

2023年招生工作周计划 招生工作总 结(优秀9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

招生工作周计划 招生工作总结篇一

20xx年秋我校新招开放教育新生，在校领导的带领下和各位老师的细心、耐心的讲解下，迎来了一个好的开始。

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，学校始终把招生工作摆在首要任务来抓，要求全校教职工积极支持电大的招生工作。卢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；争取招生政策，协调支持力度，检查招生进展情况。

2、科学调研，预测生源动态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。

我们**省直电大学习中心会一如既往的努力工作，跟踪每位学员的学员情况，力争做到最好、最优！希望我校的每位学子在未来的职业道路上走得更畅通无阻！

招生工作周计划 招生工作总结篇二

在整个的招生工作中，我们分为三大步来完成。

开始了第一期的招生工作，我和刘欣秀老师一组，只要负责

开发区澳德乐的招生工作。

于是我们总结经验，首先要面带微笑，和幼儿打招呼，调查的心态来散捞，仅仅是推广我们的专家讲座为目的，这样就会让家长减少抵触，从而能更好的捞到名单，于是我们重新整理话术，调整心态，面带微笑，迎接下一位的家长。

同样我也遇到过很“通情达理”的家长，对教育很关注、重视的家长，这样我们的幼儿园得到了更多更大推广，同时也增加了我们很大的信心。

还遇到过让我尴尬的家长，会让自己不知所措。但这所有的一切都让自己历练着，成长着。就这样，在失败中找原因，成功里找经验。这是我在幼儿园都体会不到的。

同时也让我真正的零距离的了解到了家长对幼儿园的需求和期望。

在小区里预约相对于市场推广要“轻松”些，我和王志敏老师和赵飞飞老师一组。主要负责新城市花园东门的招生工作。

在小区里一定要注意自己的言行举止，因为自己就是红缨的门面，会影响到家长对整个幼儿园的印象，所以会在形象方面更加的严格要求自己。

小区推广预约没有我想象的那么简单，因为家长会停下来和你细细的沟通、交流，例如说教学、特色，开始我会很茫然，因为对幼儿园的不了解，但是通过王志敏老师和赵飞飞老师的帮助，也有了自信和家长沟通。

在这个环节中我了解到家长对于幼儿写多少，认多少，并不在意，只是在意孩子在这个幼儿园里玩的快不快乐，有没有交到新朋友，孩子在幼儿园时不想给他太大的压力。

那一时刻，我找到了另一个目标，以及对“一个好老师比一个好幼儿园更重要”的渴望、理解。

这个阶段我和田兆冉老师、韩科老师一组。是在新城市花园北门发放门票。

在发门票的时候我们是针对已经预约的“准客户”，但是我们还是没有放弃现场预约的新家长，在这个环节中，我们都能够自如的应对家长，以及对家长提出的问题都会很好的解答，完全有了自信，和前两阶段的感受完全不一样。

看着家长来领取门票时的那种积极，其实心里很高兴，因为其中就有因为自己的努力而来到红缨幼儿园的家长。

其实在整个的招生过程中，不仅提高了自己和家长的沟通能力，零距离了解到了家长对幼儿园的需求和期望，而是令我感悟到最深的就是“建鱼塘—捞鱼苗—供养—大鱼“的那种宣传策略和传统幼儿园的招生区别。

明白了在学习中感悟，在感悟中学习，每一次的经历都是学习的教材。

招生工作周计划 招生工作总结篇三

在整个的招生工作中，我们分为三大步来完成。

第一步：市场推广

开始了第一期的招生工作，我和刘欣秀老师一组，只要负责开发区澳德乐的招生工作。

于是我们总结经验，首先要面带微笑，和幼儿打招呼，调查的心态来散捞，仅仅是推广我们的专家讲座为目的，这样就会让家长减少抵触，从而能更好的捞到名单，于是我们重新

整理话术，调整心态，面带微笑，迎接下一位的家长。

同样我也遇到过很“通情达理”的家长，对教育很关注、重视的家长，这样我们的幼儿园得到了更多更大推广，同时也增加了我们很大的信心。

还遇到过让我尴尬的家长，会让自己不知所措。但这所有的一切都让自己历练着，成长着。就这样，在失败中找原因，成功里找经验。这是我在幼儿园都体会不到的。

同时也让我真正的零距离的了解到了家长对幼儿园的需求和期望。

第二步：小区预约

在小区里预约相对于市场推广要“轻松”些，我和王志敏老师和赵飞飞老师一组。主要负责新城市花园东门的招生工作。

在小区里一定要注意自己的言行举止，因为自己就是红缨的门面，会影响到家长对整个幼儿园的印象，所以会在形象方面更加的严格要求自己。

小区推广预约没有我想象的那么简单，因为家长会停下来和你细细的沟通、交流，例如说教学、特色，开始我会很茫然，因为对幼儿园的不了解，但是通过王志敏老师和赵飞飞老师的帮助，也有了自信和家长沟通。

在这个环节中我了解到家长对于幼儿写多少，认多少，并不在意，只是在意孩子在这个幼儿园里玩的快不快乐，有没有交到新朋友，孩子在幼儿园时不想给他太大的压力。

那一时刻，我找到了另一个目标，以及对“一个好老师比一个好幼儿园更重要”的渴望、理解。

第三步:发放门票

这个阶段我和田兆冉老师、韩科老师一组。是在新城市花园北门发放门票。

在发门票的时候我们是针对已经预约的“准客户”，但是我们还是没有放弃现场预约的新家长，在这个环节中，我们都能够自如的应对家长，以及对家长提出的问题都会很好的解答，完全有了自信，和前两阶段的感受完全不一样。

看着家长来领取门票时的那种积极，其实心里很高兴，因为其中就有因为自己的努力而来到红缨幼儿园的家长。

其实在整个的招生过程中，不仅提高了自己和家长的沟通能力，零距离了解到了家长对幼儿园的需求和期望，而是令我感悟到最深的就是“建鱼塘-捞鱼苗-供养-大鱼“的那种宣传策略和传统幼儿园的招生区别。

明白了在学习中感悟，在感悟中学习，每一次的经历都是学习的教材。

xx.10.15-xx.11.25我们顺利完成了任务，在整个过程中，我们一起经历了捞单的辛苦，沮丧的泪水，真情的鼓励，收获的喜悦，还有那份真诚的亲情和友情。

现在对于幼儿园来说讲只是成功的第一步，对于我们来讲只是成功的一个起点。

连长们，加油，为实现我们的梦想加油！

未来的路还很长，还要记得，你是做人生的旁观者，还是参与者。

招生工作周计划 招生工作总结篇四

一、基本情景

1、普通高校招生考试：今年我市共有7543人报考普通高校，比去年增加了3843人，其中文科1402人，理科2999人，高职3142人，设黄冈中学、____中学、鄂东职院和黄冈职院四个考点，共254考场。今年普通高考共录取4416人。

2、成人高校招生：我区成人高考报名人数为1237人，其中高中起点升专科1231人，高中起点升本科6人。

3、普通高考体检工作：今年我们与市区两级医院协调，组织黄冈第一人民医院和黄冈中心医院骨干医师成立两个高考体检站，为全区7543名考生进行了高考体检并建立电子档案。

4、其他工作：今年组织了民航飞行员的体检选拔、普通高考艺术体育专业考试报名、高水平运动员专业测试报名、艺术特长生考试报名、全国英语等级考试报名等多项报名考试工作。

二、加强学习，努力提高队伍素质

招生考试工作牵动千家万户，倍受社会关注，建立一支高素质的招生考试队伍是做好招生考试工作的重要保证。

篇，深刻领会“-”重要思想，联系自我的工作实际和身边的人和事，提高实践“-”重要思想的自觉性，在思想上、行动上同党中央、局党委坚持高度一致，工作中努力强化职责、自律、学习、竞争、创新、服务六种意识，树立科室良好形象。

(二)不断学习业务知识，提高政策水平和业务本事。针对不断变化的招生形势和工作要求，我们全面学习上级招生考试

的有关文件规定，熟悉并掌握招生考试各环节的工作要求和操作程序，提高分析问题和处理问题的本事和水平。

(三)明确岗位目标，落实工作管理规范。为高标准、高质量的完成各项工作，实现招生考试工作“零误差”，我们完善了办公室内部管理制度，抓好各项职责目标的落实。将任务逐级分解，落实到人，坚持谁主管谁负责，充分调动了每位同志的工作进取性，做到了“人人有任务、事事有职责、时时有要求、方方面面有制度”。在分工负责的同时，还注意发挥团体的团队协作作用，在任务重、工作量大的情景下，办公室每位同志以圆满完成任务为出发点，以饱满的工作热情投入到工作中，互相帮忙，团结协作，加班加点。今年我们为7500多名考生办理照相报名，数据采集，填报志愿等工作，未出现一例失误，受到了考生、家长及社会的好评。

三、勤政务实，全面完成招生考试的各项工作任务

(一)大力宣传，严格执法，提高招生考试工作透明度

宣传工作是招生考试工作的重要环节，是沟通政府、招生部门和考生及社会的桥梁，关系到广大考生的切身利益。所以，我们围绕招生考试这一社会关注的“热点”问题，大力开展宣传活动，始终把宣传工作贯穿于整个招生考试工作进程，提高招生考试工作的透明度。一是利用《湖北招生考试》杂志和政务公开栏、下发宣传册等多种形式，宣传招生考试方面的各项改革措施和今年出台的政策规定，全年我们下发《湖北招生考试》杂志12期，在政务公开栏张贴各类信息6次，发放宣传册7000多份，收到良好的宣传效果。二是设立招生咨询电话，直接向考生和家长宣传招考政策，释疑解惑。三是加大对考生的考前教育力度，签订《诚信应考承诺书》，制定下发有关考风考纪文件，对各学校提出严格要求，加强对考生进行严格的考风考纪教育，教育局与参考学校和考点、学校与考生、考点与监考工作人员层层签定职责状，确保考试工作顺利完成。四是注重做好高考志愿填报的咨询工作。

志愿填报工作时间紧、任务重、工作细，不能出现一点差错。我们常常加班加点，有时到深夜12点以后，虽然苦点、累点，我们没有怨言，确保圆满完成工作任务。

(二)严肃考风考纪，规范考试管理，确保招生考试组织工作质量

普通高考是招生考试工作的重点，为确保普通高考万无一失，我们周密计划，精心安排，突出抓好报名、体检、考务管理三大环节。

第一、严格审查，把好报名资格关。对身份证、户口簿和考生本人仔细对照验证，采用数码相机现场拍照，当场核对报名信息，确保报名质量和信息准确，杜绝了冒名顶替和外籍考生报名现象的发生，为远程网上录取奠定了良好的基础。

第二、认真执行体检标准，严把体检关，我们成立了____区体检工作领导小组，与市区两级医院协调，选派市一医院和中心医院业务熟练，工作认真的医师组成两个体检站，针对今年体检标准的变化，组织参检医师认真学习、掌握标准、模拟填表，体检采取封闭式管理，减少外界干扰，体检结束后，组织人员审查检查每份体检表，保证做到填写准确、真实、规范。

到了受到上级领导的好评和肯定。

回顾一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但还存在必须问题，在工作中存在一些薄弱环节，规范化管理水平有待提高。在今后的工作中，我们必须认真总结经验，与时俱进、强化管理、优质服务，使我区的招生考试工作再上新台阶。

招生工作周计划 招生工作总结篇五

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人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。

招生工作周计划 招生工作总结篇六

20xx年春季学期毕业班学生数为183人，毕业生去向情景：

1、高中招生x人，其中，毕业生考上贺州高中2人，考上x中学21人□x中学择校生2人。

3□x市外的中等职业学校17人。

（一）统一思想，提高认识，加强领导，周密部署

1、多次组织校领导班子成员及毕业教师召开专门会议，详细

传达、认真学习县局文件精神，站在讲政治的高度，充分认识此项工作的重要性。

2、制定学校的中职送生攻坚方案，采取有效的措施，努力完成20xx年高中、中职送生任务。

3、为加强高中、中等职业送生工作的领导，认真落实行政会议精神，安排专人负责，成立了以xx校长任组长的中等职业教育招生工作领导小组。

4、认真组织毕业班学生进行升学与梦想教育，进行爱国、爱家乡、爱岗位的教育，进取动员毕业班学生参加中考，参加中考人数逐年增多，今年中考上贺高人数有了新的突破，上重点中学人数完成了县局划定的目标数。

5、进取宣传我县示范性高中—x中学，今年上重点中学考生，全部报读x中学，加大对x五中的宣传力度，很多考生报读了x五中。

5、进取动员毕业班学生就读市内中等职业技术学校，异常是动员他们就读县职教中心；近三年来还对已就读县职教中心的学生进行跟踪调研，了解他们的学习动向，对毕业班学生宣传在读职教中心优秀的同学代表。

20xx年是全区职业教育攻坚工作的关键一年，总结经验教训，将进一步加强领导，提高职责意识，明确职责，切实抓好宣传动员工作，确保来年高中、中职送生任务的顺利完成。

招生工作周计划 招生工作总结篇七

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。中考前主动做好优生与一中的签约工作，防止优生外流；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。

招生工作周计划 招生工作总结篇八

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4.3%□20xx年的目标为2618+1人。增长率为0.0003%。

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：

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

金点子；由校领导带四个组到各乡镇及街道办事处招生宣传4天；印简章60000份；报纸投递44000份；永川电视台宣传67天；永川报宣传：开放教育 20xx年1月8日--20xx年3月8日，每周两次□20xx年7月29日---20xx年9月19日每周两次，共计：34期；茶竹永川网招生宣传30天；永川社保局门前宣传牌；行政服务中心led宣示牌和门前固定宣传牌宣传；出租车宣传共计18500车.次.天；荣昌和大足报上宣传一周。

(2) 发挥电大学员的作用，扩大宣传。在籍学员的宣传才是真正信得过的宣传，其效果和影响力不可低估。

(3)注重服务，以人为本。对于前来咨询和报名的新老学员给以热情的接待和周到的服务，使他们留下良好的印象。

4、及时总结，提出重点

招生工作结束后，为总结招生工作经验，招生办工作人员对

招生情况进行了比较细致的研究分析，找出生源所在行业及生源新的增长点，同时找出招生工作中存在的问题，提出解决办法和以后招生工作的重点。

三、20xx年招生工作存在的问题

1、专业发展不协调

2、面对面宣传不到位

虽然学校采取了大量的宣传工作，但那只是面上的，还是只有深入到人群中面对面的宣传才最有影响力，才最深入人心。

3、抢夺他人生源不理亏

学校三令五申强调不抢夺他人生源，招生与做人一样要理直气壮，学生来报名首先问清学生与哪位老师联系没有，如已联系，应主动帮学生联系该教师，不要与学生说在哪里报名都一样等这类话。

4、优惠学费不心痛

学校设置的招生费是招生老师的宣传、车旅、生活接待费等，相当于是改善教职工的福利，学校每年仅这一笔费用就高达100多万，但有个别招生老老师为了抢夺他人已联系的生源不惜少重金来达到目的，这样做看似学校没有损失，其实不然，如果让学生了解到我们的招生费多少，今后更难开展招生工作。如果遇到较多的集体生源实在要少的话，应该假装请示学校再给优惠。

5、填写表格不规范

尽管反复要求新生报名表要填写规范，但部分招生老师仍旧将学

生的报名表填写得很不规范。

四、20xx年招生工作目标

20xx年成绩喜人□20xx年虽然只多招一人，但压力却增大了很多。 谢谢！

招生工作周计划 招生工作总结篇九

此次中职招生工作，让我校深刻认识到，没有全体教师、学生本人及家长对职业教育认识的真正提高，中职招生工作的开展就会遇到很大困难，同时也很难达到理想的效果。所以，我们确立了早宣传、早动员、早动手、逐步渗透的工作思路，把提高代课教师和学生本人及家长对职业教育的认识作为学校工作重点，对此，白浪镇中心学校校长孙兆强、工会主席陈琳及一贯制学校校长郑兴胜等领导亲自督阵，带领全体九年级教师逐村逐户进行动员，并组织了有意向上中职学校的学生到郟阳科技学校实地参观，也接了综合高中的优秀学生到我校进行宣传，落实中职招生工作更好的完成。为此，学校首先把提高教师的思想认识作为关键，使其充分认识到做好中职招生是初中学校肩负的使命和任务，是作为教育工作者对学生未来和社会发展高度负责的真切体现，也是初中教师为普及高中阶段教育、提升全县教育发展水平应做出的积极贡献。消除了教师在中职招生工作上存在的一些错误认识和各种抵触情绪，达到思想上的高度统一，使九年级全体教师在日常工作中，能够自觉、主动地加强职业教育渗透，开展教育宣传活动，使职业教育理念能够被学生及家长接受，为中职招生的顺利开展打下思想基础。

对于此次招生工作，以下是任务完成情况及在招生中存在的问题：

一、白浪镇九年一贯制学校现有初中毕业生供80人，县教育局下达的上中职的任务数为27人，我校现已完成9人，完成率

为33.3%。我校中职招生任务完成率较低，其主要原因是招生工作中遇到来自学生家长和社会因素这两方面的影响，致使招生工作阻力重重。一方面，白浪镇在过去的中职招生中，被招进郟阳科技学校的学生，没有一个是能够顺利完成学业的，多数在学习中期退学或辍学，这些走出学校后的孩子回到本地之后，到处撒播中职学校的负面消息，又由于缺乏成功的特例，由此导致中职学校在白浪镇老百姓眼里的地位逐年降低，为后期的中职招生工作带来很大的阻力和盲区；另一方面，是现有的社会因素导致家长想让孩子上中职，却又鉴于左邻右舍的言语措辞，而不放心将孩子送进中职学校，这一原因是最主要的，在招生中，全体教师都能够做好学生的工作，但是在家长这里，由于历来中职辍学的学生很多都是现在毕业学生的哥哥姐姐，或者是亲戚朋友和邻居，他们就在家家长这里揭中职学校的底，致使学生家长持坚决的反对态度，从而导致招生很难成功。

二是摸清对象，逐个做好家长思想工作；

四是搞好宣传工作；

五是以点带面，利用现在刚刚进入中职学校的学生做榜样，促使徘徊观望的同学下决心，进而让学生来说服家长。制定了这些措施，我校后期计划完成数为18人，完成率争取达到100%。

三、对中职学校的意见和建议

20xx年上半年中职招生工作虽已接近尾声，结合这段时间的工作情况，以及在招生中遇到的实际困难，本校在这里为中职学校献上一点自己的建议，希望中职学校能够在以后的工作中，切实做好学生的思想工作，不要让中职的学生随意辍学，将不良的氛围带回家乡，从而造成极大负面影响，为后期的招生工作带来极大不便，望采纳。

以上是我校上半年中职招生工作的几点体会。为使今年的中职招生工作更加顺利成功，我校将一如既往，认真总结经验，积极学习兄弟学校的先进经验和做法，进一步将工作落到实处，努力为我县职业教育和全县教育事业发展做出积极的贡献。