# 2024年招生工作总结五篇 招生办的工作总结(5篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-09

*招生工作总结五篇 招生办的工作总结一一、加强领导，周密部署。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《\_招生工作告家...*

**招生工作总结五篇 招生办的工作总结一**

一、加强领导，周密部署。

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《\_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\_概况和教育教学介绍的《\_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、配合下，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。

二、规范操作，认真实施。

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——填写报名单等“\_”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\_在原有基础上不断发展，办出自我的特色、自我的品牌。

**招生工作总结五篇 招生办的工作总结二**

总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，下面小编就和大家分享招生工作总结五篇，来欣赏一下吧,希望能够帮到你们.

时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这一年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多工作，充实许多也学到很多。在李科长以及同事的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好的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、思想政治方面

能够做到热爱自己的工作岗位，以科学发展观统领自己工作的一切事业。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，一心为学校的新发展贡献自己的努力。

二、工作能力及工作作风方面

本人进入学校到招生办工作已有两年的时间，基本熟悉招生的业务和知识，具有一定的交际和公关能力，组织协调和开拓创新能力以及分析、研究、解决和处理实际问题的能力

作风：具体在工作当中，能严格要求自己，恪尽职守，积极主动，勤勤恳恳，兢兢业业，团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。积极主动创新等等

三、全面完成招生的各项工作任务

1、宣传工作是招生工作的重要环节，是沟通学校、招生部门和考生及社会的桥梁，是外界了解我校最直接的途径。年初我们就可以开始投入简章制作，我通过以往收集的图片配合提供图片材料。

2、负责x职业技术学校联合办学的部分联系工作及x省、x招生资讯的简章编辑及刊登工作。

3、对于我校来说，我个人认为当今诸多形式的医疗卫生对口单位，比如社区卫生服务中心、诊所、药店等，都是医药工作者汇集的地方，来我校就读的学生将成为医护工作者的未来就业优势，所以药店就成为我校市区招生宣传的重要一部分。我和x深入全市各大药店，通过细致周到、热情耐心地讲解，得到了药店工作人员的高度认可，提升了我校知名度。共对70余家诊所药店进行宣传。这一方式的实施，也使我校招生宣传工作又开辟了一项新的途径。

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积极研读家长心理，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，让家长“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。

7、招生办通过相关方式了解报考高职中专类的考生及辍学在家的学生的联系电话，我们通过拨打电话方式让考生了解我校，为考生提供考试信息并指导学生报考。

8、对生源来源方式、各地区生源数量、各地区生源分布比例等基础数据进行细致统计分析作为20\_年招生奖励及科学决策20\_年招生工作打下坚实基础。

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20\_年的春季招生工作中，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、耐心地接受家长的咨询，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，积极主动的做好招生工作。

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。面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择宣传材料，不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，选出比较有希望的招生代理人，再次，为其进行讲解我们招生的的突破点，最后，给以一定的物质和经济奖励。

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。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，以求达到良好的社会效果。利用收取到的各校提供的分流生名单，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、招生存在问题及建议：

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、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、通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，我们可以把它分成是售前、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。

我校今年的招生工作，在学校全体教师的共同努力下，经过学校领导的精心组织、安排，加上教务主管教师的进取努力，圆满完成了招生任务，为新学年学校的发展做出了应有的贡献。现将工作情景总结如下:

一、加强领导，周密部署。

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《\_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\_概况和教育教学介绍的《\_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、配合下，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。

二、规范操作，认真实施。

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——填写报名单等“\_”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\_在原有基础上不断发展，办出自我的特色、自我的品牌。

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，明确招生职责，拓宽招生渠道，落实工作措施，严明奖惩制度，用心协调各种关系。以省长x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x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，招生工作十分困难。全年共招生x人，其中职业中专招生x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，此刻回顾起来主要有以下几个方面。

一、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，我们清楚所面临的严峻形势，在x主任的带领下，全体一班人审时度势，认真调定以宣传为招生的突破口采取以下几点措施。

1、精心选取宣传材料，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x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x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)，透过形势宣讲、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，用心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必须的招生经验的教师中选拔x人担任专职招生工作，担负招生的主要任务。校领导实行包片职责制，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。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，以求到达良好的社会效果。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，礼貌用语，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、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x职业学校非法招生中介花超多的成本进行不正当“招生”，必须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必须的负面效应。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x人以上的学生流失到外县其他学校。

五、几点推荐

1、推荐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，构成文字材料。近年来，由于招生生源问题，出现过不少矛盾，期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。

今年，我校招生工作虽然不像想象中的那么完美，但是却是我们全力以赴得到的果实，所以作为此项工作的负责人之一，我同样深感欣慰。能有今天的成绩，不是一个人的功劳，要感谢给我们做招生指导的老师们，使我学到很多知识，下来之前的每堂课老师都讲述了在招生工作中可能遇到的问题，招生研讨会真正起到了引领作用。

招生过程中，尽量做到“天网，地网，人网”。天网就是通过网络，用qq联系，方便快捷!地网就是在各个学校设立学校标准性宣传物，人网就是通过朋友了。

对于在招生过程中我总结有以下几点：

第一：注重宣传

面对各省各大高校竞争越来越激烈的严峻形势，我主要对各个学校作宣传，把我们学校的招生简章发给他们，不过不是每个人都发，我会到班级介绍我们学校，向他们介绍我们学校的优势，和我们学校的教职工团队，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。通过自己的努力，会得到专科甚至本科文凭等等，除此之外，我还通过学生联系到了他们的年级主任，让他们帮我们宣传，这对于我们的宣传工作起到了一定的作用。

第二：拓宽渠道

在招生工作的黄金时段中，每分每秒都很重要，要尽快的和高中同学、大学朋友联系，从他们那里收集高中生的信息，以便于以后的联系，再通过联系他们，从他们那里尽可能都收集同学的信息，不过，的方法是在班级宣传时让他们在预先准备的表格上写上自己的姓名、班级和电话，我们今年采用的是用点查表的方式获取学生信息，调查表内容是“关于应届高中毕业生心目中的大学”而且我们还举行了一个小活动，即：在同学们将调查表填完交上来时我们在每个班级进行了抽奖活动，这样可以增加同学们填表的积极性，而且效果也是非常的完美。同时，和老师合作也能快速取得效果，因为大部分同学对老师比较信任，相信老师介绍的学校没有错。这样有利于开展宣传工作。

第三：加强沟通

在考试前后，我了解了许多学生的情况，包括学习、生活等。在高考前，我尽量的帮助他们，让他们认识高考，认识成考，认识我们学校!在考前，要多和同学沟通，给他们心里减压，以至于更好地面对高考，发挥自己的水平，这样让同学知道我是在帮助他，让他们知道我是他们的朋友。在高考以后，对于那些想出去工作的学生，应该随时跟他们保持联系，或者直接帮他们在北京找份工作，便于随时知道他们的信息。在他们回来以后，可以第一时间抓住时机!对于那些没有出去打工的，也要和他们联系好，不过，也不能总能联系。让他们感觉有压力，否则前期的工作就白费了。

对于招生过程中的困难我给予部分建议：

在招生过程中会遇到很多困难，如果当跟他们讲解我们学校的时候，他们不认真听你说，你应该改变一下思路，用问答的方式进行交流;如果在招生过程中对于他们的问题，你一瞬间想不起来怎么回答他，你也不要诚实的说：“我不知道”。这样也不好，你应该说：“对于这个问题，我还是第一次碰到，我会回去查一下资料，了解了以后我会告诉你的。

在招生即将结束之际，恰逢收获的季节，也给我如下启示和感悟：

第一：在送学生去学校的路上我们要注意他们的安全，不要让他们和陌生人说话，因为去学校的途中，可能会有一些招生的人员，提前和他们说，让他们有一定的警戒心理。

第二，在他们来到学校以后，对于一些感觉我们学校不好的，和他们沟通好，知道他们为什么会有这样的心理，针对不同情况给予解答。其实大部分来学校的学生，都会认识我们学校，知道我们学校的性质，知道我们学校的优势，对于这样的学生，我们要催他们早点缴费，然后再照顾那些对学校不满意的，尽力劝，让他们知道几年以后他们会取的本科文凭，在大学里可以学到很多。

第三，在他们交了学费以后，我们要照顾好他们，在他们有困难的时候我们要尽力帮助，在学习上，给他们介绍各个专业的情况，让他们抓紧时间学习，要在三年内把各科考试过了，这样在三年以后，等他们取的好的成绩，他们会笑着对我们的。

总结以上各点，我认为招生是个学习的过程，要多想他人学习，特别要向有经验的招生人员学习，了解在招生过程中的难题，在以后的工作中会很有帮助的。无论在做什么事，心态很重要，如果怕吃苦，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。如果校领导给我机会，我会再次投入招生工作，让更多的同学受益，为学生和家长做好他们所需求的一切准备。

<

★ 20\_年上半年度工作总结5篇</span

★ 20\_年上半年个人工作总结5篇</span

★ 20\_一季度个人工作总结5篇</span

★ 20\_体育工作总结5篇</span

★ 医生年终工作总结5篇</span

★ 学校校长管理工作总结范文五篇</span

★ 20\_年半年个人工作总结5篇</span

★ 20\_年事业单位度工作总结5篇</span

★ 20\_小学教师年度工作总结5篇</span

★ 医生年终个人工作总结5篇</span[\_TAG\_h2]招生工作总结五篇 招生办的工作总结三

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20\_年的春季招生工作中，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、耐心地接受家长的咨询，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，积极主动的做好招生工作。

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。面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择宣传材料，不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，选出比较有希望的招生代理人，再次，为其进行讲解我们招生的的突破点，最后，给以一定的物质和经济奖励。

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。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，以求达到良好的社会效果。利用收取到的各校提供的分流生名单，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、招生存在问题及建议：

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、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、通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，我们可以把它分成是售前、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。

**招生工作总结五篇 招生办的工作总结四**

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，明确招生职责，拓宽招生渠道，落实工作措施，严明奖惩制度，用心协调各种关系。以省长x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x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，招生工作十分困难。全年共招生x人，其中职业中专招生x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，此刻回顾起来主要有以下几个方面。

一、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，我们清楚所面临的严峻形势，在x主任的带领下，全体一班人审时度势，认真调定以宣传为招生的突破口采取以下几点措施。

1、精心选取宣传材料，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x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x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)，透过形势宣讲、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，用心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必须的招生经验的教师中选拔x人担任专职招生工作，担负招生的主要任务。校领导实行包片职责制，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。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，以求到达良好的社会效果。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，礼貌用语，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、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x职业学校非法招生中介花超多的成本进行不正当“招生”，必须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必须的负面效应。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x人以上的学生流失到外县其他学校。

五、几点推荐

1、推荐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，构成文字材料。近年来，由于招生生源问题，出现过不少矛盾，期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。

**招生工作总结五篇 招生办的工作总结五**

今年，我校招生工作虽然不像想象中的那么完美，但是却是我们全力以赴得到的果实，所以作为此项工作的负责人之一，我同样深感欣慰。能有今天的成绩，不是一个人的功劳，要感谢给我们做招生指导的老师们，使我学到很多知识，下来之前的每堂课老师都讲述了在招生工作中可能遇到的问题，招生研讨会真正起到了引领作用。

招生过程中，尽量做到“天网，地网，人网”。天网就是通过网络，用qq联系，方便快捷!地网就是在各个学校设立学校标准性宣传物，人网就是通过朋友了。

对于在招生过程中我总结有以下几点：

第一：注重宣传

面对各省各大高校竞争越来越激烈的严峻形势，我主要对各个学校作宣传，把我们学校的招生简章发给他们，不过不是每个人都发，我会到班级介绍我们学校，向他们介绍我们学校的优势，和我们学校的教职工团队，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。通过自己的努力，会得到专科甚至本科文凭等等，除此之外，我还通过学生联系到了他们的年级主任，让他们帮我们宣传，这对于我们的宣传工作起到了一定的作用。

第二：拓宽渠道

在招生工作的黄金时段中，每分每秒都很重要，要尽快的和高中同学、大学朋友联系，从他们那里收集高中生的信息，以便于以后的联系，再通过联系他们，从他们那里尽可能都收集同学的信息，不过，的方法是在班级宣传时让他们在预先准备的表格上写上自己的姓名、班级和电话，我们今年采用的是用点查表的方式获取学生信息，调查表内容是“关于应届高中毕业生心目中的大学”而且我们还举行了一个小活动，即：在同学们将调查表填完交上来时我们在每个班级进行了抽奖活动，这样可以增加同学们填表的积极性，而且效果也是非常的完美。同时，和老师合作也能快速取得效果，因为大部分同学对老师比较信任，相信老师介绍的学校没有错。这样有利于开展宣传工作。

第三：加强沟通

在考试前后，我了解了许多学生的情况，包括学习、生活等。在高考前，我尽量的帮助他们，让他们认识高考，认识成考，认识我们学校!在考前，要多和同学沟通，给他们心里减压，以至于更好地面对高考，发挥自己的水平，这样让同学知道我是在帮助他，让他们知道我是他们的朋友。在高考以后，对于那些想出去工作的学生，应该随时跟他们保持联系，或者直接帮他们在北京找份工作，便于随时知道他们的信息。在他们回来以后，可以第一时间抓住时机!对于那些没有出去打工的，也要和他们联系好，不过，也不能总能联系。让他们感觉有压力，否则前期的工作就白费了。

对于招生过程中的困难我给予部分建议：

在招生过程中会遇到很多困难，如果当跟他们讲解我们学校的时候，他们不认真听你说，你应该改变一下思路，用问答的方式进行交流;如果在招生过程中对于他们的问题，你一瞬间想不起来怎么回答他，你也不要诚实的说：“我不知道”。这样也不好，你应该说：“对于这个问题，我还是第一次碰到，我会回去查一下资料，了解了以后我会告诉你的。

在招生即将结束之际，恰逢收获的季节，也给我如下启示和感悟：

第一：在送学生去学校的路上我们要注意他们的安全，不要让他们和陌生人说话，因为去学校的途中，可能会有一些招生的人员，提前和他们说，让他们有一定的警戒心理。

第二，在他们来到学校以后，对于一些感觉我们学校不好的，和他们沟通好，知道他们为什么会有这样的心理，针对不同情况给予解答。其实大部分来学校的学生，都会认识我们学校，知道我们学校的性质，知道我们学校的优势，对于这样的学生，我们要催他们早点缴费，然后再照顾那些对学校不满意的，尽力劝，让他们知道几年以后他们会取的本科文凭，在大学里可以学到很多。

第三，在他们交了学费以后，我们要照顾好他们，在他们有困难的时候我们要尽力帮助，在学习上，给他们介绍各个专业的情况，让他们抓紧时间学习，要在三年内把各科考试过了，这样在三年以后，等他们取的好的成绩，他们会笑着对我们的。

总结以上各点，我认为招生是个学习的过程，要多想他人学习，特别要向有经验的招生人员学习，了解在招生过程中的难题，在以后的工作中会很有帮助的。无论在做什么事，心态很重要，如果怕吃苦，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。如果校领导给我机会，我会再次投入招生工作，让更多的同学受益，为学生和家长做好他们所需求的一切准备。

<

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找