# 2025年职教送生工作总结优秀

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-01-15

*职教送生工作总结一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...*

**职教送生工作总结一**

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。

.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。

**职教送生工作总结二**

一、20\_年取得的成绩

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

二、20\_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。\_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。20\_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20\_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。

**职教送生工作总结三**

一、xx年上半年招生工作过程回顾

(一)、打响招生工作“”：在过去的8年中，每一年的年末和年初都是我一年来工作最花心血的时段，而20xx年末至20xx年初也不例外。在20xx年年末的时候，我地回顾了20xx年的招生工作运作过程，详细分析总结出来的数据，进行进而出招生过程的“”。20xx年xx月份率先带领一批xx年x的进行回访，20xx年的招生第一枪就这样打响了，做到“”的第一步。

(二)、深入“”，摸清“”，详细绘制出“战况地图”：x月末携带印制的招生材料和笔记本我所负责的xx地区，严格以做好工作为基本工作准则，第一时间各个详细数据，根据swot分析方法进行矩阵式战术分析，在知己的基础上逐渐达到“知彼”。

(三)、打好“持久战”：根据前期的“战况地图”扎实展开招生的工作，充分借助这一现代沟通手段，利用、与、进行沟通，结合心理学知识，展开营销学中最新的拉-登营销战术。

二、取得的点滴成绩

(一)20xx年地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

(二)、20xx年全院录取的考生文理科最高分出自我所负责的xx地区，其中文科最高分为分，录取专业是、理科最高分为，录取专业是。

(三)、20xx年地域招生录取总人数突破230人。

(四)、20xx年所负责的总报名人数突破50人。

(五)、20xx年个人招生录取总人数位居全院第一。

三、招生工作经验和策略

(二)、钻研营销学、心理学、公共关系学知识并运用到招生工作中：首先是改变传统营销学推销为魂的模式，把全新的“拉-登营销战术”引进到招生工作中来;其次是充分发挥心理学中首因效应、近因效应等心理学知识，在招生工作中全力推行;再次是提炼现代公共关系学中有利于招生工作的知识片段，为招生工作铺路架桥。

(三)、事必躬亲做好工作：工作要以为中心，而招生工作也应如此，而事必躬亲地去做工作更是招生实践中一切以为中心的诉求点。例如：平时与沟通，包括与沟通都至关重要。

(四)、明白细节决定成败的重要性：把握招生工作的整个过程，扑捉招生过程的每一个细节，力争做到方法不断创新、策略适时调整、战术持续改进。例如：如何应对，针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自己的招生技巧。

四、下一步招生工作计划

(一)、做好工作，提高录取新生的报到率。

(二)、充分利用这一契机，xx20xx年招生工作。

(三)、安抚，做好工作，稳定，为建设和谐校园、创建品牌学院尽一份自己的绵薄之力。

(四)、做好20xx年的招生工作。

五、工作的一点感悟

我认为我们xx人员应该研究iso9000如何全力运用到日常的招生工作来，极力寻找招生工作的科学观，逐步往 “召生”境界靠近，真正为学院的品牌建设。

综上，这些只是我20xx年上半年的工作概述，不妥之处诸多，期盼领导斧正!

**职教送生工作总结四**

在假期的时候，我找了妹妹及她的三位同学组成一个宣传小队，她们分别是实验中学高一一二三四四个班的学生。（实验中学是一所规模较小的中学，高一分为四个班，文科两个，理科两个。我的姐姐是文科班的英语老师。高三也是四个班，我的哥哥是理科班的英语老师。）然后我再与哥哥姐姐取得联系，得到他们的全力支持。我先给我的小伙伴们做了一个培训，给她们详细的介绍了我在读的石河子大学的情况。让她们假期和自己的同学联系的时候也给自己的同学宣传一下，让她们的同学对石河子大学事先有所耳闻和了解。等到新学期开学的时候，我们再在他们上晚自习的时候去她们的教师做进一步宣传。我们计划的去高一年级和高三年级，每个年级两个班，每个班30分钟，最后我再留下自己联系方式，让他们有需要的再和我联系。

新学期开学的第一天，我和我的队员们乘车去到实验中学，然后复印了100份我们的招生宣传手册，这是准备发给高三同学的。我加上我的小队员们一共有5位，每个人介绍4个方面，分别是：悠久的办学历史、高水平的师资力量、全面的对口支援、优美的城市环境为第一人介绍，一流的办学条件、完善的生活设施、以人为本的本科教育、蓬勃发展的研究生教育为第二人介绍，国防生培养工作、全程化地就业指导与服务、出国留学交流访问等相关政策、转专业的相关规定为第三人介绍，优秀学生鼓励政策、奖学金设置情况、家庭经济困难的学生助学措施、国家贷款办理为第四人介绍，最后的收费标准和招生咨询方式以及同学们的问题都由我来解答。最重要的是，我们得到了每个班的班主任的支持和肯定。

此次的寒假社会实践，我获益良多！

诙谐有趣。总之，就是想把石河子大学一切的好都展示给这群孩子们！第二，我有了一种自己已经是大人了的强烈责任感。这群正在上高中的孩子们和我上高中时一样懵懂可爱。他们最感兴趣的问题是：姐姐，是不是大学生想上课就去，不想上课就可以不去？呵呵，我只能无奈的对他们说，no!

我告诉他们首先要端正自己的态度。大学里面确实没有班主任之类的老师

**职教送生工作总结五**

一、思想政治方面

能够做到热爱自己的工作岗位。主动服从与尊重学校领导的工作安排，自觉遵守各项法规与规章制度，与同事团结协作，共谋发展，一心为学校的新发展贡献自己的努力。

二、工作能力及工作作风方面

三、全面完成招生的各项工作任务

4、设立咨询招生办公室并有老师在招生办值班是学校面向社会的一个重要宣传窗口。招生老师应该在招生前主动研读父母心理，增强沟通技巧方面的训练定期互相交流招生宣传体会。在招生时做好招生咨询和接待工作。为了使咨询、接待工作有更好的效果，招生办的每一个老师应该认真熟悉招生政策，让父母“带着疑问来，怀揣满意归”。从招生期开始准备开始到招生结束期间放弃节假日，招办始终保证有教师值班并且主动延长上班时间历时近8个月，保证生源“上得来、留得住”。

5、在下社区宣传及值班过程中负责发放绶带，白帘，简章及时回收。

6、迎新工作，作为二校区迎新工作主力，组织协调报名程序，帮助协助的教师做好学生报名的准备工作，例如讲解的方法，报名的程序等等，保证迎新工作的顺利完成。迎新工作可以依靠我们的老生进行。

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