

最新小学招生工作小结 招生工作总结 (实用10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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

小学招生工作小结 招生工作总结篇一

一周的工作感觉很充实，每天都是那么忙碌，虽然总是重复着做同样的工作，但还是从这样不断重复的工作中明白了耐心、细心、克制情绪的重要性。这是对于我这样年龄的人最缺的东西，也是工作中最宝贵的东西。虽然刚参加事业单位考试，但是成绩不是太满意，在工作中多少有那么一点情绪，我会尽量克制自己，以学校的工作为重，只要我还在学校的一天，我都会尽力去完成自己该做的事及各位领导交给我的任务。

以前我的岗位名称是市场部，现在改为招生就业办，其实我很明白，只是把名字改了，但是我的工作本质没有改，反而给我的压力会更大，感觉整个学校的壮大都与我们的部门息息相关，招生和就业，我们考虑的不仅是招生，还要考虑我们怎么为我们学校的学员联系和提供更好的就业机会，这关系着整个学校的兴衰存亡，但是我们一定会努力。

一周的工作，也发现自身的一些问题，对工作不够认真，有时还是出现了情绪急躁等。在以后的工作中我会不断改进，多与同事交流，多向同事请教，减少和杜绝一些问题的发生。

四、接下来一周的工作打算

经过一周的工作，我发现我们部门还应当招一致两名女员工，最

近一直在通过红河人才网招聘相应的人员，培训。使毕业生求职应试能力等综合素质得到提高。

另外，积极了解市场最新用人信息，与西安、广州、深圳、成都、**等地用工单位取得联系，并及时将用人信息反馈给毕业生，指导学生做好分流。08年我州有大中专毕业生6890余人，加上02年以来还没实现就业的7969人，年度需要就业的大中专毕业生14859人，而今年的进人计划只有1503个岗位。这对于我校的中专毕业生，是较为残酷的事实，针对严峻的就业形势，我校引进13家用工企业到校开展“供需见面”洽谈会，共提供就业岗位416个，缓解了部分就业压力。同时将毕业生信息与用工单位的用人信息发布到学校外网上进行互动。逐步形成了事业、企业、省内、省外、州内、州外、长线、短线、临时就业的新就业框架，通过各方面努力，今年毕业生就业率（含各类就业）达95.16%，达到了预期目的。

1、我校招生宣传所到之处深入人心。但由于我州是一个拥有三百多万人口的'大州，地域辽阔，有一百余个乡镇，120余所初级中学。招生人手不足，故宣传广度还远没达到理想状态，相当一部分中学以信函来往的形式宣传。对此，我科将针对性的扩大宣传范围。

作好信息反馈，及时调整及科学的设置专业。加强与州内卫生系统、相关企业以及州外、省外有关部门的联系，取得第一手信息，与市场对接，掌握用人信息，订单培养。保证学生多渠道就业。

一年来，由于领导关心，职工支持，加之科室人员认真细致的工作，成绩显著，我们也深感责任重大，今年将继续“创新”工作思路，与时俱进，再创佳绩，为学校的发展贡献力量。

小学招生工作小结 招生工作总结篇二

1、考虑到是分组分段招生宣传，我们就这一周的招生工作做了些简单的工作计划。2、小组内再分队，以2人为一小队，分配不同的任务，分开行动，加大工作效率。

3、针对地点，时段不同，制定不同的`宣传方式，人流量大的选择发宣传单为主，闲暇人群区选择设点宣传为主，并根据不同的宣传方式准备所需的材料。

1、每天早上上学时间在我们组负责的一、二路段的幼儿园及小学附近派发宣传单。

2、人民桥下有个小公园，每天下午3点以后就会有家长带着未到学龄的孩子来公园玩，对此，我们下午主要针对这些人群进行设点、发单、聊天进行宣传。

1、经过几天的观察了解，发现以下几个小区可以免费张贴海报：一西路的市汽车配件住宅小区、瑞源物业、盐务局住宅区、海政职工小区。

2、以下小区的入住量很大，可以张贴海报，但每月要收取30元50元的费用。财银小区、水岸阳光、水岸星城、水岸听涛。

3、一、二路的居民大多数不太了解海天学校，可以加大宣传力度，能张贴海报的小区尽量都利用上。

4、多数家长防备心很强，电话号码一般不透露，都说有我们学校的电话就行了。

5、第一天采用了每家每户发单的方法宣传，但后来发现效果不佳，许多住户都直接丢出门口。6、在招生人员中，由于有的成员都没有外出招生经验，不太主动找家长聊天，被拒绝后都不好意思再发了。

7、在招生过程中，对家长的问题不能做出满意的答复。

8、所设计的招生易拉宝没有吸引家长眼球的地方，没有亮点。

在此次招生中，由于经验不足，还有很多地方做得还不够，希望在以后能将招生工作做得更好。以上是招生宣传的工作总结，有不妥之处，还望指正。

小学招生工作小结 招生工作总结篇三

思想上，我热爱自己的工作岗位，以科学发展观统领自己工作的始终。积极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，一心为学校的招生工作贡献自己最大的努力。

工作能力上，我已在学校工作将近二十年，是一名老职工，非常熟悉招生的业务和知识，具有很强的交际、公关、组织协调、开拓创新以及分析、研究、解决和处理实际问题的能力。

同时始终如一的严格要求自己，恪尽职守，积极主动，勤勤恳恳，兢兢业业，没有倚老卖老，更没有自大骄傲，而是团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。

一、我积极研读家长心理，掌握沟通技巧方面，定期与其他招生点的同志进行交流、学习。

二、对前来咨询的家长进行热情的接待，认真、详细、耐心的介绍学校情况，使前来咨询的家长“带着疑问来，怀揣满意归”。

三、在招生的关键时期，我常常放弃节假日，进行宣传，从宣传力度上保证生源“上得来、留得住”。

就是由于这样的工作方法和态度，我的工作取得了显著的成绩，得到广大校领导的认可和表扬。为此，我个人也感到很光荣和自豪。

对待以后多的工作我更是充满了信心，在今后的我会进一步总结经验，不断完善自己的工作方法，积极参加政治理论和业务知识学习，不断提高政治素质和业务水平，进一步深入领会招生文件；扩大招生渠道，积极争取生源，做好学校招生工作宣传、咨询、报名工作；同时搞好招生资料的收集，建议领导筹备与招生有关的宣传牌、广告及简章的制作及招生期间所需的物品。

小学招生工作小结 招生工作总结篇四

第一阶段：20____年4月15日前。明确工作任务，召开中职教育招生工作会议。

组织召开县县20____年中职教育招生工作会议，部署本年度中职招生工作。分解20____年中职招生任务，签订责任书。

第二阶段：20____年5月3日——6月28日，县职校组织招生教师深入各乡镇进行宣传。

工作重点：

1、县职校招生教师要深入学校、班级、学生及学生家中，加大我县中职招生的宣传力度，宣传职业教育在全面建设小康社会进程中的重要作用，宣传职业教育的重要意义，宣传我县职业学校的办学特色，宣传国家对中职学校的优惠政策，确保全面完成我县中职招生任务。

3、中考结束后，各学校核定普通高中录取情景，统计高中阶段录取情景，与县职校共同做好最终冲刺，动员未录取普通高中的学生全部就读中职学校，必须完成今年中职招生任务。

实行每周一报制度，将各乡（镇）中职报名进度交县招生考试中心。

4、严肃招生纪律，规范招生行为。严格按照教育局关于中职招生的文件精神，对学生进行宣传，杜绝一切违规的招生行为。实行职责追究制和一票否决制。

5、分解任务，加强考核。由领导小组把中职招生任务分解到每个教师，同时制定考核细则，把中职招生工作与教师的业务考核挂钩，调动全体教师的进取性。

第三阶段：9月30日前，统计中职招生任务完成情景。全面做好新生入学工作。分阶段召开中职招生结账会，谈经验、查原因、上措施、保任务。

小学招生工作小结 招生工作总结篇五

一、为党育人，政教工作首当其冲 学校德育工作思路围绕着落实立德树人根本任务，聚焦少年儿童政治启蒙和价值观塑造主责主业，直面破解增强少先队员光荣感这一任务目标，优化少先队组织教育、实践教育、仪式教育路径方式，以自我革命精神推进，少先队改革再出发，团结、教育、引领少先队员健康成长。具体基础性实施按照两条线来开展，第一条线是抓常规管理，推动“文明班级”建设评比，提升学生养成教育实效；第二条线是通过少先队活动课的指导竞赛等形式来提升辅导员，尤其是年轻辅导员的业务能力。

年級的“党史海报制作”被区文明办用作宣传材料。

2. 政教处围绕着班级自主管理的活动开展少先队活动课比赛，评选优质课展示，进一步提升中队辅导员专业化成长，并且通过自主管理竞赛来促进学生常规养成教育，推动年轻班主任的自主管理能力。进一步梳理学生行为规范存在的突出问题，提出“五 jin□g□”要求和准则，充分利用少先队活动

课有针对性、阶段性地开展主题教育活动，调动大队委员积极参与平时检查、反馈、总结，做好每周一次的评比栏公示，坚持开展“文明班级”评比，以评促育。重点完善校《学生自主管理细则》，探索适合我校的教育管理模式，优化制度，细化内容，家校联手，实现学生行规教育自主管理、自主教育、自主发展。

进一步加强学生自主管理，凸显学生在行规教育中的“主体”作用。开展“自主管理”评比活动，各中队根据本年级的“自主管理”培养内容为主题进行少先队活动课。学生在充分学习通过少先队活动课的学习后，各年级进行系列比赛促进优化。

3. 进一步探索、完善“以中国传统节日活动为载体，开展民族精神教育”的教育形式，以传统节日教育为切入口，开展“我们的节日”系列活动。本学期重点开展元宵节、清明节、端午节等传统节日主题教育活动，通过活动弘扬传统美德，提高学生对民族文化的认同感和自豪感。学校四月份创编舞蹈《粒粒皆幸福》，舞蹈小演员由 28 名小男生组成，积极参加安徽省“六一”文艺汇演活动，受到一致好评，历史性地开创了学校“男子群舞”的局面。

4. 继续加强心理咨询室建设，做好学生心理咨询工作，建立特殊

学生心理档案，关注学生心理健康成长。针对疫情过后有些学生出现的心理问题，由于家庭问题缺少父母关爱，班主任老师及时和心理健康教师盖洁联系，对孩子进行心理疏导和干预。盖洁老师本学期荣获蚌埠市心理健康教育课竞赛二等奖。

5. 学期末政教处开展了第九届凌霄花奖章评选，五六年级共有 14 名同学获此殊荣，并制作展板在学门口进行宣传。隆重举行了六年级毕业典礼，让毕业生们接受了一次感恩教育，

也为今后的学习道路奠定了良好基础，并制作精美视频，获得了良好的宣传作用。

6. 学期结束，政教处组织召开一年一度的班主任工作经验交流会，主题围绕“少先队活动课如何开展”进行。会中芦主任为班主任老师示范新型课型劳动课《缤纷纽扣缝起来》并说课，另外的几位荣获校级优秀活动课的老师从不同的角度介绍了自己上好活动课的经验、方法及困惑，为开展研讨提供新思路。

7. 暑假期间，政教处还将组织开展第 31 期少年警校活动，进一步推进校园文化的设计为学校发展助力。

二、为国育才，教学工作义不容辞 （一）抓好常规管理，不断推进教学管理科学化、精细化。

动。本学期的教研活动内容更贴近教师的教学实际，让老师们从内心上主动想参与这样的草根研究。例如：语文学科的毕业班期末复习研讨；数学学科的组织教师参加智慧课堂使用培训；英语学科的组织骨干教师参加四赛等活动，信息部组织各学科教师全员参加信息技术使用培训与考核。这些研究的内容都与一线教学密切相关，老师们的参与积极性和热情明显提高。

2. 分管领导听随堂课、加大巡课力度，及时反馈检查信息。

开学初，教导处明确向老师们提出常规检查的重点在课堂。分管领导带领教研组长从开学初起就不断深入课堂，在听课中我们着重抓各学科老师在课堂教学中课程标准把握情况，观察上课老师使用智慧课堂设备的能力，通过听课让我们了解到学生的课堂学习常规，教师的教学行为，班级的学习环境等信息，每次听过课后分管领导都与授课教师面对面的交流，互相谈谈自己的体验，探讨提高课堂效率的好方法。教导处坚持每天的上下午两次巡课，通过巡课能及时捕捉教学

常规中的闪光点，及时在教师群里予以表扬，发现问题也能及时解决。在讲评上我们把巡课检查中的信息及时向老师做反馈，也利用教师集中学习的机会作以点评。

3. 进一步规范教师教案书写检查和作业设计的指导。

反思的书写加大了指导，鼓励老师写实在的操作性强的详案，我们对教案书写较好的老师提出了表扬，在检查中我们也发现部分采用电子教案备课的教师由于态度不认真，备课成为了走形式，缺少过程性记录和教学反思，也有个别教师教案出现滞后的现象，我们限期补齐再查，下学期，我们将进一步规范教学流程制度建设，尤其是规范电子教案的管理。

科学设计作业是落实“减负增效”的重要保证，优秀的作业设计不仅有助于巩固新知，同时也有助于激发学生完成作业的热情。开学初，教导处分学科对教师在作业的设计上做了指导，提出了明确的要求。从检查结果看，绝大多数教师重视了设计有层次的作业，例如：李树蕾、陈甜甜、王伟伟等老师针对学生的课外拓展设计了“特色作业本”；竺文波、韩娜妹、方晓可等老师对学有余力的学生设计了“思考题本”；曹丽、陈颂等老师针对学困生的“错词摘抄本”都具有自己的特色。从作业批改的完成和批改情况看，全校整体作业书写质量比以前略有提高，在精批精改方面余媛、范青、侯敬新、xxx墨等老师做得较好。

4. 正确发挥教学质量检测的导向作用。

通过横向比较找准自己班级的不足，受到师生的一致欢迎。教导处在组织上也制定了监考表，检测后及时组织教师阅卷，填写卷面分析表，规范的流程使每次检测收到了良好的效果。学期末，学校组织了 1—6 年级的期末检测，这次检测 1—3 年级学校检测，4、5 年级市统一命题，区统一检测，6 年级市统一检测，从目前反馈的信息看，我校参加统测年级整体成绩较好。为加强毕业班的管理，我们组织教师积极

参加各学科的专题研讨，不断总结经验，使我们的毕业班教学更加优化，更加适于学生的发展。

5. 认真开展一年级第 23 届家长学校教学开放周和毕业班各项工作。

一年级的家长教学开放周活动成为家长了解体验孩子在校学习和生活的重要渠道，今年是我校举办的第二十三届。为了保证活动的有序，教导处做了大量的工作，先是精心布置了校园环境，设计了活动安排表，保证每天都有一名分管领导负责管理，在课程设置上除了语文、数学还开设了音乐、美术和校本课程乒乓球，教导处还向家长下发了调查问卷表，提前听取部分老师的试教，确保每节课的质量。

毕业班工作历来是学校工作的重点，2 月 26 日，教导处就召开了毕业班教师工作会议，对今年毕业班的整体形式做了分析，提出了工作目标和要求，听取毕业班老师的意见和建议。为加强毕业班的管理，我们多次召开毕业班专题会议，从各方面给毕业班以支持，确保毕业班教学质量稳定提升。

（二）加强教师梯队的建设，促进教师专业化成长

1. 积极组织全体教师参加岗位研修，选拔部分优秀教师参加“四赛”评比活动。上学期，我们组织各科教师参加了“四赛”赛上课、赛命题、赛解题等活动，本学期，我们再接再厉，各学科分管主任以身作则，组织了磨课团队，为参赛选手做了积极的准备，各位分管领导提前谋划，科学安排人员，最终在区、市评比中取得佳绩。

2. 教师队伍的信息技术使用与基本功常抓不懈。本学期，教导处开展了一系列训练比赛活动，促进教师基本功的成长。5 月，我们分学科组织教师全员参加“智慧课堂达人”教学平板使用培训，由学校派出学习归来的杨杨、侯敬新、崔甜甜作为“种子”对各科教师进行了平板的使用的多轮培训，为

使培训达到效果，教导处制定了培训检测方案，使整项工作开展的有条不紊，阶段活动结束后，学校对全体教师进行了考核。通过培训和考核，有力的推进了教师使用信息技术的能力，为构建智慧课堂奠定了坚实的基础。我们还开展了教师写字基本功训练，每周集中展出教师的基本功作品。

3. 本学期，我校与江西省上饶市婺源县智慧教育观摩团进行了交流互动，在我校交流期间，观摩团详细了解了我校的信息技术整体发展情况，陈玲玉、易华俊先后上了观摩课，不仅锻炼了业务展示了风采，同时增进了两地的友谊。

4. “每人一课”教学竞赛活动。公开课这一载体能够让课堂由封闭专向开放，让每一位老师开放自己的课堂，共同研讨感悟教学中一个个精彩片段，是我校深受老师的喜爱的教研形式，本学期，教导处任坚持在两部同时开展这一活动，全体 45 岁以下教师积极参与。

月初，我校承办了区语、数、英各科培训，我们分学科由分管主任带队积极参加培训。通过培训在授课专家的指导下，使我校青年教师把握教材的能力有了显著的提高，对于教参的学习更加深入。

（三）落实科研兴校的目标，推动教育科研持续发展， 1. 做好新课题的申报工作，加强在研课题的管理。

上学期，我校建立了学校的课题研究规划，全校共分为 4 个课题，全校各科教师全员参加。本学期，我们要求老师按照研究计划扎实开展教育科研工作，让研究工作作为教师专业发展提供不竭动力，3 月中旬我们组织教师参加了市教育科学规划课题研究成果（论文类）评选活动；5 月上旬，学校组织数学、科学教师参加微课、课件制作竞赛活动。通过课题研究，是我校的课题研究更加扎实有效。

2. 组织教师参加各级教学竞赛。

本学期，我们有多名青年教师承担了教育主管部门开设研讨课：4月下旬，我们组织王露、陈甜甜、许美琪、范洁参加了区“智慧课堂”竞赛最终取得优异的成绩。这些研讨课为青年教师的成长提供了舞台，得到了听课老师的好评，范洁老师还参加了中央电教馆主办的“智慧课堂”竞赛课录制工作。

5月17—19日，我校陈玲玉、付新志参加了蚌埠市小学“数据驱动因材施教”优质课比赛。两位老师凭借完美的发挥，给听课老师留下来深刻的印象。

5月25日，胡燕老师代表学校参加了市信息技术“赛上课”活动，取得了一等奖的好成绩。

小学招生工作小结 招生工作总结篇六

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年底就召开了专题会议;20xx年3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7月，校长亲自带领各小组人员到各小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212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，实际报到的学生只有198名新生，有14人未报到。

1、招收人数达到198人，比分配指标少收了14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。

- 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、加强与建平镇各级小学的联系，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。

小学招生工作小结 招生工作总结篇七

组长：王强

副组长：王明标杨建宣

成员：杨先平李杰宋应周周登海何念军

谭信忠胡永发安祥周舒进吴金龙

黎启华

领导小组下设办公室在招生就业办公室，何念军同志任办公室主任，具体负责招生工作。

根据“9+3”工作目标要求，本年实际在校生中，除考入普通高中学校的学生外，其余学生必须进入中职学校就读。其中，完成我县中职学校招生2000人。

第一阶段□20xx年4月15日前。明确工作任务，召开中职教育招生工作会议。

组织召开县县20xx年中职教育招生工作会议，部署本年度中职招生工作。分解20xx年中职招生任务，签订责任书。

第二阶段□20xx年5月3日——6月28日，县职校组织招生教师深入各乡镇进行宣传。

1、县职校招生教师要深入学校、班级、学生及学生家中，加大我县中职招生的宣传力度，宣传职业教育在全面建设小康社会进程中的重要作用，宣传职业教育的重要意义，宣传我县职业学校的办学特色，宣传国家对中职学校的优惠政策，确保全面完成我县中职招生任务。

2、建立我校中职招生工作网。各乡镇要配合县职校搞好招生宣传工作，为县职校提供便利条件。职校要把各种宣传资料、图片、标语等分发或是张贴到各中学。

3、中考结束后，各学校核定普通高中录取情况，统计高中阶段录取情况，与县职校共同做好最后冲刺，动员未录取普通高中的学生全部就读中职学校，必须完成今年中职招生任务。实行每周一报制度，将各乡(镇)中职报名进度交县招生考试中心。

4、严肃招生纪律，规范招生行为。严格按照教育局关于中职招生的文件精神，对学生进行宣传，杜绝一切违规的招生行为。实行责任追究制和一票否决制。

5、分解任务，加强考核。由领导小组把中职招生任务分解到每个教师，同时制定考核细则，把中职招生工作与教师的业务考核挂钩，调动全体教师的积极性。

第三阶段：9月30日前，统计中职招生任务完成情况。全面做

好新生入学工作。分阶段召开中职招生结账会，谈经验、查原因、上措施、保任务。

目前，我校中职秋季招生工作已取得阶段性成果。截止6月18日，全县各初级中学报名工作已经全面结束，中职单报700多人，中职兼报率100%。

在中职招生工作中，各乡(镇)中学主动自我加压，因策情施，全面发力，采取了一系列富有特色、富有成效的作法与措施，打出了一整套组织生源的漂亮组合拳，确保了春季招生工作稳步推进。针对有意向的分别跟踪做工作，分批组织参观职中，避免集体参观出现波动或负面影响；主动与职业中学联系，请往届就读中职校友来母校现身说法，更好更实际地解答学生的疑虑，营造浓厚的氛围，形成辐射效应，实现以生招生。近段时间来，各初中生源学校组织到市职中参观的队伍络绎不绝，生源学校与职中保持了良好的互动合作关系，使就读我校越来越成为广大初中毕业生的理想之选。

- 1、我校实训设备不齐，教学资源匮乏。
- 2、中职招生工作进度仍然不平衡，当前正是组织生源的黄金期，目前，有好几所学校的中职单报人数相当少。
- 3、生源市场无秩序。有好多外省学校有偿招生“偿”得太高。
- 4、特色专业不明显。由于师资力量不足,办学条件不完善或说根本不具备,想在市场竞争中占有一席之地绝非易事。
- 5、声誉的下滑。生源是学校生存的条件,而声誉是发展的基础。而好的声誉形成并非一蹴而就。“重身份、轻技术”的传统教育观念一直影响职业教育的社会地位。中职学校招生教师都会在招生中体会到现在的家长和学生对中职教育的轻视。

- 1、加强学校硬件、软件建设，重点是实训设施建设和特色专业建设。
- 2、抓住招生黄金期，充分做好各中学、学生、学生家长工作。
- 3、强化招生机制，明确招生责任。全校师生全体动员，力争圆满完成今年招生任务。

小学招生工作小结 招生工作总结篇八

（一）打响招生工作“第一枪”：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“第一枪”□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“第一枪”的第一步。

（二）深入“敌情”，摸清“敌情”，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一登营销战术。

（四）全力进行“决战”：抓住契机，以为切入点，全力准备好20xx年招生决战的全部事宜。在时候，完全改变网络报考志愿无法与这一局面，“决战”，以xx大会为形式，吸引到现场，彻底改变传统营销策略，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。

（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。

（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“拉一登营销战术”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。

（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”。

（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。

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。

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！

小学招生工作小结 招生工作总结篇九

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。

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。

20xx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。

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。

- 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。

小学招生工作小结 招生工作总结篇十

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年底就召开了专题行政会议□20xx年3月，校行政会将招生工作人员分成若干小组，随后，由校领导带领，分赴各初级中学进行宣传□20xx年7月，在填报志愿之际，校长亲自带领工作人员到各初级中学开展招生宣传。

2、配合招办做好招生录取工作。上级要求今年我校招收名高一新生（其中正式生510名，择校生90名），招办录取正式新生545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初级中学。开学实际报到的学生仅有407名新生，有138人未报到。为完成上级下达的招生指标，学校与招办联系，招办补录了55名新生，学校招收了139人（含择校生）。在开学初共招收601名高一新生。

由于部分发放通知书的学生在开学两周后才陆续来就读或提出保留学籍申请，截止目前，高一新生实际已达629人（其中择校生为90人），另有留级生7人。超额完成了上级下达的600人招生计划。

1、招收人数到达629人，比指标多招收了29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招办。

3、由于不良的招生竞争，致使我校已录取的部分学生流失。补录学生成绩堪忧，择校生的成绩就更是低的可怜。

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，职责到人，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、加强与县内各初级中学的联系，进取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。异常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。