

2023年春季招生工作总结 招生工作总结(大全6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

春季招生工作总结 招生工作总结篇一

一周的工作感觉很充实，每天都是那么忙碌，虽然总是重复着做同样的工作，但还是从这样不断重复的工作中明白了耐心、细心、克制情绪的重要性。这是对于我这样年龄的人最缺的东西，也是工作中最宝贵的东西。虽然刚参加事业单位考试，但是成绩不是太满意，在工作中多少有那么一点情绪，我会尽量克制自己，以学校的工作为重，只要我还在学校的一天，我都会尽力去完成自己该做的事及各位领导交给我的任务。

以前我的岗位名称是市场部，现在改为招生就业办，其实我很明白，只是把名字改了，但是我的工作本质没有改，反而给我的压力会更大，感觉整个学校的壮大都与我们部门息息相关，招生和就业，我们考虑的不仅是招生，还要考虑我们怎么为我们学校的学员联系和提供更好的就业机会，这关系着整个学校的兴衰存亡，但是我们一定会努力。

一周的工作，也发现自身的一些问题，对工作不够认真，有时还是出现了情绪急躁等。在以后的工作中我会不断改进，多与同事交流，多向同事请教，减少和杜绝一些问题的发生。

四、接下来一周的工作打算

经过一周的工作，我发现我们部门还应当招一致两名女员工，

最

近一直在通过红河人才网招聘相应的人员，培训。使毕业生求职应试能力等综合素质得到提高。

另外，积极了解市场最新用人信息，与西安、广州、深圳、成都、**等地用工单位取得联系，并及时将用人信息反馈给毕业生，指导学生做好分流。08年我州有大中专毕业生6890余人，加上02年以来还没实现就业的7969人，年度需要就业的大中专毕业生14859人，而今年的进人计划只有1503个岗位。这对于我校的中专毕业生，是较为残酷的事实，针对严峻的就业形势，我校引进13家用工企业到校开展“供需见面”洽谈会，共提供就业岗位416个，缓解了部分就业压力。同时将毕业生信息与用工单位的用人信息发布到学校外网上进行互动。逐步形成了事业、企业、省内、省外、州内、州外、长线、短线、临时就业的新就业框架，通过各方面努力，今年毕业生就业率（含各类就业）达95.16%，达到了预期目的。

1、我校招生宣传所到之处深入人心。但由于我州是一个拥有三百多万人口的大州，地域辽阔，有一百余个乡镇，120余所初级中学。招生人手不足，故宣传广度还远没达到理想状态，相当一部分中学以信函来往的形式宣传。对此，我科将针对性的扩大宣传范围。

作好信息反馈，及时调整及科学的设置专业。加强与州内卫生系统、相关企业以及州外、省外有关部门的联系，取得第一手信息，与市场对接，掌握用人信息，订单培养。保证学生多渠道就业。

一年来，由于领导关心，职工支持，加之科室人员认真细致的工作，成绩显著，我们也深感责任重大，今年将继续“创新”工作思路，与时俱进，再创佳绩，为学校的发展贡献力量。

春季招生工作总结 招生工作总结篇二

一、成立机构，明确职责

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。

二、提高认识，做好宣传

(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。第二职中招生与一中招生工作同样重要。为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。20_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。

三、布置工作，措施得力

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一中的签约工作，防止优等生外流；中考分数等第公布之后，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。

四、制定制度，充分激励

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。

春季招生工作总结 招生工作总结篇三

1、三月份，北湖区教育局就我校的招生工作召开表彰会议和xx年招生工作会议，区教育局把中等职业学校招生工作纳入党政领导、督学及股室联系学校责任制范围。局党政领导、

督学及股室分片负责，综合协调，确保招生工作的顺利进行。并制定了严厉的奖罚措施，要求北湖区各生源学校无条件大力支持郴州综合职业中专学校的招生工作，任何教师不得以任何借口违反招生纪律。为我校招生工作吃了一颗定心丸。

2、学校围绕招生工作开会讨论多次，及时了解招生市场信息，制定相应对策。

3、学校领导身先士卒，亲临招生一线作战，联络生源学校，到生源学校下班宣传，联系学生及家长，极大地鼓动了学校教职工的士气。

4、学校在招生工作上投入很大，只要是有利于招生工作的开展，学校都大力支持。

1、3月底完成了招生宣传的准备工作。精心挑选招生组长，完成了下乡宣传的各种经费预算。

2、组建了一支强有力的招生队伍，专职招生人员。

3、制定招生宣传租车协议和租车管理制度

4、制作招生宣传资料，及时地保证了教师招生宣传。

5、集思广益，经教代会通过，行政经校委会多次讨论研究，制定了行之有效的招生方案，有力保证了招生工作的正常开展。

7、组织招生宣传队伍，下生源学校招生宣传。本期共宣传了213所生源学校，共386个班级，有力地保证了教师暑假招生有信息来源。

8、招生办积极主动与区、市教育局取得联系，即时掌握填报我校志愿的信息，有效地联系学生和家長。

9、协助学校为国家级示范性中等职业学校复查搞资料、装备现场。

10、为招生工作在校内校外制作宣传墙，宣传版和宣传光碟。

11、征求教职工意见（报名申请招生区域），合理安排全校教职工的招生区域，将拿到的名单发给各县市报名招生的老师，保证了正常的招生次序。

12、培训选拔招生接待员，安排暑假招生接待工作。

13、核实xx年交一期学费的学生，统计补发xx年未领完的招生费。

1、今年是全市生源最低谷，总计初三毕业人数3万余人，生源量锐减，导致今年招生尤为困难。

2、普高跟职业学校抢夺生源，再加上大部分家长对职业教育的理解，许多不具备上普高条件的学生也跟着潮流走，到普高求学，除去一些无力就读或无心就读的学生，上职中的人相当少，使职业学校生源巨减。

3、由于前几年社会上职教办学存在不规范现象，一些私营办学者采取不正规手段，其办学设施差，教书无责任感，纯粹是冲着经济致富的念头办学，学生不能学到一技之长，给职业教育抹了黑，其负面疾短时间内难以消除。

4、各职业学校之间恶性竞争生源，实行减费大战，互相攻击，造成招生负面影响大，招生成本提高。

5、教职工的招生工作积极性较往年有所下降，少部分教职工甚至作好了罚教也不下乡去招生的打算。

1、九月份新生入学后，积极配合学校有关部门做好学生的稳

定保学工作，排除了个别学生思想动摇的倾向，督促已报名但未入学的学生尽快入学，扩大了招生战果。

2、做好了招生方案兑现的资料和凭据统计工作。本年度我校招收新生1400人（含春招和非学历班人数），已完成招生任务的教职工201人未完成任务的教职工3人，其中5人产假，6人住院，完成招生15个以上的12人，完成基本任务人数占总人数的98%。

3、协助职教中心对非全日制注册进行注册及培训工作。

4、完成了五中学生分流工作及学生学费的缴纳工作。

5、落实各招生组申报的困难学生名单及补助相关工作。

6、出台我校教职工招生培训方案。

春季招生工作总结 招生工作总结篇四

在县教育局的亲切关怀下，在学校领导大力支持下，我们招生办为完成上级下达的招生任务，把招生宣传作为工作中的重点，明确招生责任，拓宽招生渠道，落实工作措施，严明奖惩制度，积极协调各种关系。以省长郭庚茂关于职业教育讲话作指导，以市两会为契机，紧紧围绕《一法一办法》，想方设法，千方百计全力抓好招生工作。今年我县初中毕业生共3100人，县高中、二高扩大招生，加上县外学校的跨境招生，导致无序竞争，招生工作非常困难。全年共招生371人，其中职业中专招生260人，成人幼师x人。为完成这些招生任务，我办采取了一系列的措施，现在回顾起来主要有以下几个方面。

1、精心选择宣传材料，编印招生简章，印发《致学生家长的一封信》，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，编制了一万本图文并茂的宁陵职业中专宣传册，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、录制职业教育节目专题片在县电视台播出，注重介绍我校的软硬件设施，大力宣传国家关于大力发展职业教育的方针政策，以权威的言论和事例向社会和在校学生宣传职业教育，使社会对职业教育有一个更高的了解，提高了人们对宁陵职业中专的认识。

3、招办协同各初级中学对学生及家长进行了思想动员，开好“三会”（教师会、学生会、学生家长会），通过形势宣讲、广告宣传、走访学生家庭等形式，宣传职业教育，引导初三学生到我校学习。

4、开展学生才艺展示参加大型公益活动为进一步提高我校的知名度，我们招办还协调参与了学生的才艺展示工作，积极的动员引导各乡镇中学学生到我校参观。针对我县梨花节、酥梨采摘节两个节日，招生办还协调我校学生参与了梨花节开幕式太极拳表演和酥梨采摘节志愿者活动，收到了良好的社会效果。

二、组建一只专业招生队伍，做好招生的各阶段工作

招办从历年招生任务完成的较好且工作认真有一定的招生经验的教师中选拔2人担任专职招生工作，担负招生的主要任务。校领导实行包片责任制，目标层层分解，把各校招生任务分解到每个招生教师的身上，在学校的统一安排下，开展各阶段的招生工作，这样使得整个招生工作做到定人定点定任务。制订了招生进度表，招生教师天天报，片区领导周周报；一周一合计，一周一总结。发现问题，及时纠正。

三、深入千家万户，做好鼓动宣传

进入招生旺季以来，招生办一班人顶烈日，冒酷暑，披星戴

月，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，我们顾不得吃饭，走村串户，力求把我们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。我们宣传招生途中，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。中招考试过后，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、转变工作作风，发挥窗口作用

招生办是我校的窗口，如何发挥窗口的作用，更好的展示我校的形象，摆在了我们招生办面前。我们决定从自身做起转变工作作风，治懒，治散，节假日一律不准休息请假；整顿工作纪律，接人待物，实行礼貌用语，文明用语，给来访的学生及家长营造一个温馨的氛围。来招办咨询的，我们都热情接待，仔细询问学生及家长的意向，揣摩学生及家长的意图，认真解答他们的疑难问题，做到百问不厌其烦。使他们高兴而来满意而归。在接电话方面，我们尽量和气、耐心，以真诚的心态来感动对方，引导他们到校参观或入学。

五、招生工作存在的主要问题

我校专业基础相对薄弱，专业师资紧缺，专业设置较少，发展方面还存在着许多困难和问题，还不能满足我县经济发展和众多学生学习的需要，招办工作仍然面临着十分繁重和紧迫的任务。

- 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、办学实力不足，缺乏招生吸引力。我校基础设施薄弱，学生实习实训场地不足、实习工位不够、实训设备短缺的问题十分突出，影响学生技能培养和职业教育质量，进而影响到学校招生吸引力。

3、中专招生秩序混乱问题。民办职业教育机构和县外职业学校非法招生中介花大量的成本进行不正当“招生”，一定程度上干扰了正常的招生秩序，某种程度上损害了职业教育的声誉，给我校今后的招生工作造成了一定的负面效应。夏邑，民权的学校以高额的回报，打乱了正常的招生秩序，据了解，目前我县仍有50人以上的学生流失到外县其他学校。

五、几点建议

1、建议组织一支学生招生队伍。挑选素质高，纪律好的学生，进行招生培训，以他们的所见、所学、所闻告诉广大在校生，取得同龄人的共鸣。

2、组建一个招生稽查队。主要和教育局协调好，对于外来的不法招生户和中介进行打击举报。对于未完成招生任务和招生指标的学校和个人吸取高额回扣往外输送生源的，坚决给予打击。

3、规范招生政策，形成文字材料。近年来，由于招生生源问题，出现过不少矛盾，希望学校出台一个操作性强、实用性强的招生政策，使招生工作规范有序的进行。

春季招生工作总结 招生工作总结篇五

一、多方宣传，注重实效，吸引责任地区优质生源

从宣传资料来看，杭州地区的生源质量总体状况比较好。上线生源以部分中游、下游偏好高级中学为主。从集中宣传和下校宣传的情况看，达到我校预估分数线的生源或所在学校成为众多院校强势宣传的重点。首先，由于杭州地区经济较为发达，达到预估线的生源多数选择名誉性较大的院校；其次，杭州地区毕业生就业优势比较明显，众多生源选择当地的高等院校。这两点的存在，使得招生宣传工作困难重重。为此，招生宣传人员在宣传咨询中，一是不错过每个宣传机会，跑集中咨询点，走分散学校，尽可能增加宣传机会；二是紧紧抓住学校行业优势，采取“以学校办学特色吸引考生、以周到的咨询服务感动考生”的宣传策略，转变考生“地区优势强化”观念，全力吸引优质生源报考我校。

二、挖掘资源，加强联系，研究建立稳固生源基地

1、参加高招咨询会开展宣传。6月23日、24日，浙江在线联合浙江省普通高校招生研究会本专科分会、高职分会分别在杭州市浙江工业大学，萧山广播电视大学举办了“20_年高校招生大型现场咨询会”。中科大、武汉大学等在内的全国两百多所高校参加的“浙江高校招生咨询会”，面对前来咨询的考生及家长，我校咨询老师从学院概况、专业设置、就业形势、招生政策等方面一一给予详细介绍，为广大考生提供信息服务和志愿指导，取得良好效果。

2、招生宣传人员深入到学校开展点对点宣传。招生宣传人员分别去杭州市的学军中学、杭州市第一中学开展招生宣传服务。招生宣传人员通过走访学校一方面是将学校的招生信息传递给考生，另一方面通过走进学校点对点的宣传服务可以进一步拉近与常年以来生源相对旺盛学校之间的距离，便于今后建立稳固的优质生源基地。目前，招生宣传人员与杭州

学军中学的冯定应副校长交流时，提及建立优质生源基地的想法，冯副校长表示很乐意与我校合作。具体细节，可能需要我校招生办人员与冯副校长商议。

四、总结凝练，深刻剖析，查找工作中存在的问题及建议

1、首先总结了以下家长最关心的问题：

1) 我校的录取分数线情况及是否退档问题。

2) 我校的王牌专业是哪些，及报考专业之间的极差问题。

3) 我校学生的教学资源及学生的生活环境。

2、学校招生增值服务有待完善。建议学校建立优质咨询生源信息登记与反馈制度，从而留住一些优质生源。在咨询过程中，我们发现很多高出学校预估分有意向报考我院的考生，都希望当场交流联系方式，进一步获取相关录取信息。但当时我们都没有名片，只能让他们打招生办电话。

3、重视宣传材料的制作。今年宣传有三种资料：大纸的招生宣传简章、招生宣传书、各省份的往年录取线。

1) 这三份材料中，大纸的招生宣传简章只适合布置会场等、招生宣传书适合与其他院校和家长交流时用，都不方便让学生家长带走，而各省份的往年录取线这份材料，虽然便于带走，但无专业介绍，学生家长回去没法仔细研究。建议制作折叠式方便携带的招生简章材料。

2) 在参加高招会场时，最好能使用那种带有杆的招生简章，方便学生家长不用咨询，就可以先了解学校各方面信息情况。

3) 各省份的往年录取线那份材料，可以把相应省份的各年份重点分数线标注出来，方便家长比较，一目了然的了解信息。

4、目前我校的招生宣传模式，一般比较针对城市高中生，接触农村高中生较少，学校应该重视对农村学生的招生宣传。从各校的生源情况来看，其实农村的学生人数往往大于城市的学生，同时处于城市的孩子，大部分都会上网，了解各高校的渠道比较多，反而是农村的孩子，值得学校关注。

5、加强与各中学老师交流。不论是参加高招会，还是去中学宣传，很大一部分都是广撒渔网，缺乏针对性。如果各中学老师了解学校，并向适合本校分数一定范围的学生宣传学校，将会有事半功倍的效果。

以上是20_年招生宣传人员的工作总结，有不妥之处，还望指正。

春季招生工作总结 招生工作总结篇六

（一）打响招生工作“”：在过去的8年中，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20xx年末至20xx年初也不例外。在20xx年年末的时候，我地回顾了20xx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“”□20xx年xx月份率先带领一批xx年x的进行回访□20xx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”□x月末携带印制的招生材料和笔记本我所负责的xx地区，严格以做好工作为基本工作准则，第一时间各个详细数据，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达到“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一登营销战术。

（四）全力进行“ ”：抓住契机，以为切入点，全力准备好20xx年招生决战的全部事宜。在时候，完全改变网络报考志愿无法与这一局面，“ ”，以xx大会为形式，吸引到现场，彻底改变传统营销策略，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。

（一□20xx年地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

（二□20xx年全院录取的考生文理科最高分出自我所负责的xx地区，其中文科最高分为分，录取专业是、理科最高分为，录取专业是。

（三□20xx年地域招生录取总人数突破230人。

（四□20xx年所负责的总报名人数突破50人。

（五□20xx年个人招生录取总人数位居全院第一。

（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“拉一登营销战术”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：平时与沟通，包括与沟通都至关重要。

（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、战术持续改进。例如：如何应对，针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自己的招生技巧。

（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：自己所负责的各个地域的方法应不同，进而自己所负责地域各个方法不同，以至于自己所负责地域方法达到不同。

（六）吸取集体智慧的结晶，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，我们应该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：时刻留意集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，相信一定有你惊喜的东西值得你去“收藏”、“把玩”、“收获”。

（一）做好工作，提高录取新生的报到率。

（二）充分利用这一契机□xx20xx年招生工作。

（三）安抚，做好工作，稳定，为建设和谐校园、创建品牌学院尽一份自己的绵薄之力。

（四）做好20xx年的招生工作。

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

综上，这些只是我20xx年上半年的工作概述，不妥之处诸多，期盼领导斧正！