# 招生年度工作总结开头及结尾

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-01-19

*每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。《招生年度工作总结开头及结尾》是工作总结频道为大家准备的，希望对大家有帮助。更多范文，请持续关注！　　根据ｘｘ区政府及城区教育局的指导精神，我校今年在招生工作中坚持...*

每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。《招生年度工作总结开头及结尾》是工作总结频道为大家准备的，希望对大家有帮助。更多范文，请持续关注！

　　根据ｘｘ区政府及城区教育局的指导精神，我校今年在招生工作中坚持从学校可持续发展的战略高度出发，力求认识到位，组织到位，措施到位，落实到位。高标准严要求地完成了20ｘｘ年的招生工作。现简要总结如下：

　　一、基本情况

　　1.认真做好招生宣传工作。我校针对20ｘｘ年的招生形势，提前准备招生宣传工作。学校在20ｘｘ年初就召开了专题会议；20ｘｘ年5月，学校将招生工作人员分成若干小组，随后，由校领导带领，分赴各小学进行宣传；20ｘｘ年6月，校长亲自带领各小组人员到各小学学开展招生宣传工作。

　　2.积极配合中心校做好招生录取工作。今年我校招收初一新生应为136人，我校立即组织人员填写了通知书并组织人员亲自送到各小学。开学后，实际报到的学生有139名新生，有4人未报到，有7人转学入本校。

　　3.亮点：本地大部分生源保留在本校就读，学校的出色的教学成绩吸引随父母外出就读的学生回乡读书，也吸引一些外地学生慕名来读书。

　　二、存在问题

　　1.招收人数达到139人，比分配指标多收了3人。

　　2.招生过程中，由于新生陆续前来报到，故新生数据未能及时统计上报。

　　3.由于不良的招生竞争，致使我校已录取的部分学生流失。

　　三、整改措施及今后打算

　　1.进一步领会上级文件精神，加强招生工作，成立招生领导小组。明确分工，责任到人，各司其职，各负其责，确保招生工作的有序进行。

　　2.继续严格执行“三限制”政策。严格把好学籍保留关。

　　3.加强和上级领导部门的联系，掌握招生中的最新动态。

　　4.随时和招办联系，核实录取新生的数据，在规定时间内完成了新生学籍的注册和上报。

　　5.加强与ｘｘ镇各中学的联系，积极做好招生宣传动员工作。进一步加大招生宣传力度，进一步完善奖励制度，吸引优质生源。特别要加强对已发放通知书的新生的宣传动员工作，使新生能及时报到注册。

　　6.进一步增强招生工作人员的责任心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

　　由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的宣传工作，在部门领导的关心、帮忙下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己本次的招生任务。共召回学历生\_\_人，非学历生\_\_人。现就将本次招生工作总结如下：

　　一、在思想上：

　　我坚持以服务为宗旨，急家长之所急，想家长之所想，热情、耐心地理解家长的咨询，向学生及其家长介绍学校的概况和专业。

　　二、在工作作风上：

　　认真仔细的研读学校下发的有关招生的相关政策，以较高的标准要求自己，尽职尽责，将领的的思想领会，吃透，用心主动的做好招生工作。

　　三、在工作潜力上：

　　我感觉招生工作是最锻炼人的，在这一年的招生工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成本次的招生任务。在实际工作中，主要完成以下几项工作。

　　1、宣传工作时是招生工作的重要环节：

　　全方位宣传，营造招生的良好氛围。应对各个学校的无序竞争，我清楚所面临的严峻形势，我人审时度势，认真调定以宣传为招生的突破口即精心选取宣传材料，不仅仅利用编印招生简章，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，利用学校制作的我校宣传片，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、组织好招生队伍：

　　一个人的力量是有限的，我要利用周围的人脉为自己打造好一个招生队伍。首先确定好自己招生队伍的人员组成，家人、亲戚、朋友、学生。其次，要进行人员的筛选，选出比较有期望的招生代理人，再次，为其进行讲解我们招生的的突破点，最后，给以必须的物质和经济奖励。

　　3、深入千家万户，做好鼓动宣传：

　　进入招生旺季以来，我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。个性是利用上午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，我顾不得吃饭，走村串户，力求把我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。在宣传招生途中，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，以求到达良好的社会效果。利用收取到的各校带给的分流生名单，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、招生存在问题及推荐：

　　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、家庭条件差的三学生的无奈选取，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、分流生比较集中。招生前期要进行一个现状调查的问题：了解各院校的分流生及毕业生状况及其她们周边人口状况、经济状况、教育状况、目标学校数量。

　　3、透过前期市场调研确定招生内线。要安排内线人员及骨干力量深入进行宣传。

　　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，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，招生就像一个销售系统，我们能够把它分成是售前、售中、售后三个阶段，也以因此我坚持这一原则，今年我所招来的学生都安心学习，都为了自己的理想、目标而奋斗。总之，20\_\_年的秋季我会更加努力的完成招生工作，使我的工作更上一层楼。

　　在学校党政的领导下，根据学校整体工作计划和思路开展部门工作，坚持以市场需求为导向，以科学发展观及和谐发展观为指导，努力拓宽学校招生和毕业生的就业渠道。主要工作总结如下:

　　一、毕业生就业工作

　　围绕以“提高毕业生就业工作水平、提高毕业生就业质量、提高毕业生就业率”为重点，落实好毕业生就业各项工作。

　　1、周密细致地组织好20\_\_届毕业生就业双向选择洽谈会。毕业班班主任更是全力以赴，为同学们出谋划策、指点迷津。因此，学校希望能通过这次活动为毕业生提供更多的就业渠道和机会，让同学们顺利走出校园，走向社会。

　　2、加强毕业生就业指导，提高就业竞争力。就业推荐工作在面向全体的前提下，一方面优先推荐“优秀毕业生”，另一方面特别关注因各种原因就业有困难的毕业生，体现人性化及和谐发展观。我们针对学生实际做好个性化就业指导记录，并采取整体和个别相结合、有的放矢的方法进行就业指导，加强对毕业生的就业观念、就业定位、就业心态和职业道德等方面的教育，帮助学生在完成社会角色转换过程中能更好地适应社会。

　　3、不断增强服务意识，提高部门服务水平，更好地为用人单位和毕业生服务。继续办好信息网络，通过网站、信息资料查阅室和信息公布栏等多种途径及时为供需双方传递信息，促进交流。做好用人单位的来访接待工作。

　　5、做好\_\_届毕业生验印、审核，毕业证书办理，就业协议书的审核盖章，办理报到证等派遣工作。

　　6、做好当年毕业生就业趋向的调查，即时掌握毕业生就业情况和用人单位需求情况，为今后办学和招生提供保证和依据。

　　二、招生工作

　　1、加大招生宣传力度，加强方法的研究，做出了操作性较强的招生方案。认真设计各项招生宣传材料准，包括招生彩页、专业简介、中招指南文字稿、电视专题片、招生宣讲搞、招生画板、、电视咨询提纲、志愿草表、招生问答等;在相关政策调整，招生面临困难的情况下，充分发挥主观能动性，克服困难，做好招生宣传工作。

　　2、加强宣传队伍建设，抽调活动能力强的教师组成招生宣传组。组织招生骨干教师进行业务培训，做好动员发动工作，先后召开多次宣传例会，在强调工作的计划性的同时，增强相关人员的宣传意识，提高宣传能力。科学合理地制定了各初中校招生负责人的招生计划数，力求合理、合情，充分调动招生负责人积极性。发动全校教职工和学生参与招生宣传，形成了全员招生，全方位招生的良好局面。

　　3、主动与各地教育局联系，继续在当地教育行政部门组织编印的招生宣传资料上刊登我校招生简章。

　　4、在招生期间，我们将着重做好服务和协调工作，规范招生程序，热情、仔细、周到地做好解释、咨询等工作。进一步做好考生咨询、报读、面试、寄发录取通知书等项工作，开通招生热线，提供全方位服务。

　　5、继续做好招生宣传工作、接收工作、首届毕业生的善后工作，为办班点提供必要的服务。

　　6、做好\_\_年新生的预录、录取、补录、录取档案材料的整理和核实，及时办理录取工作。

　　201x年在学校党支部、校委会的正确领导和关怀下，在学校各科室的通力协作和帮助下，我们按照学校的统一部署和要求,认真贯彻执行党的教育方针，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,认真学习实践科学发展观,努力提高思想自觉性，不断提高工作水平和效能;进一步解放思想，更新观念，开拓进取，全体科室人员团结协作共同努力，较好完成了今年的各项工作任务。

　　今年招生人数1080人;完成了自治区扶贫开发办公室下达给我校的贫困村劳动力转移就业培训工作任务450人，(大石山区250人，非大石山区200人);顶岗实习安置率100%，毕业生就业率达98%。现将一年的科室工作总结如下：

　　生源是办学的基本条件，招生是硬指标，它直接关系到学校的生存与发展。由于种种原因，招生出现了诸多的不利因素，招生市场竞争激烈，生源之争已达到了白热化程度，招生形势非常严峻。为了搞好招生工作，完成招生任务，我们继续发扬“四千”精神，不畏艰难，克服了重重困难，想尽办法招生。从招生方案的修订、招生简章的精心制作，招生对策、招生的宣传发动，组织生源、新生入学到录取审批等都做了大量的、卓有成效的工作。重点做了以下几方面工作：

　　1、继续成立招生工作组，分工落实，确保招生工作的顺利实施：根据今年的招生方案，抽调部分责任心强、吃苦耐劳、社会关系多、有招生能力的教职工组成招生工作组，任务到人，分片负责，大家团结协作，齐心协力，为完成招生工作任务提供了有力的保证。

　　2、广泛宣传，扩大知名度：我们精心制作了XX年的招生简章，在全区14个市教育局出版的招生指南上刊登;在广西日报上刊登学校的招生信息;今年我们共印制发放招生简章、宣传资料近10万份;制作招生宣传展版3个;我们还利用社会招生人士、学校网站、电话、短信、电视广告、通过邮政邮寄学校招生简章资料等方式和手段宣传学校，进行了多渠道、多形式的宣传，有利地促进了招生工作;使考生及家长能够多方面、全方位对学校有更全面的了解。这些措施对于宣传学校，扩大学校的知名度，吸引和扩大生源起到了重要的作用。

　　3、与时俱进，大胆创新。今年招生我校没有制定出台招生优惠政策，加之校园面积小、硬件设施不足，与校园面积大、硬件设施好、有各种吸引人的招生优惠条件办法的中职学校对比，我们的竞争处于劣势。为此我们扬长避短大胆创新：

　　(1)用对南宁附近中学报读我校的学生，安排他们在暑假期间进企业打工，挣第一学期的学习费用的办法;

　　(2)对校企合作订单培养，企业资助学费的宣传;

　　(3)扶贫资助政策宣传;

　　(4)采用就业典型事例促招生的宣传方式，使招生宣传更具特色，更具感染力和说服力。我们把近几年毕业生的就业情况按姓名、生源地、毕业中学、就读专业、毕业时间、就业单位，工资收入等内容制成表格资料，分发到初三班主任、学生、家长手上进行宣传。通过形式多样的宣传吸引了不少学生报读。其中良庆镇中、刘圩中学、金陵中学、隆安一中等各有20-50人报读我校，一所中学里有十或十几个学生报读我校的就更多了，收到了很好的效果。

　　4、发扬“四千精神”深入乡镇农村，积极组织生源。积极与各级教育局招生办联系，营造和谐的招生环境，坚持深入各地，加强对中学的直接宣传，与初三班主任座谈、到班上向学生宣讲，利用家长会进行宣传，组织学生来校参观等。招生组成员不畏酷暑、日晒雨淋，经常早出晚归，牺牲许多休息时间，接待各中学老师组织学生来校参观考察48批次共569人。深入中学及乡村共350多个(不完全统计)。

　　5、认真做好考生和家长的接待工作：学校招生办公室是一个对外联系和接待的窗口，服务质量的好坏会影响学校的声誉，影响到学校招生工作的成败。我们要求全体招生工作人员统一认识，加强服务意识的教育，在解惑答疑咨询方面做到热情、耐心，有问必答，有信必回。待人接物方面做到热心、细致、周到、快捷,确保招生工作的顺利开展，20xx年共计接待2800多名学生及家长。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找