经历了从不熟练到适应的过程，也逐渐体会到新底稿的优势。例如：以往审计中对现金流量表的编制无法体现工作轨迹，即使书写计算过程，单纯的数字加减也无法让人清楚明白计算详情。

新的审计底稿弥补了这方面的不足，将快速编制现金流量表的套路用e_cel表格清晰体现。使用它编制现金流量表，一方面节省了记忆公式的时间，另一方面也细化了编制流程，能更容易发现编制漏洞，及时根据企业的实际情况调整编制方式;2.以往审计底稿较为简单，尤其对助理人员，许多需要详细复核的科目往往仅有审定表及明细表，真正分析复核的程序没有实施，导致审计风险加大。

新的审计底稿从表的数量和表的设置上弥补了这方面的不足，

将需要实施的程序用各种形式的e_cel表现，既规范统一了审计轨迹，又强化实施了审计必要的程序。经过一个循环的实践，新底稿真正践行了质量年的宗旨，审计质量也为近几年中较为优异的一年。

根据领导的部署，__年由我和孟工搭档工作。我们小组每开展一项工作，都会从实践中摸索经验，以便更好的提高工作效率。例如：

1. 合理分配时间，保证现场工作按时、有条不紊的进行；
2. 合理分工，保证现场需要采集的数据按部就班的完成；
3. 清晰划分权限，保证每个项目专人跟进，不出现空管的现象。

在领导的率先垂范和同事们互相帮助齐心努力下，__业务部延续了20__年度优秀部门的工作作风，又一次完成了任务。

三、工作不足

1. 提高工作效率

由于采用新的审计底稿，加之对新底稿的填制不能马上熟练，且在业务初期没有进行级别限定，导致前期几乎每个公司都进行了大量的调查和了解工作，延长了时间，降低了工作效率。本年审计中后期，领导及时发现问题，调整审计策略，重新划分需要进行详细风险评估的级别。并且经过一段时间的经验积累，对新底稿的运用也越来越熟悉，工作效率也得到了提升。

2. 加强企业个体的深入了解

随着底稿的不断更新提升，底稿的编制也要求越来越精确。

比如：穿行测试的审计结论如何定位准确、各个科目的审定表明细表和测试表的审计说明和结论如何表达、业务完成阶段各表的填制如何呼应之前的审计程序及如何明确表达审计项目最终的结论等等，都是需要不断学习和总结的。其次，如果不对企业生产流程有清晰的了解，对企业财务软件中存货、生产流程的设置有清晰的认识，那么对于新底稿中存货、成本部分的分析性程序的底稿是无从下笔填写的。这就要求在日常工作中，须总结每个企业的特点，特别是对长期合作的客户要做到细化了解，才能将底稿做的更加符合要求。

3. 加强自我学习

随着时间的推移，我越发的感觉学习的重要性，在日常生活中不但要认真学习审计、会计的新准则，还要多向同事们学习和请教，弥补不足，不断完善理论水平并与工作中的实践相结合，提高自身的工作能力。

着眼未来，为更好的使我部发展，在今后的工作中我们大家要比形象，促对话交流零障碍比作风，促为企业服务零距离比业务，促办理事项零差错比质量，促服务结果零投诉比效率，促日常工作零积累。只有更好的为客户做好本职工作和增值服务，才能使我部工作开展的越来越顺畅，才能使我们个人得到更多的历练。

招生老师工作总结篇二

首先，对待这些孩子们，我们必须做到：责任心，爱心，耐心，童心。

其次我认为做到以下几点：

- 1、作为一名幼儿教师要清楚地知道自己的本职工作，目的和任务。做到对孩子们，家长们，幼儿园及自己负责任，让家长放心，让社会放心。

2、每一个幼儿教师要用真心去呵护班级上的每一个小朋友，不管在任何情况下，我们充当的角色都不同，在孩子们需要关心疼爱时，我们就是慈爱的母亲；在孩子们耍脾气时，我们就是严厉的父亲；在孩子们玩耍时，我们就是忠实的伙伴。

3、在幼儿园工作，我们必须有耐心，因为幼儿园的孩子们都是刚刚离开父母的怀抱，这就要求我们老师做到都有耐心，多哄哄幼儿，在孩子犯错时，学习不懂时，我们不要一味的责骂他们，而应该有耐心地告诉他们，这件事做错了，同时，我们要给孩子养成讲道德，以理服人的好习惯。

5、和孩子们多沟通：对年龄小，话少，胆小的幼儿，我们应该根据幼儿的不同特点来引导和启发孩子们多说话，做游戏，讲故事，唱歌，跳舞，玩积木，看图书，和孩子们打成一片。让他们面对教师和自己的好伙伴一样。但要记住孩子们也是有思想的，只有你尊重他，他才会懂得尊重你。

6、家长是孩子们的第一任老师，孩子们和家长经常在一起，所以我们要经常地和家长沟通交流，和家长多沟通很重要的，在家和父母接触的时间长，因此教师应该经常把幼儿在园情况和家长沟通，了解幼儿在家中的情况，和家长相互配合，共同培养孩子的好习惯。

再次，作为一名幼儿教师，要善于观其言，察其行，发现幼儿有缺点，我们要及时指出，鼓励幼儿改掉坏习惯，有时可以结合孩子的不良习惯，给孩子们编一些故事让他们判断这样的做法对不对，同时，也要培养孩子们地爱心和合作精神。孩子们有一点点的进步，老师就要多加表扬。

最后，作为一名幼儿教师，我们一天工作下来，多反思一下自己的工作不足之处，这样增加自己的教学经验，丰富自己的个人魅力。

招生老师工作总结篇三

时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这上半年的招生工作，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。现就上半年的工作总结如下：

能够做到热爱自己的工作岗位，以科学发展观统领自己工作的一切事业。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。

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。

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。

2、负责x职业技术学校联合办学的部分联系工作及x省、x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x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20_年招生奖励及科学决策20_年招生工作打下坚实基础。

招生老师工作总结篇四

我校主动响应上级关于大力发展高中教育和职业教育的号召，按照xx县教育局关于一中、职中招生工作的文件精神，做了大量细致的工作，目前招生工作仍在进行。现将招生工作情况汇报如下：

学校成立了由校长任组长，副校长、年级主任、课堂领导为成员的招生工作领导小组。领导小组成立后，校长亲自召开了动员大会，相关领导、全体初三课堂领导和任课教师参加会议。把具体工作一一分配下去，做到了分工细化、职责明确。

（一）领导重视，认识到位。根据招生工作相关文件精神，学校领导班子召开了班子会，认真分析了一中、职中招生工作的重要性。特别是把职中招生工作的认识提高到一个新高度。第一职中招生工作是一项重要的政治任务。县委、政府高度重视，其意义不仅仅在于为职中多招收几个学生，而是通过扩大招收宣传力度，招收更多的考取高中没有希望的学生到职中来，避免升学无望的学生大面积流向社会，成为低素质的社会劳动者。第二职中招生与xx一中招生工作同样重要。为xx一中输送学习成绩优秀的学生很重要，这是我们普遍关注的任务。为职中输送学习成绩中等，甚至偏低的学生同样重要，因为这是为学习成绩不是很突出的一大批学生找出路，这些学生通过继续学习对口知识，进一步深造，提高专业技能，或者学好一技之长，毕业后就业。为社会、为张北造就更多的专业技术一线人才，大幅度提高劳动力素质，其意义重大。

（二）思路清晰，宣传到位。第一不遗余力的宣传职中招生政策□20xx年上半年，学校首先召开了教职工动员大会。进一步统一思想，统一口径，要求不仅9年级教师要做好毕业学生分流工作，其他年级教师要针对自己所教学生实际状况，尤其是有辍学苗头的学生更要提前进入招生阶段，即鼓励7—8年级个别学生提前进入职教中心学习。学校累计召开课堂领导会议4次，召开学生大会3次，广泛宣传职中招生政策，要求领导小组全体工作人员必须吃透政策，让全体学生明白政策，明确职中招生工作涉及到成百上千个学生家庭，涉及到成百上千名学生的就业和前途。其实搞好职中招生工作本身就是落实一项惠民政策。

尤其是招生优惠政策必须宣传到位，做好宣传是认真落实国家惠民政策的前提条件。其次不遗余力的宣传职中的硬件设备。职中自从新迁校址后，学校硬件设备得到大力改善，教学楼、实验楼、学生公寓设备先进，整个校园环境干净整洁、文明优雅。这些硬件设备，通过广泛宣传，得到了学生和父母的认可，为招生工作的顺利开展奠定了基础。再次不遗余力的宣传职中的师资队伍和发展前景。

这几年职中教师队伍不断发展壮大，师资力量不断得到充实和加强，对此，我校向有意前往职中就读的学生和父母做了广泛宣传。因为拥有优良的师资队伍是办好一所学校的关键。随着教育形式的发展，职中教育发展形式一片大好，上级部门高度重视职业技术教育，县委、政府大力扶持职业技术教育，将来职中的发展前景更加美好。最后不遗余力的宣传学校为学生开辟的就业门路。以身边的实例，做最好的范本，广泛宣传职中为学生开辟的就业路径。因为学生和父母最关心的就是就业前景，就业前景好，才可以吸引大批的初中毕业生来职中就读。

一是及早动手，做好学生思想动员工作。为学生分流奠定思想基础。二是做好防控工作。第一是防。防止学生辍学，防止外来学校招生。第二是卡。层层设卡，任何人不得擅自向外校推荐学生，任何人不得在学校和学生之间散发外校招生简章，任何人不得做学生父母工作。第三是阻和拒。外校来招生，教师要阻止和拒绝，领导更要阻止和拒绝。三是向父母发放宣传材料。给父母发放了《致父母的一封信》，信中细致讲述了职中招生政策及其优惠政策，更大程度取得与父母的联系。四是课堂领导、任课教师做好家访工作。学校委托课堂领导、任课教师亲自到学生家里做宣传动员工作，力求取得效果。中考前主动做好优等生与xx一中的签约工作，防止优等生外流；中考分数等第公布之后□x等第□xx上等第学生课堂领导与学生人人见面，人人谈话，动员学生到xx一中就读。等第学生学校不仅为职教中心提供最新的学生联系信

息，7月初课堂领导还协助职教中心教师深入到学生家庭中进行家访，效果优良。通过这些办法，争取更多学生到职中就读。

一是制定职中招生奖惩制度。在制定教学成绩奖励办法的同时，明确制定了一中、职中招生奖励办法，给初三各班制定了每招生任务，按照任务完成情况落实教学成绩奖励办法。

二是招生效果与年终考核挂钩。把招生工作作为教师的教学常规工作之一，写入教师年终考评细则，把每一位教师的招生工作绩效作为该教师评优选模的硬性条件。通过这些办法，我校职中招生工作取得了优良效果。

在今后的工作中，我们将进一步提高认识，采取更加有效的措施，努力完成一中、职中招生任务，为办好三中教育、办好高中教育作出我们应有的贡献。

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2());

招生老师工作总结篇五

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

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《_市农广校20_年秋季招生方案》。经过全校教职员工的共同努力，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，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_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20_年秋季，共招了360人，同时随机分为6班。

1) 20_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_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