

招生小组工作计划 招生工作总结(精选8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

招生小组工作计划 招生工作总结篇一

单招保卫组在学院单独招生领导小组统一组织下，经保卫组全体成员共同努力，完成了保卫小组既定的各项任务，确保了学院本年度单独招生工作的顺利进行，并取得圆满成功，现将工作总结如下。

一、制定预案，做好考前准备工作

根据单独招生领导小组要求，保卫小组制定了可行的安全预案，并在考试前对笔试及面试考场进行严格的安全检查，在考试前一天对2号教学楼及3号教学楼实行全楼封闭，同时向当地公安部门报告寻求援助。

二、全程保证试卷安全

20__年5月7日10:00时命题组在进驻命题点时，保卫组就有两名工作人员同时进驻命题点，并按要求封存了命题组三人的移动电话，房间的三部电话，并对命题点的周边环境进行警戒，保证无关人员不得进入警戒区。

7日晚21时30分命题组在保卫、纪检组的陪同下，到学院印刷厂印卷，保卫组对印卷、封卷全程进行保卫，8日凌晨将试卷安全运回保卫组驻地。

8日上午8:30分将试卷交考务组，并全程保卫试卷安全到达考点。

三、严格检查、确保考试顺利进行

在考试前，保卫小组对2号教学楼进行了警戒，闲杂人员一律不得靠近，禁止机动车辆在就近区域行驶，学生家长一律不得进入考试区域。在学院西大门设有引导指示牌，并有学生指引考生进入考场。在考场外围只设一个入口，对学生的身份进行检查，在进入考场大门设第二道检查岗，核实学生身份，并对学生进行了开包检查。

面试时对学生身份进行再次核实，并按面试组要求，组织学生分批、按点进入备考区。笔试、面试期间，保卫组医疗保障人员全程陪同，以确保考生在出现意外时能得到及时的救助。同时保卫组还担负着阅卷、成绩录入等安全保卫工作，在保卫组7人的共同努力，在其他各组的配合下，本次考试期间没有发生影响考试的不稳定因素，完成了保卫、安检、医疗保障、试卷保障等各项任务。

存在的问题：

- 1、面试命题期间没有安全保卫及纪检监督；
- 3、安全预案应提前告之考生，杜绝考生带包进入考场；
- 4、安保组人数太少。

招生小组工作计划 招生工作总结篇二

与以往相比，今年我们做得更细致、更透明、更公开。4月底至严格按照文化户口册上的人数进行认真细致的统计，并派出教师进行入户摸底调查，同时做好招生工作的宣传工作，并印发《x招生工作告家长书》。以广大新生家长所关注的热

点问题为突破口，认真撰写x概况和教育教学介绍的《x情景介绍》，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。5月上旬在辖区各自然村的大力支持下，张贴招生通告、寄发学校宣传资料，历年教育教学活动宣传资料，及校招生政策等相关信息，努力将招生信息、招生政策深入到农户、幼儿园，深入到新生及家长中去；中旬进一步优化、美化育人环境，精心设计和开展丰富多彩的主题教育活动，下旬召开学校招生工作会议，详细传达、认真学习县局文件精神，努力提高招生人员的职责认识，要求做到规范服务，必须耐心、主动、热情地接待前来咨询、报名的家长和学生，必须严格遵守各项招生纪律。

报名当天，我们在简朴的学校内插彩旗、书欢迎词、贴明显标识，实行咨询——核对户口——填写报名表等“”服务，设置家长填单室、学生活动室，向家长介绍学校情景、播放学校宣传媒体，给新生供给参观、游戏的空间……人性化的服务、温馨的学校环境都给来校报名、咨询的家长及孩子留下完美的印象；按区相关规定，我们对外省城镇、农业户口的报名新生和家长，都热情接待，答疑解惑，引导他们到指定报名点报名，确保了正常的招生秩序和入学工作的公平和公正。

总结经验教训，花大力气办好学校教育教学特色，是获得稳定、持久生源的有效途径之一。所以，在新的一学年里，我们将根据学校招生工作总结不懈努力，内练功，外塑形，提质量，强宣传，使x在原有基础上不断发展，办出自我的特色、自我的品牌。

招生小组工作计划 招生工作总结篇三

xx年我校新招各类新生2618人，圆满完成了学校年初确定的850人的目标，与去年相比(xx招新生2511人)，增长了107人，增长率为4.3%□xx年的目标为2618+1人。增长率

为0.0003%。

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。吴春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。

(1)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。xx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xx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。

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：

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；(移动、联通-xx年招生重点宣传)

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57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4天；印简章60000份；报纸投递44000份；永川电视台宣传67天；永川报宣传：开放教育 xx年1月8日--xx年3月8日，每周两次□xx年7月29日---xx年9月19日每周两次，共计：34期；茶竹永川网招生宣传30天；永川社保局门前宣传牌；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18500车.次.天；荣昌和大足报上宣传一周。

(2) 发挥电大学员的作用，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

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100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。

xx年成绩喜人□xx年虽然只多招一人，但压力却增大了很多。
谢谢!!

招生小组工作计划 招生工作总结篇四

一、提早准备，周密部署

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20_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。

招生小组工作计划 招生工作总结篇五

一、__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20__年末至20__年初也不例外。在20__年年末的时候，我__地回顾了20__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“__”。20__年__月份率先带领一批__年__的__进行回访__，20__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”：__月末携带__印制的__招生__材料和笔记本__我所负责的__地区，严格以__做好__工作为基本工作准则，第一时间__各个__的详细数据，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”扎实开展招生的__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。

(四)全力进行“__”：抓住契机，以____为切入点，全力准备好20__年招生决战的全部事宜。在__的时候，完全改变网络报考志愿无法与__的这一局面，“____”，以__大会为形式，吸引__到现场彻底改变____的传统营销策略，全力运用“中国古代营销之母”李子昂的摔琴卖字战术，进而取得决战的初步胜利。

二、取得的点滴成绩

(一)20__年__地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

(二)20__年全院录取的考生文理科分出自我所负责的__地区，其中文科分为__分，录取专业是____、理科分为____，录取专业是____。

(三)20__年__地域招生录取总人数突破230人。

(四)20__年所负责的__总报名人数突破50人。

(五)20__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__的沟通，包括与__的沟通都至关重要。

(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。

(五) 不要把所有鸡蛋都放在一个篮子里：改变工作方法从一而终的模式，试着学会开垦“__试验田”。例如：自己所负责的各个地域的__方法应不同，进而自己所负责地域各个__方法不同，以至于自己所负责地域____的__方法达到不同。

(六) 吸取集体智慧的结晶，提炼团队精华：毛主席说的好：人多力量大，我认为他说的这句话不仅仅是从数量说的，我们应该从更深入的角度去分析，那就是十个臭皮匠顶一个诸葛亮的道理。例如：时刻留意集体中各个成员的工作__方法进行分析提炼为我所用;与团队多交流，学会倾听，相信一定有你惊喜的东西值得你去“收藏”、“把玩”、“收获”。

四、下一步招生工作计划

(二) 充分利用__这一契机，__201__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20__年的招生__工作。

五、工作的一点感悟

我认为我们__人员应该研究iso9000如何全力运用到日常的招生工作中来，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__。

招生小组工作计划 招生工作总结篇六

根据上级文件精神及七星关区教育局20xx年职高高指标要求，杨家湾中学20xx年应完成输送中职计划为290人，依照任务目标，我校及时严肃地将任务分解到8个毕业班，督促层层落实，认真做好中职送生工作。

1、成立机构

为加强对中职招生工作的领导，经学校研究决定特成立“杨家湾中学20xx年中职送生工作领导小组”及工作办公室。

组 长：何文君

副组长：黄佑彬，

成 员：各九年级班主任

办公室：王大德

2、完善保障机制

为确保中职送生工作不走过场，我校特针对今年中职招生的现实完善了招生工作的奖惩机制，像其中的第三项：班主任特别奖：在本年度中职招生工作中，各班每向区内外中职学校输送1名学生班主任将获得学校奖励30元(区职中每生奖励200元)，均是有力的保障。

3、召开专项大会

我校在中职招生领导小组成立和保障机制形成后，专门召开了“杨家湾中学20xx年中职招生工作动员大会”。做到了分工细化、职责明确，并引起全体教师高度的重视。

4、采用多种形式大力宣传

中职招生工作启动后，我校采用了多种形式进行大力宣传。在4~6月份里我校教务处先后制作3期中职宣传展板，2次印刷发放宣传单和《致家长的一封信》；各毕业班班主任组织召开家长会，利用课外时间组织学生观看宣传光盘；学校还多次联系各中职学校的老师到我校召开报告会。

5、认真落实

为了使中职送生工作落到实处，6月初，我校专门组织家长和职业学生到区内各中职学校参观调研；6月中旬开始组织学生填表报名，先后有94名同学填了中职报名表；7月x日至8月x日职业教育办公室负责人和我校校领导深入各乡镇有目标的予以动员。此项工作可谓细致深入，收效很佳。

至20xx年10，我校统计中职报名情况，共计完成290人的招生数。并且都已交了就读证明。

总的来说，我校对20xx年中等职业教育招生工作非常重视，也切合现实做了大量工作，但工作中还是遇到一些难题，究其原因，主要是家长对职业教育还不认可，甚至持有偏见。拿我校来说，有相当一部分学生愿意到职业学校学得一技之长，但家长总认为孩子上中职没出息，将来找不到工作，即便找到工作也是一个打工的。移民去的家长总觉得蛤仔上了大学才能光宗耀祖，那才是有出息的人。另外，近几年中职毕业的就业现状又给他们传递了不良信号，导致他们对中职教育不信任、无兴趣。因此，他们就把持着孩子，并对上中

职持以观望，看有没有优厚的政策。这就给我们的中职教育招生工作造成巨大障碍。问题是可以解决的，学校领导及全体教师想尽千方百计，最终还是圆满完成了290人的招生任务数。

招生小组工作计划 招生工作总结篇七

与以往相比，今年我们做得更细致、更透明、更公开。4月底至严格按照文化户口册上的人数进行认真细致的统计，并派出教师进行入户摸底调查，同时做好招生工作的宣传工作，并印发《xx招生工作告家长书》。以广大新生家长所关注的热点问题为突破口，认真撰写xx概况和教育教学介绍的《xx情景介绍》，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。

中旬进一步优化、美化育人环境，精心设计和开展丰富多彩的主题教育，下旬召开学校招生工作会议，认真学习县局文件精神，努力提高招生人员的职责认识，要求做到规范服务，必须耐心、主动、热情地接待前来咨询、报名的家长和学生，必须严格遵守各项招生纪律。

按区相关规定，我们对外省城镇、农业户口的报名新生和家长，都热情接待，答疑解惑，引导他们到指定报名点报名，确保了正常的招生秩序和入学工作的公平和公正。

总结经验教训，花大力气办好学校教育教学特色，是获得稳定、持久生源的有效途径之一。所以，在新的一学年里，我们将根据学校招生工作总结不懈努力，内练功，外塑形，范文写作提质量，强宣传，使xx在原有基础上不断发展，办出自我的特色、自我的品牌。

招生小组工作计划 招生工作总结篇八

在县教育局的亲切关怀下，在学校领导大力支持下，我们招

生办为完成上级下达的招生任务，把招生宣传作为工作中的重点，明确招生责任，拓宽招生渠道，落实工作措施，严明奖惩制度，积极协调各种关系。以省长郭庚茂关于职业教育讲话作指导，以市两会为契机，紧紧围绕《一法一办法》，想方设法，千方百计全力抓好招生工作。今年我县初中毕业生共3100人，县高中、二高扩大招生，加上县外学校的跨境招生，导致无序竞争，招生工作非常困难。全年共招生371人，其中职业中专招生260人，成人幼师x人。为完成这些招生任务，我办采取了一系列的措施，现在回顾起来主要有以下几个方面。

1、精心选择宣传材料，编印招生简章，印发《致学生家长的一封信》，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，编制了一万本图文并茂的宁陵职业中专宣传册，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、录制职业教育节目专题片在县电视台播出，注重介绍我校的软硬件设施，大力宣传国家关于大力发展职业教育的方针政策，以权威的言论和事例向社会和在校学生宣传职业教育，使社会对职业教育有一个更高的了解，提高了人们对宁陵职业中专的认识。

3、招办协同各初级中学对学生及家长进行了思想动员，开好“三会”（教师会、学生会、学生家长会），通过形势宣讲、广告宣传、走访学生家庭等形式，宣传职业教育，引导初三学生到我校学习。

4、开展学生才艺展示参加大型公益活动为进一步提高我校的知名度，我们招办还协调参与了学生的才艺展示工作，积极的动员引导各乡镇中学学生到我校参观。针对我县梨花节、酥梨采摘节两个节日，招生办还协调我校学生参与了梨花节开幕式太极拳表演和酥梨采摘节志愿者活动，收到了良好的社会效果。

二、组建一只专业招生队伍，做好招生的各阶段工作

招办从历年招生任务完成的较好且工作认真有一定的招生经验的教师中选拔2人担任专职招生工作，担负招生的主要任务。校领导实行包片责任制，目标层层分解，把各校招生任务分解到每个招生教师的身上，在学校的统一安排下，开展各阶段的招生工作，这样使得整个招生工作做到定人定点定任务。制订了招生进度表，招生教师天天报，片区领导周周报；一周一合计，一周一总结。发现问题，及时纠正。

三、深入千家万户，做好鼓动宣传

进入招生旺季以来，招生办一班人顶烈日，冒酷暑，披星戴月，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。特别是利用上午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，我们顾不得吃饭，走村串户，力求把我们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。我们宣传招生途中，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，以求达到良好的社会效果。中招考试过后，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、转变工作作风，发挥窗口作用

招生办是我校的窗口，如何发挥窗口的作用，更好的展示我校的形象，摆在了我们招生办面前。我们决定从自身做起转变工作作风，治懒，治散，节假日一律不准休息请假；整顿工作纪律，接人待物，实行礼貌用语，文明用语，给来访的学生及学生家长营造一个温馨的氛围。来招办咨询的，我们都热情接待，仔细询问学生及家长的意向，揣摩学生及家长的意图，认真解答他们的疑难问题，做到百问不厌其烦。使他

们高兴而来满意而归。在接电话方面，我们尽量和气、耐心，以真诚的心态来感动对方，引导他们到校参观或入学。

五、招生工作存在的主要问题

我校专业基础相对薄弱，专业师资紧缺，专业设置较少，发展方面还存在着许多困难和问题，还不能满足我县经济发展和众多学生学习的需要，招办工作仍然面临着十分繁重和紧迫的任务。

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，考名校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“三差”学生的无奈选择，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、办学实力不足，缺乏招生吸引力。我校基础设施薄弱，学生实习实训场地不足、实习工位不够、实训设备短缺的问题十分突出，影响学生技能培养和职业教育质量，进而影响到学校招生吸引力。

3、中专招生秩序混乱问题。民办职业教育机构和县外职业学校非法招生中介花大量的成本进行不正当“招生”，一定程度上干扰了正常的招生秩序，某种程度上损害了职业教育的声誉，给我校今后的招生工作造成了一定的负面效应。夏邑，民权的学校以高额的回报，打乱了正常的招生秩序，据了解，目前我县仍有50人以上的学生流失到外县其他学校。

五、几点建议

1、建议组织一支学生招生队伍。挑选素质高，纪律好的学生，进行招生培训，以他们的所见、所学、所闻告诉广大在校生，

取得同龄人的共鸣。

2、组建一个招生稽查队。主要和教育局协调好，对于外来的不法招生户和中介进行打击举报。对于未完成招生任务和招生指标的学校和个人吸取高额回扣往外输送生源的，坚决给予打击。

3、规范招生政策，形成文字材料。近年来，由于招生生源问题，出现过不少矛盾，希望学校出台一个操作性强、实用性强的招生政策，使招生工作规范有序的进行。