

# 2023年招生宣传思想汇报总结精辟(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 招生宣传思想汇报总结精辟篇一

生源是一个学校的办学基础，加强招生宣传，吸引优秀生源，使我校的生源质量、报考率和第一志愿率稳步提高，是校目前招生工作的重要任务。为了更好地做好今年的招生宣传工作，教务处领导在年初就进行了整体策划，全面部署，要求招生办早安排、早准备、早动手。我们于4月中旬完成招生计划上报，5月初，所有宣传材料准备齐全，接着全面启动各种招生宣传活动。现将工作情况总结如下：

一、重视宣传材料的制作。总结以往招生宣传工作经验，以广大考生及家长所关注的热点问题为突破口，认真撰写皖西学院概况和系部及专业介绍的文字材料，将宣传重点放在突出我校的办学特色、专业特色和办学成果上。精心制作了《皖西学院xx年招生简章》和宣传手册，并于5月中旬向省内各地市的完全中学寄发1200多份，努力将招生信息、招生政策深入到学校，深入到学生中去。

三、通过新闻媒体，加大宣传力度。今年我们在省内发行量最大的《新安晚报》上，采用半版和整版版面于6月4日和6月11日分两期刊登学校招生宣传材料，图文并茂，舆论凡响很大，收到明显效果。同时在中学生喜欢看的《江淮晨报》和《安徽青年报》高考专刊上也分别刊登招生宣传文章，广泛宣传我校。

四、参加高招咨询会。6月11日、27日，教务处由副处长带队两次前往合肥国际会展中心参加由省招办主办，省电视台、《新安晚报》、《安徽青年报》等省级媒体协办的包括北大、清华、中科大在内的全国两百多所高校参加的“安徽高校招生咨询会”，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。

六、开通招生咨询热线。填报志愿期间，教务处招生热线电话安排专人从早上八点到晚上九点全天候值班，工作人员耐心细致地回答考生及家长各类问题，积极宣传招生政策，准确提供往年录取数据，指导考生填报志愿。

## 招生宣传思想汇报总结精辟篇二

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2015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已，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liuxue86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。

2、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。

3、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16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，也以此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。

## **招生宣传思想汇报总结精辟篇三**

这一年对我来说是特殊的一年，在中心校领导的支持与信任下，自今年4月份起我被任命为大刘孝子幼儿园园长，2017年我校从破旧的校舍改建为新校舍，占地面积达平方米，建筑面积达592平方米。

回首一年的工作，更多的是肩负的那一份责任，坚持正确的办园方向，以促进幼儿发展为己任，积极改善办园条件，不断完善各项管理制度，服务于家长，服务于社会。在中心校的大力支持和领导下，在全体教职员工的共同努力下，我园各项工作得到了家长和社会的一致好评。现将本学期的工作汇报如下：

在中心校的正确领导和大力支持下，大刘孝子幼儿园的新校舍终于在全社会的热切期盼中竣工了。新校舍的成立为大刘孝子及周边村的孩子们提供了全新、优美的学习环境和成长

乐园。这与领导重视是分不开的，不论是项目的争取，资金的统筹，新校舍得规划，还是工程的招标、施工，都倾注了领导们的心血。施工过程中我积极与施工单位、村委会、电力部门协调，做好旧房拆迁、施工用电、地基处理、质量监督等工作，在中心校领导们的管理、监督下，工程的质量得到了保证，工程的进度也按期完成。时间紧任务重，大刘孝子幼儿园的教师利用周末休息时间，美化、绿化校园。他们整平了校园，张贴了标语，布置了教室，创造了浓浓的教书育人环境。

二、幼儿园招生 新学校建好了，家长和孩子们期盼的幼儿园终于开始招生了，生源是学校生存发展的命脉，我带领老师们广泛宣传“爱心献幼儿、放心给家长、恒心专教育、全新创事业”的办园宗旨，各村贴招生简章，利用附近村的喇叭进行广播，张贴招生宣传资料。在大家的一致努力下，我园2017年秋季招生工作圆满结束了，到目前为止，共招入新生80多人，超出了原定计划，解决了学生分流的问题。这是每位教师在招生工作中不辞劳苦，积极谋划，共同努力的结果。

安全是幼儿园教育永恒的话题，幼儿园是众多幼儿集体生活的场所，由此我特意安排了一位主抓安全的教师，在过去的几个月中，我始终以“安全第一，预防为主”的思想指导自己的工作。安装监控，做到监控无死角；认真学习上级转发的各种安全教育、安全检查等文件；明确到安全责任，在思想上对安全工作有一个高度重视。时刻牢记：眼中有孩子，心中有安全，处处有教育，安全第一。我不定期的对园内设施、大型玩具、线路等进行安全检查。我园还利用安全教育碟片来辅助教学，增强幼儿的安全意识，时刻防范一切不安全的因素发生。我园重点做好早接晚送的门前管理，以免孩子因意外而走失。再就是课间、游戏、入厕、室内活动、户外活动等几个关键时间段的防范，及时发现问题，及时整改。责任书：幼儿园和老师签订安全责任书，明确各自的职责，贯彻“谁主管谁负责”的原则，做到职责明确。

安全课：提高安全意识，自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是幼儿园安全工作的基矗我园坚持每周一必上一节安全课并有备课记录。

结合幼儿园的各项规章制度，根据我园的实际情况，教师们每天都提早入园二十分钟，教师们都能认真...

## 招生宣传思想汇报总结精辟篇四

武汉轻工大学外国语学院2014招生宣传工作总结 外语学院的四位老师：王定全、张万防、蔡剑平、彭浩分别负责鄂州市二中、蔡甸高中、黄陂一中和葛店高中的招生宣传工作。招生宣传工作在上级领导的高度重视，统一组织，科学调度下，积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，效果较好。现将工作情况总结如下：

### 一、提早准备，周密布署

今年暑期的招生宣传工作，外语学院领导重视，在大会上责成招生人员早做计划安排。肩负着我校2014年的招生重任，招生宣传老师开始着手制定招生计划，掌握主动权，充分摸清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的地咨询动员，使招生人数逐步增多。招生宣传小组在工作千头万绪的情况下克服困难，深入到所在的定点中学，表现出了高度责任心和事业心；每所中学都有自己的特色，负责教师招生宣传基本到位，效果突出，达到了预期目的。充分用好“人脉资源”；认真规划，做好统筹安排，特别注意工作统筹、时间统筹、交通统筹、招生路线统筹、人员安排统筹等；做好校内咨询工作、报考志愿的登记工作及咨询会后的电话咨询与联系工作，扎实做好后续工作，努力完成招生工作目标任务。

### 二、发动各方力量，确保招生顺利

在今年的招生工作中，两位招生宣传组的老师充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学师长等关系进行广泛地宣传联系，在教学任务繁重情况下克服困难，不计较个人报酬，牺牲节假日休息时间下到负责的定点中学，深入学校及学生家长中，面对面做工作。为了确保能把武汉轻工大学的招生新政策宣传给每个学生、家长及高中老师，确保能把飞速发展的轻工大学面貌宣传到每个应届毕业生，宣传老师不畏酷暑、冒着突入袭来的雷雨，在招生咨询点坚守岗位，耐心解答每一位学生和家长们的问题，用自己的诚心感染着每一位咨询者。

### 三、招生宣传卓有成效

与考生保持联系，争取落实他们最终填报我校为第一志愿的目标。此外，为进一步探索高等教育与中等教育之间合作的新途径、新机制，加强我校与全国重点中学的联系，提高新生入学质量，外语学院各位招生宣传教师尽力争取与指定的教育质量突出的重点中学初步达成了建立了“优秀生源基地”的合作意愿，有的已经正式挂牌“优秀生源基地”。

### 四、建议

为给优秀学生提供更好的教育和发展空间，同时也以此吸引更多的优秀考生报考我校，以实现招生宣传与人才培养的紧密衔接，学校应高瞻远瞩、放眼未来，着眼于社会发展对人才全面素质及综合能力的要求，坚持现代化教育理念，贯彻落实国家各项教育方针，培养学生的创新精神和创新能力，强化学生实践动手能力，注重学生的个性发展，使学生的知识、能力、素质三要素得到全面协调发展，使之成为我校吸引优秀生源的又一亮点。

武汉轻工大学外国语学院

2014年7月2日

## 招生宣传思想汇报总结精辟篇五

生源是一个学校赖以生存的首要条件，吸引优质生源则是一个学校打造教育品牌的重要保障。今年6月份，按照学校的统一安排，机械与汽车工程学院负责安徽和浙江两个省区的招生宣传工作任务，我组主要负责浙江省杭州、萧山地区的招生宣传，现将有关招生宣传工作情况汇报如下：

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。

随着我国人口低谷的来临和高等教育规模的不断扩大，生源尤其是优质生源的争夺将成为未来招生过程中一个十分显要的问题。因此，研究、探索建立稳固生源基地势在必行。按照学校要求主要做了以下两项工作：

- 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“20xx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。

为总结经验，查找不足，根据此次招生宣传的经历，进行了总结提炼，并对不足之处进行了深刻剖析，总结起来主要存在以下几个问题：

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20xx年招生宣传人员的工作总结，有不妥之处，还望指正。