

# 2023年招生老师月工作计划总结(优质8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 招生老师月工作计划总结篇一

### 一、指导思想：

提高幼儿教育质量为中心，实行全方位的科学管理，注重幼儿素质的培养及智能的开发，办有多种特色教育模式。开设的语言、英语、珠脑算、美术、音乐、舞蹈等课程。

### 二、我们的培养目标是：

- 1、促进幼儿身体正常发育和机能的协调发展，增强体质、培养良好的生活习惯、卫生习惯和参加体育活动的兴趣。
- 2、培养儿童良好的心理素质和与人相处、合作、互助的良好品德。
- 3、发展幼儿智能，培养正确运用感官和运用语言交往的基本能力，增进对环境的认识、培养有益的兴趣和求知欲望，培养初步的动手能力。

### 三、招生原则：统一报名、统筹安排录取

### 四、招生对象

- 1、具有当地地区的户口、身体健康、智力正常的适龄幼儿。

2、大班：招收5---6岁

中班：招收4---5岁

小班：招收3---4岁

五、招生时间：4月-5月

六、招生要求

入园前，家长首先要带幼儿到幼儿园报名、登记；决定入园时，请家长带幼儿到我园指定医院进行体验，然后带体验结果及儿童预防接种卡片，预防接种证、户口本来园报到并办理入园手续。

## 招生老师月工作计划总结篇二

20xx年义务教育阶段学校招生工作，以进一步办人民满意的教育为目标，依据略教体发[20xx]28号《略阳县教育体育局关于认真做好20xx年全县中小学招生工作的通知》，认真贯彻《义务教育法》，严格执行《未成年人保护条例》，维护教育公平，促进学校均衡发展，努力构建和谐教育，最大限度满足人民群众接受优质教育的需求。

1、招生工作小组

2、工作职责：组长全面负责招生工作；副组长的职责是解决组员解释不了的问题，进行组织协调；组员的职责是具体实施招生工作，检查验收报名材料并做好登记，负责解释招生政策，及时解决招生过程中出现的问题。

3、工作要求：组员在招生时应着装大方，佩戴工作标志，态度热情，耐心解答学生家长提出的疑问。

(一)招生原则坚持依法招生，义务教育阶段学校实行划片招生，免试就近入学，不举行或变相举行选拔性考试；坚持公平招生，保障适龄儿童少年平等接受义务教育；坚持生源均衡分布，促进义务教育均衡发展；坚持公开招生，加强过程监督和管理，做到报名时间公开、招生办法公开、招生计划公开、录取结果公开。

## (二)招生政策

1、凡接受并完成小学教育的适龄儿童均需入学。

2、户籍(住址)规定。义务教育阶段学校招收具有我区户口的适龄儿童少年，

1)学生户口与父母双方(或一方)在同一户籍上，且户籍与实际住址相符的为有效户口；

3)新迁入户口的时间以招生报名工作结束日为准；

3、有一套以上住房者，依据其经常居住房屋地址划片入学；

4、因改造或其它原因拆迁的居民，依据拆迁办或其它有关部门出具的证明所标注的住址划片入学。

(一)进城务工人员子女入学问题。本着就近入学的原则接收进城(区)务工人员子女入学。进城(区)务工人员子女，可在居住地学校公布的招生时间内到学校报名，学生报名时需提供：

1、房屋产权证或经住房保障和城乡建设管理局认可的房屋租赁合同；

2、暂住户口证；

3、户籍所在地的户口本；

4、人力资源和社会保障局备案的劳动用工合同或有效期1年以上的工商营业执照。

(二)部队现役军人子女入学问题。对于符合规定就近入学的现役军人子女，在规定时间内直接到学校报名登记，学校优先接收。确需借读或跨学区就读的，应按规定程序办理手续，在同等条件下优先审批。

(三)借读或跨学区入学问题。确需在我区借读的，由家长向拟借读学校书面提出借读申请并填写借读审批表。办齐手续，经县局审批同意，我校方可接受。严禁先接收学生而后再办手续的行为。

(四)房产住址特殊情况确认问题。

1、因城中村改造而无房产证的，分下列两种情况处理：一是属本村居民的，需村委出具证明并经街道确认；二是属其他购房户的，需提供购房合同和购房原始发票；无购房合同的，需提供村委证明(经街道确认)及购房原始发票。

2、因房产抵押贷款而无法提供房产证原件的，报名时需提供住房保障和城乡建设管理局开具的房屋产权证明(也可在房产证复印件上加盖公章)，或者提供加盖银行抵押贷款章的房产证复印件。

3、房屋现已居住但还没办理房产证的，报名时需提供购房合同、购房原始发票和房屋质量保证书。

4、以政府发放的入学通知书为准。

1)学区：白水江镇各村(居委会)及企事业单位。

2)按照略阳县教育体育局的招生计划，七年级招收2个平行班。100名新生。

2、招生地点：白水江初级中学

3、家长领新生到学校报名时需携带

(1)户口本；

(2)县(区)级以上医院开具的学生健康证明；

(3)入学通知书。

## 招生老师月工作计划总结篇三

紧密围绕我校创建二职业学校,以“三个规范”为工作准绳,坚持科学发展观,解放思想,开拓创新,精细管理,踏实工作,保质保量的完成招生任务.

### 二, 总体思路

进一步分析近年来我校学生生源分布,掌握清浦区乃至淮安市及周边初中生源的状况,明确招生的重点地区,找准招生突破口;加大招生宣传力度,不断提升学校的信誉;强化招生人员的培训,打造一支精良招生队伍;完善招生网络,全面提高生源质量.

### 三, 工作安排

#### 1. 加大招生宣传

(1)开展淮安市建筑工程学校招生形势和对策的专题研讨,并让尽可能多的教师参与研讨,让全体教职员工了解招生形势,知道面临的危机,深知人人责任重大,做到个个积极参与学校招生宣传和招生工作,同时对专题研讨作出文字,并用研讨“成果”指导招生工作.

(2)程度的挖掘潜力,挖掘素材.对我校毕业生中所出现的就业明星进行深刻采访和追踪报道,把他们的典型事例加工成文字档案资料,从而加大我校招生工作的宣传力度和说服力.

(3)合理利用电视,报纸,网络等媒体进行招生宣传,提高学校知名度与美誉度.(4)与生源大户学校积极开展挂钩联谊活动,加强沟通,加深友谊,争取他们对我校招生工作的支持和帮助.

## 2. 进一步完善招生网络,培养锻炼招生队伍

(1)通过对我校近几年的招生情况调查研究确定我校的主生源区与非主生源区,分析生源区形成原因,扩大主生源区面,增加非主生源区点,不断完善招生网络.

(2)建立各生源区初级中学分管校长,分管主任及各班主任小档案,以便及时沟通和联系.

(3)通过各种途径获取各生源区初三学生的有关信息,使招生时的工作能够有的放矢.

(4)做好招生市场的调研工作,积极开辟校外招生点.

(5)加大招生人员的培训力度,打造一支优质招生队伍.

## 3. 踏实工作,保质保量的按时完成招生办各项其他任务.

(1)尽快打开短期技能培训班的招生市场.

(2)做好新生入学的各项工作

(3)负责招生录取后遗留问题的处理工作.

(4)作好新生各种数据的统计,分析及材料整理工作.

(5)认真收集反馈信息,及时做好招生的计划与总结工作.

(6) 按时认真的完成学校布置的各项其他工作.

xx年保卫科工作要在校党政的领导下，发挥职能作用，提高服务质量，保证学校师生员工利益不受侵犯，为学校的教学、生活、工作、科研等工作顺利进行。

一、统一认识，强化素质，在新的一年里，保卫科要加强自身的学习，提高业务素质和能力，依据有关规章制度规范管理，提高工作质量和水平，完成学校交给的任务。

二、加强治安管理，维护校园秩序，巩固综治成果。

治安工作，要坚持打击与防范相结合，发挥职能作用与落实责任制相结合，加强治安管理与实施安全教育相结合，以保证校园治安秩序良好，促进教育教学的顺利进行，要突出抓好治安防范工作，在落实技术防范的同时，加大对门卫的管理，加强和保安公司联系、加强和辖区派出所联系，发挥人防技防作用。要继续依法严厉打击破坏校园治安的各类不法行为。保护学校及师生员工的财产安全。落实治安责任制，强化各部门负责人的责任意识。坚持在学生中开展安全教育，提高他们的安全意识和法律观念，加强对外来人员的管理，控制各类案件的发生。

三、坚持“预防为主，防消结合”的方针，做好安全防火工作，要继续实行日查、周小检查，月大检查，对重点部位盯住不放，对隐患部位抓住不松，务求监督到位，整改彻底。加强安全防火宣传教育、培训、演练和责任制的落实，以确保学校防火安全。

四、坚持做好稳定工作，要关注师生员工关心的焦点、热点问题。采取多种形式，做好各种矛盾的调处。坚持打防结合，做好转化工作，以确保学校的安全和稳定。

五、按照学校党政的要求，认真做好学校大型活动的安全保

卫工作，充分发挥职能作用，保证学校各种大型活动的顺利进行，确保学校健康安全快速发展。

六、认真做好综治工作。

七、完成各级领导交办的其他工作。

## 招生老师月工作计划总结篇四

1、带领团队参与顶层策划与研究，把抓住招就工作的高端政策风向的变化，谋划并敏锐应对形式变化的多种可能。(时间变化，今年的春节较去年春节晚半个月)全国各省小专业招生只有40天时间，抓住最火爆的考期展开宣传，事半功倍。我院今年已把招生对象扩展到27个省□20xx将获批国际办学，将影响迈向国际海外。

2、宣传策略的具体方法、手段要领先或紧跟市场形式的步调(生源量的地域变化与生源单位人事变化的应对)不断更新三定位的各项指标与信息。全面撒网，重点捕鱼。

3、建设一支有新科技思维的，先知先觉的信息化工作队伍，为学校建设、招生宣传、就业创业提供有效的情报与相关数据，做到千里眼、顺风耳的功效。(今年我省放开美术生外省本科出档条件，专业出档线仅为150分，文化出档线比一二年出档线下调逾七十分)以便及时调整策略应对，使我院招生工作不受或少受影响。抓住每个细微的环节，稳扎稳打，为学院争取最大利益。

1、鼓励成员积极提高学识水平，参加研究生考试及各类培训学习(我院主力招生干队有近40%为硕士生，本期参加各类省级以上招就培训十余人)

2、积极参加学院的各项建设及其服务工作，建设好各自的特色空间与项目空间的应用与研究。



3、积极参与招就工作的总结与研讨，应对不断更新变化的生源市场、就业市场的政策、机制。（本期大小不一的讨论会已成为常态）

1、树立为学生谋前途的思想高度、组织并上好就业创业指导课（将部分同行业成功人士和有成就校友请来学院讲课）成立一个互动性强的.校友会，能实际为宣传学院促进学院就业创业发展。

2、积极开展就业市场调研，和各系部一同将毕业生跟踪调查工作做好做实，建设更多的工学结合的社会基地，为学生实践、调查建立一个广泛的信息平台。

3、将创业与模拟创业比赛常态化、支持各系部根据各自专业特色成立创业协会，甚至成立创业基金会、广泛与社会同行业联系合作，把我院创业带动就业的良好模式推广发扬（招生处成立就业创业研究室，力争自筹建第一个基金会，并创建一个就业创业协会总会）

## 招生老师月工作计划总结篇五

2022年招生工作当中，我们紧紧围绕学校工作要点，开拓以开放教育为主体，其他形式学历教育为辅的'办学思路。在学校领导的正确决策和精心筹划下，在全体教职工的通力合作下，2022年招生工作取得了较为辉煌的成绩。现就我校2022年招生工作所取得的成绩、存在的问题以及今后的努力方向总结如下：

2022年我校新招各类新生x人，圆满完成了学校年初确定的x人的目标，与去年相比(20x招新生x人)，增长了x人，增长率为x%□2022年的目标为x人。增长率为x%□

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。x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。

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。2022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2022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。

### (1) 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：学前教育、行政管理、工商管理、法学、药学、水利水电、物流管理、数控技术。

本科：

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。

### 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x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x天；印简章x份；报纸投递x份；x电视台宣传x天；x报宣传：开放教育，每周两次。共计□x期；x网招生宣传x天；x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x次x天；x报上宣传一周。

(2) 发挥x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。

#### 1. 专业发展不协调。

虽然今年招的人数较多，但有些专业人数明显偏少，个别专业甚至连开班都很勉强，甚至不能开班。比如开放专科的数控专业，只招收了x名新生，这与我区比较兴旺的机械行业以及各中等职业学校大量机械专业的毕业生极不成比例，从中显示，招生中的市场还是存在的，但我们的宣传未到位，今

后应该做为招生工作的重点进行宣传。

## 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x多万，但有个别招生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。

# 招生老师月工作计划总结篇六

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间招生工作已经圆满结束，真是时不我待，详细回顾20\_\_年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的工作，在部门领

导的关心、帮助下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。现就一年的工作总结如下：

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己，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。

3、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，争取填报我校达到最好。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。

4、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。

\_\_年已成回忆，\_\_年已经到来。\_\_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。

# 招生老师月工作计划总结篇七

本年度在校党委和校领导的正确领导下，在各职能部门大力支持下，我校招生工作取得良好成绩。在招生形势仍然困难的情况下，我校招生录取共计注册xxxx人，我校自主招生xxxx人（比去年增加了%，去年自主招生人），联合办学xxxx人。招生办一年来主要工作总结如下：

## 1. 招生计划上报及专业申报工作

根据xxxx教育厅的要求，经有关校领导和科长、主要教学人员论证，确定了我校xx年的招生计划，及时上报到xxxx教育厅及xxxx招生办公室。批准了x个专业的3+2高职大专计划xxx名（首次批准xxx名，后申请增加计划xxx名），小中专xx个专业计划xxxx名（首次批准xxxx名，后申请增加计划xxx名），一年制大中专x个专业计划xx名。

2. 今年继续开展春季招生工作，并及时采集、录入学生信息。

## 3. 招生宣传工作

### （1）积极准备宣传资料为宣传工作展开做好准备

在积极征求校领导及各相关科室的意见后，根据今年专业调整，我们修订了招生资料，满足了我校老师和学生的招生需求，并千方百计的降低成本。

（2）今年的宣传工作，重点放在了利用教职工宣传渠道进行宣传上，期间分别对xx□xx□xx□xx□xx□xx□xx等多个地市部分市县初中学校进行招生宣传，取得了良好的效果。

### （3）专职招生人员工作

为争取更多生源，继续组织专职招生，共有x名专职招生人员常年招生，招办给予专职招生人员尽可能的支持。

4. 暑假期间，每天安排招办人员值班，为来电、来校学生及家长解答招生问题，带领来校参观人员参观学校，共计接待学生及家长xxxx余人次。

5. 招生期间录入报名系统预报名单xxxxx名（去年共预报xxxx名）。

#### 6. 学生报到、学籍统计、注册工作

新生报到时，在多科室的配合下，使学生的报到更快捷有效。今年共有xxxx

工作量大的情况下按时按要求完成了录入工作。为保证学生信息的准确性，组织学生进行了多次核对，并多次利用晚自习时间，招办人员下班亲自组织学生核对信息。注册期间处理了各种问题如：增加“3+2”招生计划，申请降低“3+2”录取分数线，更改错误信息，晚报到学生的信息上报、注册等。

7. 招生期间，根据各地招生情况，结合我校实际，分析当前招生形势，及时向领导汇报情况并提出建议。

8. 按时完成了学校领导交办的其他工作。

1. 组织召开职工代表招生座谈会，继续共同探讨招生工作的新路子。

2. 优化我校专业配置，更好的利用我校优势突出我校的特色，树立我校的品牌专业，大胆改革。

3. 继续想法设法调动教职工招生积极性。



4. 扩大宣传渠道，发展优质代理。

5. 加大春季招生宣传力度，争取更多生源。

6. 根据实际工作和掌握的信息向学校领导提供建议，优化决策。

招生办

xx年12月10日

## 招生老师月工作计划总结篇八

20\_\_年，我县教育考试工作受到各级领导的高度重视，在县委、县政府、县招委、县教育局的正确领导下，有关部门大力支持和密切配合，在市招生办直接指导下，我县招生办严格执行招生政策，维护考试纪律，落实招生考试各项规定，加强宣传，依法治考、治招，建立健全监督机制，狠抓考风考纪，顺利完成了教育考试各项工作，现就年度工作总结汇报如下：

今年我县报考普通高校应届生1866人(不含艺体类)，达最低录取控制线1464人，达线率，其中，本科达线566人，本科达线率，万人本科达线率，位于全市第四位。

年度普通高校共录取1207人(含历届生)录取率，其中本科录取499人，本科录取率;高职专科录取708人。与去年相比，20\_\_年我县本科录取377人，本科录取率为，今年比去年本科录取人数增加122人，录取率增加个百分点。

今年我市继续实行一条龙报名、考试、录取的办法，我县报名人数(除去职高春招生)达4838人，是中考报名人数历年来最多的一年，考试分四个考点162个考场。

我县普高录取最低控制线为460分，省级示范高中录取1385人，一般普通高中录取504人。高职中专录取156人，职业高中录取1802人，普职比基本达到1: 1，超额完成省颁标准。

今年中考，我市在全省率先实行电子摄像，建立电子档案。我县用十天时间，带机分赴32所中学，上门给考生摄像，圆满地完成了此项任务。建立中考电子档案，既减轻了学校收集考生照片贴准考证、盖钢印等工作量，也减少了招生办裁准考证存根，分发考点考场等工作；建立了电子档案，就不再需要建立纸质档案，节省了学校人力、物力、财力。通过第一年的尝试，初步看到了建立中考电子档案的优越性，今后还需要进一步完善和规范。

全国成人高考报名时间为8月30日至9月5日，10月15日、16日在宣城举行考试，我县共报名333人，其中专升本154人，高中起点报本科、大专179人。成人高校考试我县报名情况良好，一部分原因在于我县职高和高校联合办学办了几个班，特别是办的专升本的班，吸引了一部分考生参加报名。