# 个人招生总结报告

来源：网友投稿 作者：风华正茂 更新时间：2024-10-10

*个人招生总结报告(精品10篇)个人招生总结报告要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的个人招生总结报告样本能让你事半功倍，下面分享【个人招生总结报告(精品10篇)】，供你选择借鉴。>个人招生总结报告篇120\_年在学校、校委...*

个人招生总结报告(精品10篇)

个人招生总结报告要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的个人招生总结报告样本能让你事半功倍，下面分享【个人招生总结报告(精品10篇)】，供你选择借鉴。

>个人招生总结报告篇1

20\_年在学校、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，以和“”重要思想为指导,认真学习实践,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20\_\_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，20\_\_年共计接待2800多名学生及家长。

>个人招生总结报告篇2

根据县教育局指导精神，我校今年高中招生工作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\_\_年招生工作。现简要总结如下：

一、基本情景

1、认真做好招生宣传工作。我校针对\_\_年的招生形势，提前准备招生宣传工作。学校在\_\_年底就召开了专题行政会议;\_\_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;\_\_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、进取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。

二、存在问题

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。

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，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职责心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

>个人招生总结报告篇3

一年来，我校招生就业工作坚持从学校可持续发展的战略高度出发，抓住职业教育良好就业前景，以就业拉动招生。做到领导重视、全体动员、认识到位、组织到位、措施到位、落实到位，高标准严要求顺利地完成招生工作。现总结如下。

一、提早动手，周密布署

今年招生工作，学校领导重视，责成学生处早做计划安排，诸事走在前，取得了显著的成绩。今年招生，很早就开始着手制定招生计划了;因为提前动手，掌握了主动权，我们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、上门动员，使招生人数一路攀升。

二、领导带头，教职工积极参与

在招生工作中，有一个成功的经验，就是每次招生都是领导带头，包片包校;全体教职工发扬主人翁的精神，积极参与其中，抽调出责任心强、能说会道的教师组成强悍招生队，学校所有领导必须参与其中。领导带头深入生源校，体现了我校对招生工作的重视，也能引起生源校的重视。招生队的教师们充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学等关系进行广泛地联系，他们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，为学校招生工作尽力。

三、多渠道、多形式加大招生宣传工作

职教招生，宣传先行。在招生工作中，我们采取了多种形式和方法，广泛进行宣传。先后在视台通过专题片及招生广告的形式进行宣传。先后在\_\_报纸进行了广泛宣传。每年招生前，我们都要印制大量画册发放到学校进行职教招生宣传。在今年招生中，我们装备了三辆宣传车，让每位学生都知道职教业教育的好政策。在招生工作中，我们适应市场发展，及时调整专业并制作精美宣传资料。

四、以就业促招生，将优秀毕业生事迹做为招生宣传的亮点

就业和招生是职业学校工作中很重要的两个部分，他们相互制约也相互促进。在招生中，我们唱响就业这根主旋律，以就业促招生。在今年招生中，我们邀请了已经毕业的同学到各生源校去现身说法，从他们初中毕业时的想法说起，怎么到职学，怎样学到技术后被学校安置出去，有了好的工作，实现了自己的理想等等。取得了明显的宣传效果。

五、存在的问题

有的毕业生就业观念没有完全解决，相互攀化，等待观望，由于不能很好地把握自身的就业定位，错过了很好的就业机会。部分学生不愿满足于随便找个工作，出现了就业不稳定，频繁换岗的情况。我们要进一步加强毕业生的专业思想教育。从导向上引导毕业生通过行业就业，树立“先就业，后择业”的就业观，提高毕业生的就业率。

>个人招生总结报告篇4

本学年即将结束，回顾这一年的工作，忙碌伴随着充实，汗水伴随着收获，现结合自己一个学年来的思想品德、工作业绩等情况做以下汇报。

思想政治方面：

本人能自觉加强政治理论学习，不断提高政治思想觉悟水平。热爱工作，热爱学生。忠诚与党的教育事业，严格遵守学校的各项规章制度，积极地完成领导安排的各项工作。对自己负责，对学生负责，对学校负责。虚心向学校老师学习教学经验，共同工作，共同学习，共同进步。

教学和班主任工作方面：

在教学工作中，能够通过学习不断地充实个人专业知识，较好地完成教学和学校各类体育活动的组织工作。不断的学习和提高教学质量，尽可能的`提高学生积极性，进一步增强学生的身体素质。在教学中，一直努力做好差生的转化工作，认真钻研业务。按照要求完成教学任务，按时上好每一节课。在班主任工作中，一直努力提高班级整体素质，通过一学期的努力，班风和学风有所提高，班级各方面都有进步，内部建设向着良性发展。在以后的工作中，还要进一步的提高教学质量，认真的钻研业务，力争取得更好的教学效果。

>个人招生总结报告篇5

20\_年是我校二级学院体制实行的第一年，也是我院成立的第一年，我们建立了一个新的集体，在新领导班子的带领下，经过全院师生的共同努力，我们取得了很大的成绩，我本人也在工作中得到了锻炼，现把我个人在本年度的情况总结如下：

一、政治和职业道德方面

政治上，我坚持“四项基本原则”，作为一个党员积极参加支部组织的党内民主生活学习。我一直以一名大学教师而自豪，热爱工作，关爱学生，在工作中认真负责，严格要求自己，时刻提醒自己无愧于“灵魂的工程师”这样一个称号。

二、教学和科研方面

本年度我教授《管理学》、《消费者行为学》等课程，虽然有的课程我已经带过多遍，但我并不因循守旧，而是不断进行教学改革，包括教学内容、教学形式方法、考核方法等方面，受到学生的欢迎和得到同行的认可。

今年，在前期积累的基础上，我申报了校级教研项目《工商管理类专业实践教学平台建设的研究》，并公开发表了3篇论文(包括一篇教研论文)，和自己上一年度相比，取得了不错的成绩，但和一些科研能力较强的教师相比还有不小的差距，对此我有清醒的认识，今后会不断努力。

“台上三分钟，台下十年功”，作为一名大学教师，要不断加强专业学习，才能给学生提供高水平的授课，所以我一方面加强专业理论和社会理论的学习，另外一方面坚持在实践中积累专业知识，理论联系实践，适应专业发展的趋势和新时代对教师的新要求。

三、管理和服务方面

作为市场营销教研室副主任，我积极地完成领导安排的任务，为老师们认真服务。今年，在院领导的安排下，我全程负责市场营销本科专业合格评估工作，从“两表”的填报、专业档案支撑材料准备、专业技能培训安排、到《专业自评报告》的撰写以及评估专家进校后的服务，我都全程参与，为专业评估顺利通过贡献了自己的力量。

对常规工作我也一丝不苟，包括20\_届市场营销毕业生毕业论文安排、毕业生毕业实习动员、教研室教师教学工作量的审核、期中教学检查等工作。

四、工作中的不足

本年度在各项工作中还是暴露出了自己不少干问题，如科研的质量不高档次不够，在班主任的工作上还处在摸索阶段和学生见面太少。对于这些问题我在假期中会好好思考，争取在下一年度有根本性的扭转。

“路漫漫其修远，吾将上下而求索“，对于下一年度我充满信心!我相信，今后在领导的帮助和自己的努力之下，我一定能做到更好!

>个人招生总结报告篇6

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，较好地完成了自我本次的招生任务。共召回学历生x人，非学历生x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我，尽职尽责，将领的的思想领会，吃透，进取主动的做好招生工作。

三、在工作本事上：

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择宣传材料，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我打造好一个招生队伍。首先确定好自我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，最终，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。异常是利用上午11点至午时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。利用收取到的各校供给的分流生名单，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、招生存在问题及提议：

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我都看不起自我，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、经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，我提高了自我的思想认识，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，也以所以我坚持这一原则，今年我所招来的学生都安心学习，都为了自我的梦想、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。

>个人招生总结报告篇7

20-年招生工作当中，我们紧紧围绕学校工作要点，开拓以开放教育为主体，其他形式学历教育为辅的办学思路。在学校领导的正确决策和精心筹划下，在全体教职工的通力合作下，20-年招生工作取得了较为辉煌的成绩。现就我校20-年招生工作所取得的成绩、存在的问题以及今后的努力方向总结如下：

一、20-年取得的成绩

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

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。

(1)依托媒体进行宣传：开展我为春招献一计活动，共收到x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x天;印简章x份;报纸投递x份;\_电视台宣传x天;\_报宣传：开放教育，每周两次。共计：x期;\_网招生宣传x天;\_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x次x天;\_报上宣传一周。

(2)发挥\_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。

三、20-年招生工作存在的问题

1.专业发展不协调。

虽然今年招的人数较多，但有些专业人数明显偏少，个别专业甚至连开班都很勉强，甚至不能开班。比如开放专科的数控专业，只招收了x名新生，这与我区比较兴旺的机械行业以及各中等职业学校大量机械专业的毕业生极不成比例，从中显示，招生中的市场还是存在的，但我们的宣传未到位，今后应该做为招生工作的重点进行宣传。

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x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。

>个人招生总结报告篇8

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，生源之争已到达了白热化程度，招生形势十分严峻。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很多的、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，抽调部分职责心强、吃苦耐劳、社会关系多、有招生本事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供给了有力的保证。

2、广泛宣传，扩大知名度：我们精心制作了\_\_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\_\_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、信息、电视广告、经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，加之学校面积小、硬件设施不足，与学校面积大、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比较，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景按姓名、生源地、毕业中学、就读专业、毕业时间、就业单位，工资收入等资料制成表格资料，分发到初三班主任、学生、家长手上进行宣传。

4、发扬“四千精神”深入乡镇农村，进取组织生源。进取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，接待各中学教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，20\_\_年共计接待2800多名学生及家长。

>个人招生总结报告篇9

根据县教育局指导精神，我校今年高中招生工作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\_年招生工作。现简要总结如下：

一、基本情景

1、认真做好招生宣传工作。我校针对\_年的招生形势，提前准备招生宣传工作。学校在\_年底就召开了专题行政会议;\_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;\_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、进取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。

二、存在问题

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。

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，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职责心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

>个人招生总结报告篇10

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，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。

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