

最新招生自我鉴定(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

招生自我鉴定篇一

根据教育局关于做好20xx年义务教育中小学招生工作的通知相关文件精神，我校严格按照县教育局要求，深入研究，广泛征求意见，制定了贴合我校实际的小升初招生政策。在整个招生过程中秩序规范，程序公开、公平、公正。到目前为止，我校已基本完成了小升初招生工作任务。现将我校20xx年小升初招生工作总结如下：

1、建立领导小组，加强对招生工作的领导我校领导高度重视，及时召开了小升初专题会议，成立以校委会为主体的招生工作领导小组，领导小组成员进行了明确分工。领导小组成立后就我校今年的小升初招生工作展开广泛讨论，共同商议招生程序以及具体操作事项，并制定出了具体的招生办法。尽管招生没有到达预期效果，但招生领导小组的建立和有效领导，在招生过程中发挥了重要作用，为我校较好完成本次招生任务供给了可靠保证。

2、精心组织，规范操作，扎实做好招生工作

根据县教育局招生政策，我校制定了相应的招生办法，我校于6月22日，在小学鲍校长的大力支持下，将小学毕业生全部集中到我校的多功能会议室，在会议上对今年小升初政策及县局的相关文件认真传达给各位小学毕业生和家长，分人分班对学生逐一宣传相关政策。

3、及时补救，收效较好

6月22日当天收到派位证xx2人，深感任务艰巨，于是午时立即召开会议，全体校委会分片到家说服动员。在小学班主任的进取配合下，对部分犹豫不定的学生进行说服动员，到6月28日止，有35人到我校报到。

xx镇共有小学毕业生412人，预计招生250人，目前实际招生176人，招生率为42.7%。其中，鲍小新校区108人（生源总数241人，招生率为44.8%）、鲍小老校区35人（生源总数165人，招生率为21.2%）、肖小24人（生源总数106人，招生率为22.6%）。从小学班主任了解，优质生源较少。

三、今后打算

1、继续利用暑假，动员部分家庭困难，随大流学生。

2、进行自我反省，努力加强学校常规管理，扭转部分学生及家长对学校的习惯看法，进一步加强优秀生的培养，提高重点高中录取率，提升学校在家乡的认知度。

今年的招生现状让我们深感危机，也给我们供给许多有价值的经验教训，以后招生要及早制定招生政策，调整好招生工作的方式方法，加大宣传学校，解除部分学生和家长的读书误区，为学校多招好生、优生而努力，为明年的小升初招生工作做好有益的积累和准备。

招生自我鉴定篇二

一年以来，在办公室各位主任的领导与支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自我的本职工作和领导交办的其它工作。现简要回顾鉴定如下：

一是素质进一步提高。为了适应新形势下政府工作需要，一年来，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。提高了自我政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观。

二是当好参谋助手。按照办公室分工，我主要职责是负责副市长__同志的秘书工作，组织起草有关领导讲话和综合性文字材料，承办有关会务，搞好相关服务。为做好工作，经常随领导下基层搞调查研究，密切联系实际，注意收集有关资料，用心为领导实施正确决策提高准确可靠依据，当好参谋助手。20__年，协助领导圆满完成了年初市委、市政府下达的各项工作目标，使我市的城镇建设、土地管理、文化旅游、广播电视以及邮政、电信等各项事业都取得了较大进展，有力促进我市经济持续健康发展。

三是为民务实高效。按照办公室制订的《__制度》，用心转变工作作风，增强公仆意识，为民务实高效。以全心全意为人民服务的宗旨，把群众满意、领导满意作为工作的出发点和落脚点，对群众来访和办事人员换位思考，将心比心，用心热情为基层和群众办事，恪守为民之志，切实为领导分忧，为百姓解难，充分发挥桥梁纽带作用。

工作踏实，任劳任怨，务实高效，坚持网上签到，每一天记工作日志，自我激励，自我鞭策，时时处处以党员标准严格要求自我，自觉维护办公室形象。

一年来，虽然自我在工作上取得了必须成绩，但还存在着不足。一是工作当中主动向领导汇报请示的多，为领导出注意想办法的少。二是调研不够，有些状况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

招生自我鉴定篇三

大学时光犹如白驹过隙，三年卫校学习生活很快就要画上句号。毕业之即，对过往生活感慨万千，故对校园生涯作一个自我鉴定。

一、学习方面，能按照学校的有关规定，利用业余时间自学各门课程，积极参加集中串讲，按时完成各项作业。通过三年学习，现已掌握了所学知识，并通过了有关课程考核。在学习期间，我能自觉将所学知识用于实践当中，以”独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。

二、思想政治方面，我注重政治理论学习，能在工作和学习中，尊重领导，团结同志，作风严谨，为人正派。

三、生活上勤俭朴素，热爱集体，以诚待人，关心同学，乐于助人，有较强的时间观念。性格乐观开朗，并始终保持良好的心态。

在卫校的第三年是我到医院实习的时间，基本上一年都是呆在医院里学习。在医院里我熟练我的护理操作技术，把理论和实践结合在一起，在带教老师的指导下用我全部的耐心和爱心护理病人，使病人得到良好的照顾，早日康复。到医院实习认识到许多也是学习护理的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。

经过两年的专业技能学习加上一年实习实践，我不但有了牢固的理论知识而且有了丰富的动手能力。我相信这会成为我以后每项工作并不断取得成功的保障。因此我将以饱满的热情、坚定的信心、高度的责任感投入到新的生活环境中，争取做一名优秀的护理工作者。

文章来源：

个人转载本站内容，请务必保留上面文章来源信息！任何媒体未经许可不得任意转载！

招生自我鉴定篇四

据《20xx年xx区小学招生工作意见》，我校于5月25至5月26日对所辖村的新一年级进行招统工作。现工作已于上周完成，下头把我校的招统工作做一下简单的总结。

一、我们首先对所辖村进行了招生工作宣传。

明确为20xx年8月31日前出生的儿童。告知家长招生时间为5月25日至5月26日。学校对招生过程进行严格组织：

1、学校招生小组的工作人员学习相关文件精神，必须严格贯彻市、区教育局的文件精神，严格把好入学原则，坚决做到不收取与报名挂钩的任何费用。

2、学校成立招生工作领导小组：

组长：

组员：、

3、学校与社区居委会加强联络与沟通，按照教育局的规定，将招生简章在5月22日下发到招收对象和村委会，并在辖区内做好宣传工作到达适龄儿童入学率到达百分之百。

4、学校坚决杜绝在报名时对新生进行任何形式的考试。

5、学校做好报名时的各项准备工作，包括报名要求的下发以及招生的服务工作等。

二、向相关家长发放了招生简章，让家长明白招生工作的具

体要求和所需手续，并在村里和学校门口张贴了招生须知并在学校门卫处设立招生咨询点。让家长明确招生的具体要求：

1、具有北五村、魏家堡、王老庄、小裕庄、小康庄、大辛庄、大康庄本地户籍（以取得户口簿为准，含蓝印户口）并在本辖区居住的常住居民子女和在上述村居住的外来务工人员子女均属我校此次新一年级招生范围。

2、：我校此次是指辖区内20xx年8月31日前出生（年满6周岁）且贴合规定的适龄儿童。

3、报名时间和地点：

20xx年5月25日至5月26日上午8：00至11：00时，午时2：00至5：00时到上马台镇第二小学报名核对信息。

4、招生所带证件：

（1）具有辖区常住户籍证明的适龄儿童家长需携带以下证件：

招收对象所在户籍的户口本。

招收对象所持有的预防接种证

（2）不具有辖区常住户籍证明的外来务工家长需携带：

招收对象所在户籍的户口本和招收对象户口页复印件。

暂住证及复印件。

务工证明及复印件。

所在租住的村委会开具的居住证明。

招收对象预防接种证。

(3) 对于有残疾的招收对象另外附带招收对象的残疾证。

三、认真做好摸底工作。

使我校所辖村内每一个适龄儿童及其家长都明白此项工作，今年共招收新生39人，本地生入学率到达了100%，所辖村的外来人员子女的入学率也到达100%。

四、我们还认真对各村流动人口及蓝印户口人员进行摸底和宣传，让村内居住的外来人员明白此项工作对他们的孩子同样适用。

五、明确了休学的要求和制度。

六、我校对所招收的学生的家长进行教育，要求他们对自我的子女进行必要的学前教育。但学校不进行任何形式的考试和变相考试。总之，招生工作虽已结束，但我们会按镇教办的工作要求对新生招统工作加强重视进行长效管理，确保我校招生工作稳步发展下去。

招生自我鉴定篇五

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，我和刘欣秀教师一组，只要负责开发区澳德乐的招生工作。

还记得第一天我们什么都没有，一人拿着一个本、笔就去了，在路上我们互相打气、鼓励。快到澳德乐时，我们迎来了第一位家长，当我们还没说几句话时，那位妈妈立刻抱起了自我的孩子，匆匆的离开，拒绝了我们，当时我们很受打击，我们在想为什么她会拒绝我们是不是我们说错了什么还是目

标性太强。

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，会让自我不知所措。但这所有的一切都让自我历练着，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“简便”些，我和王志敏教师和赵飞飞教师一组。主要负责新城市花园东门的招生工作。

在小区里必须要注意自我的言行举止，因为自我就是红缨的门面，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我。

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，可是经过王志敏教师和赵飞飞教师的帮忙，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欢乐，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“一个好教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教师、韩科教师一组。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”，可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进取，其实心里很高兴，因为其中就有因为自我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，不仅仅提高了自我和家长的沟通本事，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。我们顺利完成了任务，在整个过程中，我们一齐经历了捞单的辛苦，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。此刻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。