# 最新博士研究生招生计划(4篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-27

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。博士研究生招生计划篇一一：招生计划背景...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**博士研究生招生计划篇一**

一：招生计划背景

当前，随着初高中阶段教育的快速发展和教育这个特殊市场的逐步建立，各类职校之间，还有普通初高中之间以及职校和普通初高中之间的竞争越来越激烈，特别是面向广大农村之间的竞争尤为突出，为了争抢生源，每到招生季节，就打响了一场没有硝烟的战争。

市场营销是一种管理过程，即将品质优良的商品以适当的价格和最合理的渠道提供给消费者的科学的有系统的活动。职业学校的招生活动也可以说是在目前市场经济条件下，学校将“教育”商品销售给学生，但这种销售不是一次性交易，而是与顾客长期持续的服务过程，学生对产品的消费要达到一定的时间，最后实现消费的目的。职业学校招生活动过程是在“教育”商品真实质量的前提下的营销活动：发现有就读意愿的学生，与之沟通，挖掘其潜在需要，唤起就读欲望，通过系列的分析、计划、执行和控制的过程及营销手段的组合应用，最后达成学生就读的目的。所以说招生营销活动应该是一个管理过程。当前对职业学校来说，应该了解和实施这种管理过程，包括相应的营销手段的组合应用，而更重要的是对招生工作中营销理念、新的思维的认识，摆正和确立招生工作的地位及从全局上把握招生工作。

二：在学校招生工作营销理念及运作手段的管理过程主要体现在以下几个顺序及层面。

1、市场调查及目标市场的确定

市场调查是招生营销活动的第一步，指以科学的方法收集、整理、分析各种有关资料，以了解营销目标及其需求，使主管人员能更有效地设计、执行和控制各项营销活动。职业学校可从教育部门获得有关生源的各种数据，如人数、毕业意向、家庭状况、现有及潜在需求，进行研究分析；或用分层调查法，以学校为单位，分为领导、教师、学生和家长诸个层面，以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息，进一步接触实质情况，如生源数减少或增长原因，就读学生层次及相关需求，生源校对职业学校印象及学生选择学校就读的主要考虑等，可为学校提供较为客观的材料，以供决策参考。

由分析结果建立目标市场，所谓目标市场，是指学校根据自身条件和能力，分辨出能为之有效服务的细分市场，以利发挥优势。职业学校招生目标市场慨念以学生类别，学校和区域为主，如职校校学生主要以普通中学初中毕业生为对象，再进一步细分为学业成绩中下及家景较为一般，而分布于学校影响力能及的某一区域内的学生，以及确定生源丰足的客户大校及一般学校，从而将招生工作中人力、物力资源集中于这一目标市场。

2、职业学校的市场定位

定位是在顾客心理上建立自身形象及内涵，职业学校定位是为在目标对象中树立自身品牌地位。所以学校应了解消费者心理，对同类教育产品认知印象，学

校在学生眼中地位、独特形象及优势，由定位可以确定营销方法及手段，在信息时代，职校应研究的是如何使消费者在大量信息包围下获得本校清晰的最佳形象，而采取的步骤有：

（一）确认学校最有利的竞争形象。定位来源不是产品本身而是消费者心理，学校要从自身教育系列活动到消费者心目中印象进行客观、系统的调查，依据顾客、产品差异和同类物价比关系研究来确认长期有利的竞争态势。职校可对本身师资、设备、环境、就业率，服务等进行评估、比较、根据学生认知调查，选择自身强项和特色，突出学校形象。

（二）选择竞争优势，指经系统性方法评估现有诸多因素后选择最富形象和竞争性的优势。如某职校硬件差、办学条件薄弱，则选择自身在素质培养，管理方法方面的优势，并使之与就读学生和家长心理切合，对公众强调现代社会人的素质重要性，树立自身特色品牌。

（三）定位的宣传和坚持，定位是一个心理认知问题，应该是学校和学生、家长的沟通，通过宣传，使自身特色、办学理念、教育观为大众认同。宣传手段必须与定位相吻合，如宣传学校朴实校风就不能渲染奢华，宣传现代育人手段必须有相应硬件作衬托。宣传就业率就必须有充足依据等。定位是学校品牌，宣传中一定要客观地考虑消费者印象，也要实事求是。

定位是消费者认知和感情的长期积累，因此职校一旦确立、选择了自身定位，除非有重大情况发生，则应长期坚持，全力以赴。定位应有好的标的物，如对照某一有鲜明特点好的或坏的标的物，以衬托自身形象；或使自身形象与学生或家长脑海中定型形象有机衔接，比重新建立形象要容易。也可以采用新位置策略，如职校本身形象欠佳，可考虑大范围更动专业及培养目标，甚至合并或扩张、重组、改名以吸引学生。定位如遇重大社会变革或政策调整，如大学扩招、普高热等，也需要根据实际情况加以调整。

三、营销推广策略

营销推广包括人员推销、广告、促销和公共关系。

1、人员推销，指在既定目标下，与潜在或已有的顾客谈话，它有针对性强，容易培养友谊，信息反馈快的优点、缺点是成本较高。在招生工作中，人员推销可有对个人访谈、开会、电话推销等方式。在推销人员选择上，教师由于职业关系，了解学生心理、兴趣、能把握学生思想，有较好的语言能力，为学生所信服，是招生工作中推销人员首选。或可采用职校校长、教师、学生的综合营销法，多层次展开，校长打开局面，教师宣讲，学生现身说法等，方式上可依据推销人员社会关系及学校熟悉情况，采用总体进行或任务包干。人员推销应建立一支固定队伍，以老带新，在每年职校招生时间内发挥作用，维持一批有固定生源的老客户学校。

2、广告，具有面广、生动、迅速的特点。职业学校招生广告对象为学生和家长及生源学校教师和其它对学生就读意愿有影响的人，要诉诸理性，情感等诸多因素。广告的任务是建立学校的知名度，显示其教育产品实质、及学校特色、环境、服务等。关键要把握帮助学生达到的某一具体的目的，如用实例展示学生就读可升学，获得某一行业职位等，建立学生的信心和取向。广告的目标可分为通知、说明、提醒和建立形象等。广告通知性目标是使学生对教育产品有一个了解，产生需求和欲望。通知性目标要突出职业学校的性质、作用、就读前途和发展；广告说明性目标往往采取比较手法，突出学校独特优势；广告提醒性目标指要保持连续性、反复播放，加深顾客印象；形象性目标要造成从视觉到心灵上的震撼或感触，如宣传办学理念、校训、校史、校舍、环境、及学校各种活动，也可采用侧面办法，如播放学校献爱心、公益活动、校风校纪的材料。

3、促销，指采用各种能迅速刺激消费者采取购买行为的手段的集合。促销行为多种多样，要有新颖性与实用性，如给予生源校或协助人员个人经济奖励，给学生赠品，分发彩色印刷品，布置展板展台，有职校在分发手提袋上印上宣传内容，学生因实惠而采用，起到很好的宣传作用。

4、公共关系，具有管理功能和营销的双重作用，用以形成，维持或改变顾客对学校及其产品的态度，使学校运作及措施与目标市场一致，从而被学生和家长接纳。公共关系具有长期，特定的功能，建立绝非一朝一夕。主要通过长期有效的合作，建立双方的可信度，满意率。公共关系主要密诀即向目标市场不断努力，辅以多种手段，加深加固印象。当群众才接触某个学校并不会觉得很好，但通过长期的公关活动也能达到目的。如某职校跨区域招生，为了与学生家长沟通，影响其周边人群，每学期派出教师，到周边县区分别召开家长会，表达学校重视与家庭沟通，并长期坚持，使学校各种活动、成果信息散布于广大地区；又如职校参加的社会公益活动，在校庆、节庆假日、开学等时间邀请有关人员参加的公关活动；利用媒体、及时报道学校各种活动及动向；为普通中学提供技能课师资与设备支持；热线电话、网站；开办免费的下岗职工技能培训班等，在不断的公关活动中，使顾客心理产生变化，提升对学校的认知印象，起到“润物细无声”的潜移默化作用。

四、渠道策划

招生工作有多种渠道，尤其是当代，已经进入网络时代，招生渠道正在呈立体化发展的趋势。所谓招生渠道策划，就是谋划形成属于自己本校的招生网络和多种渠道，并且，确保其畅通高效。

招生渠道在招生中占有非常重要的地位。渠道运用，存乎一心。一方面，招生渠道要多；另一方面，招生渠道要不断创新，要善于有所突破，善于与时俱进、善于另辟蹊径，积极探索运用新的渠道，形成自己的独特渠道，不要总是大家去挤一条路，一座桥。

五、招生生源背景分析：

招生员应当以激情来招生。有个道理是这样讲的：如果你连自己都说服不了的事情，是很难说服别人的；如果你连自己都不相信的事情，是很难让别人相信的；如果你连自己都没有激情的事情，是很难让别人具有激情的。一言以蔽之，只有在你把这件事情作为一项事业，而不是仅仅作为“谋生手段”的时候，你才会拥有激情。招生员在招生的时候，一定是在阐释你自己信奉的东西，一定要是自己发自内心的真情表述，只有这样，才能真诚地打动你的学员。、寻找学员

不论你在哪里，面对的是什么人，都要有“学员就在这些人当中”的精神，不要有先入为主的想法。任何一个人都有可能成为我们的目标学员。、评审你的招生团队

对于大多数招生来说 80:20 定律。

80% 的招生额（业绩）是来自 20% 的代理中，目的是你怎样才能找到 20% 代理？找到这些优秀团队，业绩的增长就是必然的。

（1）圈定市场范围

（2）列出现有代理的名单

（3）对现有代理进行分类

（4）通过推荐和独立开发找到新达到你要求的代理

（5）让他们工作起来、找到真正的学员

通过以上评审的招生团队，我们因此可以获得一批重点学员信息。、预约学员

约见的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

（1）是了解学员学习需求的最快途径。

（2）引起学员和你面谈的兴趣。

（3）争取面谈的机会。、了解学员的需求（学习兴趣）、理解不同类型的客户（经济状况）

现在同行业竞争很激烈，你无论做什么，肯定都有同行，不要把自己故意夸大，贬低你的竞争对手，竞争对手不错，可是我们比他们更好才可以。还有就是学员对课程的价格、服务也很在意，在刚开始接触学员时要给对方留下实在、可靠的感觉，能把很多专业知识用自己的话表述出来，增强学员对你的信任。自己要多学知识，尤其是自己所做的学校一定要详细的了解。不能让学生难住自己。要对自己自信，对学校、对课程自信.六、招生策划建议

【培训承诺】

一、如学习期满后，尚不能独立维修者，可免费再学，直到学会为止

二、本学校可与学员签定《就业保证协议》，保证为每位学员安排工作，成绩优异者可留用本公司就业

三、学员创业开店，公司会为学员提供长期的免费新款产品维修技术支持服务

四、本公司可以为学员，全程提供长期的大量配件与维修设备服务，为您做到后顾无忧！

招生活动作为职校聚集生源的主要手段，同时也是职校生存发展的具体体现，因而有导向、目标的意义。根据学生是第一因素的观念，招生工作应作为职校工作起点，并贯彻始终。职校所营销的教育产品，通过招生活动中学生的选择和意见来检验质量，并以此获取信息，决定专业，改进质量，增添附加服务等。招生营销活动是职校进行目标选择，教育产品设计与改进，附加产品增删的学校整体工作的依据和目的。以招生营销活动为起点来布局，谋划职校整体工作，是现代职校经营观念发展的必然。正确认识职校招生活动作用和意义，了解招生工作在全局工作的地位，才能正确调配各种因素，形成市场化机制，求得职校的生存与发展。

七：招生前期工作

1．招生办与接待室环境的布置

2．完善招生简章，增加招生资料的中英文对照版本制作。

3．美化与完善国际教育中心网站首页版面，让它的整体设计代表学校的形象，显示出国际高中教育产品的实质，学校的特色与优势，服务等相关内容。另外需要注重网站后台的建设，优化网站的框架结构，对比分析后设置搜索引擎关键字，使其达到有一定网络营销辅助功能的成熟网站。网络时代，网站是学校与公众沟通的桥梁，要建立起学校的知名度先要确保其畅通高效，这部分工作将会是我们前期筹备工作首要任务。

4．具体把握行业情况并了解竞争对手，学习吸收有效的招生方法模式，并深度分析我中心过往招生营销报告，总结经验。

5．分析负责区域内各中学的分布位置，生源数量，学习氛围以及特色等，根据收集的信息划分重点区域，重点拓展学校。

七：招生后期工作

1．已交定金和缴费未报到的新生加强联系，已到校报到缴费的学生存在的困难和情绪要及时沟通。

2．整理新生资料，了解每个学生退费的真实原因，努力开导减少退费率。稳定下来的学生需要加强沟通使他们增加认同感，配合教学部做好新生介绍新生的第二次生源拓展工作。加强招生员及毕业生老师及领导的沟通，核实招生业绩或计提招生提成的方式。

3．整理地区开支费用的统计，同时要进行对招生工作的总结和财务总结。

**博士研究生招生计划篇二**

新招生方法和步骤

招生步骤：

一、找信息

1、寻找当地普高、职高的高三学生、班主任、教育局官员等获取学生信息；

2、设摊点收集信息；

3、寻找校园附近商家代理，如书店老板等；

4、通过网络，如高三班级qq群等。

二、找学生、家长

一般来说优秀学生的求学选择权在自己手里 , 而所谓的差生其求学选择权一般在在家长手里,最好两条腿走路。

1、电话邀约学生及家长面谈 电话预约的目的：

（1）是了解学员学习需求的最快途径。

（2）引起学员和你面谈的兴趣。

（3）争取面谈的机会。

2、陌生拜访

3、通过所招学生介绍

三、确定学员

1、填写申请表

2、保持联系

3、发录取通知书

招生过程中应坚持的基本原则

1.先做人后做事

2.详细了解学校

3.注重诚信

4.注重倾听,尊重学生和家长

5.发挥感染力

6.讲求策略

7.放下身份，控制情绪

沟通三不原则：时间不对、场合不对、他人在场

沟通法宝:倾听80／20法则

微笑

公关策略

a：与市和县的教委拉好关系，从那里找到一批落榜人员名单，然后针对性的进 行联络工作宣传，此为上策。

b：与各校毕业班老师拉好关系（尤其是一些二三流的升学率不高的学校）让其 在班级中作一些诱导性的动员，或从班主任那里获取一部分分数不是很理想又想 上学的人员档案。以备开展工作之用。此法为取得目标市场的原始资料，然后有目的的进行宣传与公关，有针对性的突破，效果明显。此法可由从老师或学生的公关开始。

c：与当地或学校中人缘不错的学生搞好关系，一方面：他会为你的工作提供一 系列的方便。

另一方面：他可以影响一大批人报你的学校。

这一关系的利用的好将是最实用也是最有效的。可以说招生工作的30%的生产力来源于此。

d：与已确定报名的学生保持密切的联系，牢牢稳住其并使之为我所用，用他去 为我作宣传，象滚雪球一样扩大自己的招生团队。

操作细则

把握大局与战略，发挥本人与地方优势，因地制宜，因时而动，不可拘泥成法。

促成学生报名的十个有效动作：．选择合适的位置，便于书写和解释，同时减少距离感；．不露声色地探寻对方的年龄，请求学员出示有效证件；．有条理地讲解简章和学校规章制度，适时拿出报名表；．确定学习人；．递笔给学习人，并引导其填写报名表；．征询对方是否有其它不明之处；．征询对方如果报名准备采用何种缴费方式；．协商有关住宿等事宜；．保证就业服务；． 强调参加完培训后的提高程度和就业水平。

招生人员具体工作流程安排与宣传时机

1、第一个时期是高考分数线公布的时候，从此时开始招生工作将进入关键而又 紧张的时刻，是一个产生最大生产力的时候，此时一些人大都明确了自己所处的 位置，开始要为自己的前途着想。（特别在重点院校，及本科院校的录取通知书 陆续下发之时，也是报名工作大丰收之时）。

2、第二时期是本科及专科通知书都下发完毕之时，一些心存幻想之人将开始不 耐烦，思想的最后防线也将开始崩溃。此时间定于8月10——9月1日。

此时工作中心应转移到动员并组织已报名者（态度明确者）到我中心参观交费上来以 防夜长梦多。

3、最后的工作是靠人拉人的关系来带动，使招生工作再次进入高潮。

前期的宣传咨询工作并非关键但很重要，真正关键的工作是填报志愿时期，通过高三毕业学生渗透与介绍带动的方法来有效实现招生的目的，这才是关键所在，所以只要心态好，思路明确，即使前期的准备铺垫工作不是很足，对招 生目标的实现影响并不是很大。

4、往往最后一批人大都徘徊在以后是工作还是上学的边沿上，学生家长也开始为孩子的出路着急，因此最后一批报名、咨询的人往往也最少生变，所以最后的工作决不可轻视，一定要慎重对待，力争使招生工作锦上添花，再结硕果。

**博士研究生招生计划篇三**

医学院博士生招生专业基础课参考书目

院学

年9月。

《医学分子生物学》，查锡良主编，人民卫生出版社，2024年11月； 分子生物学（乙）《分子细胞生物学》，陈晔光等主编，清华大学出版社，2024医

《细胞生物学》（第二版），杨恬主编，人民卫生出版社，出版日期：2024年； 细胞生物学（乙）《细胞生物学》（第三版），翟中和、王喜忠、丁明孝主编，高等教育出版社，2024年出版。

学

八年制《病理学》（第2版）（或第1版），陈杰，李甘地主编，人民卫生出版社2024年（或2024年）；

病理学与 八年制《病理生理学》（第一版），陈主初主编，人民卫生出版社，2024年；或（第二版），李桂源主编，病理生理学 人民卫生出版社，2024年。大浙院流行病学 《流行病学》（第7版），詹思延主编，人民卫生出版社，2024年7月；（公共卫生与《流行病学（双语）》（第1版），沈洪兵主编，人民卫生出版社，2024年7月。

预防医学专业）江

社会医学（公共卫生与《社会医学》（第四版），李鲁主编，人民卫生出版社，2024年8月。

预防医学专业）1

医学院博士生招生专业课参考书目

《微生物学》，闵航、吴雪昌主编，浙江大学出版社，2024；

学

《神经生物学》（第二版），寿天得主编，高等教育出版社； 微生物学 071005 《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社； 《生物物理学》，程极济等主编，高教出版社。

医

《动物生理学》，陈守良主编，北京大学出版社； 生 理 学 《生理学》（第8版），朱大年、王庭槐主编，人民卫生出版社； 071003 《神经生物学》（第二版），寿天得主编，高等教育出版社。

学神经生物学 《神经生物学》（第二版），寿天得主编，高等教育出版社。071006

大

1.细胞生物学参考书： 《细胞生物学》（第二版），杨恬主编，人民卫生出版社，出版日期：2024年； 《细胞生物学》（第三版），翟中和、王喜忠、丁明孝主编，高等教育出版社，2024年出版；

江学出版社；

2.《thompson & thompson genetics in medicine》第8版（双语版），nussbaum rl, et al.，张咸宁等主编，细胞生物学 北京大学医学出版社，2024； 071009 《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社；

3.《现代肿瘤学》第2版（总论及有关常见肿瘤部分），汤钊猷主编，上海医科大浙

《结直肠肿瘤——基础研究与临床实践》，郑树主编，人民卫生出版社。2

《thompson & thompson genetics in medicine》第8版（双语版），nussbaum rl, et al.，张咸宁等主编，北京大学医学出版社，2024； 遗 传 学 071007 《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社； 院

《神经生物学》第二版，寿天得主编，高等教育出版社。《现代分子生物学》第二版，朱玉贤等主编，高等教育出版社； 发育生物学 《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社；

学

071008 《细胞生物学》翟中和、王喜忠、丁明孝主编，高教出版社。1.《细胞生物学》（第二版），杨恬主编，人民卫生出版社，出版日期：2024年； 医

《细胞生物学》（第三版），翟中和、王喜忠、丁明孝主编，高等教育出版社，2024年出版。

2.《thompson & thompson genetics in medicine》第8版（双语版），nussbaum rl, et al.，张咸宁等主编，生物化学与 北京大学医学出版社，2024； 分子生物学

学

《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社。

071010

3.八年制《病理学》（第2版）（或第1版），陈杰，李甘地主编，人民卫生出版社，2024年（或2024年）； 4.《现代肿瘤学》第2版（总论及有关常见肿瘤部分），汤钊猷主编，上海医科大学出版社； 《结直肠肿瘤——基础研究与临床实践》，郑树主编，人民卫生出版社。大

主要参考书： 1.《高等数学》第五版，刘浩荣等主编，高等教育出版社（不考下册的线、面、三重积分），2024年；

江

2.《概率论与数理统计》范大茵主编，浙江大学出版社，2024年； 生物信息学 3.《现代分子生物学》第四版，朱玉贤等主编，高等教育出版社，2024年； 0710z1 4.《现代遗传学》第二版，赵寿元等主编，高等教育出版社，2024年；

浙

5.《医学遗传学》（第6版），左伋主编，人民卫生出版社，2024年； 6.《医学遗传学》双语版，张咸宁等主编，北京大学医学出版社，2024年。3

《组织学与胚胎学》李继承主编，浙江大学出版社；

《人体解剖学》第一版，柏树令主编，人民卫生出版社； 《thompson & thompson genetics in medicine》第8版（双语版），nussbaum rl, et al.，张咸宁等主编，北

院

人体解剖与 京大学医学出版社，2024； 组织胚胎学 《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社； 100101 《细胞生物学》（第二版），杨恬主编，人民卫生出版社，2024年； 学《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社； 《细胞生物学》（第三版），翟中和、王喜忠、丁明孝主编，高等教育出版社，2024年出版。

医

免 疫 学 《医学免疫学》曹雪涛主编（研究生教材），人民卫生出版社，出版日期：2024年9月第一版； 100102 《医学免疫学》何维主编（8年制及7年制教材），人民卫生出版社，出版日期：2024年12月第二版。学

《医学微生物学》（八年制医学生教材），贾文详主编，人民卫生出版社； 病原生物学 《医学免疫学》金伯泉主编，第5版，人民卫生出版社；

100103 《医学免疫学》（八年制规划教材），何维主编。大八年制《病理学》（第2版）（或第1版），陈杰，李甘地主编，人民卫生出版社2024年（或2024年）；

八年制《病理生理学》（第一版），陈主初主编，人民卫生出版社，2024年；或（第二版），李桂源主编，病理学与病理人民卫生出版社，2024年。

江

生理学 《thompson & thompson genetics in medicine》第8版（双语版），nussbaum rl, et al.，张咸宁等主编，北 100104 京大学医学出版社，2024。《现代遗传学》赵寿元等主编，高等教育出版社。

浙干细胞和 《干细胞生物学》，生命科学前沿丛书，裴雪涛 编，科学出版社。再生医学 100120 4

《心脏病学》，braunwald e 主编，陈灏珠主译； 内科学 《中华心血管病杂志》近5年期刊；（心血管病）《心脏瓣膜病学》，王建安主编，浙江大学出版社，2024年； 100201/105101 《美国医生查房规范与实例分析》，王建安主编，人民卫生出版社，2024年。

院

《内科学》第八版，主编葛均波，徐永健，人民卫生出版社； 内科学 《血液病诊断及疗效标准》第2版，科学出版社；（血液病）《威廉姆斯血液病学（第7版）》，人民卫生出版社；

学

100201/105101 本学科相关杂志近三年刊载的研究进展及指南。内科学 《内科学》第八版，主编葛均波，徐永健，人民卫生出版社； 《呼吸病学》第二版，主编钟南山，刘又宁，人民卫生出版社；（呼吸病）

医

本学科近3年专业杂志刊登的进展及中国、who指南。100201/105101 内科学 全国高等学校医学研究生卫生部规划教材《传染病学》李兰娟主编，人民卫生出版社，2024年；（传染病）《传染病学》第4版，马亦林主编，上海科技出版社，2024年；

学大江 100201/105101 本学科相关杂志近三年刊载的研究进展。《江绍基胃肠病学》第1版，萧树东主编，上海科学技术出版社，2024年； 内科学 《消化急难症临床病案选》，姒健敏主编，浙江大学出版社，2024年；（消化病）

100201/105101 《姒健敏消化病学文集》；姒健敏主编，浙江大学出版社，2024年。《内科学》王吉耀主编，七年制规划教材，人民卫生出版社； 内科学 《临床内分泌学》陈家伦主编，上海科学技术出版社；（内分泌代谢病）

100201/105101 《中华内分泌代谢杂志》、《中华糖尿病杂志》、《国际内分泌代谢杂志》近2年刊登的进展及指南。内科学 《肾脏病学》第3版，王海燕主编，人民卫生出版社，2024年；（肾病）《中华肾脏病杂志》近3年刊登的进展及指南。100201/105101

浙

《内科学》7年制规划教材，王吉耀等主编，人民卫生出版社； 内科学 《中华风湿病学》第2版，蒋明等主编，华夏出版社；（风湿病）100201/105101 《中华风湿病杂志》近3年刊登的进展及指南。5

《诸福棠实用儿科学》第7版，胡亚美主编，人民卫生出版社；

儿科学

100202/105102 《儿科学（八年制教材）》 第二版，薛辛东主编 人民卫生出版社。

院

《中国老年医学》耿德章主编，人民卫生出版社； 《老年临床医学》杨云梅主编，浙江大学出版社； 老年医学 《内科学》王吉耀主编，七年制规划教材，人民卫生出版社；

100203/105103

学

《神

《中华老年医学杂志》，《中华心血管病杂志》，《中华内分泌代谢杂志》和《中华神经科杂志》近2年刊登的进展及指南。《神经病学》（第二版）（供8年制及7年制临床医学等专业用，吴江主编），人民卫生出版社； 神经病学

医经病学》（第二版），吕传真主编，上海科学技术出版社； 100204/105104 《中华神经科杂志》近3年期刊。《精神病学》（八年制教材），江开达主编，人民卫生出版社，2024； 精神病与 学

《健康行为理论与研究》，杨廷忠，人民卫生出版社，2024； 精神卫生学 100205/105105 《人格心理学》王伟主编，人民卫生出版社，2024年。《皮肤性病学》（第七版）张学军主编，人民卫生出版社； 皮肤病与 大江《中国临床皮肤病学》（第一版）赵辩主编，江苏科学技术出版社； 性病学 100206/105106 《中华皮肤科杂志》、《国际皮肤性病学杂志》近3年刊登的的进展及综述。影像医学 《医学影像学》（全国高等学校教材 供临床医学专业研究生用），王振常主编，人民卫生出版社； 与核医学

八年制规划教材《核医学》张永学主编，人民卫生出版社。

100207/105107 《临床微生物学和微生物检验》（第三版）张卓然主编； 临床检验 《分子生物学检验技术》，傅桂莲主编； 诊断学

浙

《临床免疫学和免疫检验》，王兰兰主编； 100208 《临床生物化学和生物化学检验》，周新主编，人民卫生出版社 全国高等医药院校教材最新版。6 外科学 《克氏外科学》（第18版）；（普外）《外科学》（第二版），郑树森主编，高等教育出版社2024年；（胸心外）普通外科学或胸心外科学相关的近3年杂志刊登的进展及综述。

院 100210/105109 《吴阶平泌尿外科学》，吴阶平主编，山东科学技术出版社2024年； 外科学 《中国泌尿外科疾病诊断治疗指南2024版》，那彦群、叶章群、孙光主编，人民卫生出版社，2024；（泌尿外）

学

100210/105109近一年专业文献。外科学 《实用骨科学》，田伟主编，人民卫生出版社，2024年；（骨外）

医近5年中华骨科杂志、中华外科杂志等一级专业期刊相关文献。100210/105109 外科学

学

《临床烧伤外科学》葛绳德、夏照帆主编，金盾出版社，2024年。（烧伤外）

100210/105109 外科学 《尤曼斯神经外科学》（第5版），王任直主译，第一卷的第二部分：神经系统肿瘤学；第二卷的第三部分：脑血管

大

（神经外）疾病；第四卷的第十一部分：创伤；人民卫生出版社，2024年。100210/105109 《妇产科学》（供基础、临床、预防、口腔医学类专业用）第8版，谢幸、苟文丽主编，人民卫生出版社；

江《妇产科学》（供8年制及7年制、“5+3”一体化临床医学等专业用）第3版，沈铿、马丁主编，人民妇产科学 卫生出版社； 100211/105110 《williams obstetrics》（24th edition）； 浙

《novak’s gynecology》（15th edition）。《中华眼科学》第1版，李凤鸣主编，人民卫生出版社； 眼科学 100212/105111 八年制《眼科学》第1版，葛坚主编，人民卫生出版社。7

《实用耳鼻咽喉头颈外科学》（第2版），黄选兆、汪吉宝、孔维佳主编，人民卫生出版社，2024年；耳鼻咽喉科学 100213/105112 《耳鼻咽喉头颈外科学》八年制教材（第1版），孔维佳主编，人民卫生出版社，2024年。

院《现代肿瘤学》第2版（总论及有关常见肿瘤部分），汤钊猷主编，上海医科大学出版社； 肿 瘤 学

100214/105113 《结直肠肿瘤——基础研究与临床实践》，郑树主编，人民卫生出版社。学社，2024年。《现代麻醉学》（第四版），邓小明、姚尚龙等主编，人民卫生出版社，2024年； 麻醉学 100217/105116 《实用临床麻醉学》（第四版），盛卓人、王俊科等主编，科学出版医

《急诊医学高级教程》 李春盛主编，北京： 人民军医出版社，2024年； 急诊医学 100218/105117 中华急诊医学杂志近3年的述评、综述和讲座。

学

a textbook of family medicine, second edition, by ian ney, 1997； 《全科医学导论》，余海主编，四川科技出版社，2024； 全科医学

大

《社区常见健康问题》，戴玉华、杨秉辉主编，人民卫生出版社，2024； 100220 本学科有关的近三年杂志刊载的研究进展内容； 澳大利亚《murtagh’s general practice》中文版《全科医学》 原著：john murtagh am，主译：梁万年。

江

《克氏外科学》（第18版）； 移植医学 《外科学》（第二版），郑树森主编，高等教育出版社2024年； 1002z1 普通外科学或胸心外科学相关的近3年杂志刊登的进展及综述。

《克氏外科学》（第浙

18版）； 微创医学 《外科学》（第2版），陈孝平主编，人民卫生出版社，2024年； 1002z3 普通外科学相关的近3年杂志刊登的进展及综述。

院

1.n engl j med, lancet, jama, anesthesiology 和crit care med期刊上近3年的综述，如 angus dc, van der poll sepsis and septic shock.n engl j med.2024 aug 29;369(9):840-51； 重症医学 学

2.麻省总医院危重病医学手册（翻译版），luca llo(作者)，rae (作者)，kenneth （作 1002z4 者），杜斌（译者）； 3.临床诊疗指南：重症医学分册，中华医学会编著，人民卫生出版社。

医《牙体牙髓病学》、《牙周病学》、《口腔黏膜病学》《儿童口腔医学》（使用卫生部规划教材）第4版，人民卫生出版社； 口腔临床医学 《口腔颌面外科学》、《口腔修复学》、《口腔解剖生理学》、《口腔组织病理学》（使用卫生部规划教材）第7学版，人民卫生出版社； 100302/105200 《口腔正畸学》（使用卫生部规划教材）第6版，人民卫生出版社；

《中华口腔医学杂志》近2年期刊。

大江

流行病与卫生《医学统计学》（第3版），孙振球主编，人民卫生出版社，2024年； 统计学 《卫生统计学》（第7版），方积乾主编，人民卫生出版社，2024年。100401 劳动卫生与环《现代职业卫生与职业医学》，金泰廙等主编，人民卫生出版社，2024；

境卫生学

浙

《现代环境卫生学》，陈学敏、杨克敌主编，人民卫生出版社，2024。100402 9

营养与食品卫《营养与食品卫生学》（第7版），主编孙长颢，人民卫生出版社； 生学 《医学营养学》（第三版）张爱珍主编，人民卫生出版社；

100403 《医学免疫学》（第六版）曹雪涛主编，人民卫生出版社。

院

卫生毒理学 毒理学教程（第三版），主编周宗灿，北京大学医学出版社，2024年； 《分子毒理学》，袁晶、蒋义国主编，人民卫生出版社，2024年。100405 学

药理学 《药理学》（第8版），杨宝峰主编，人民卫生出版社，2024。100706

医《护理理论》姜安丽主编，人民卫生出版社； 护理学 《护理管理学》李继平主编，人民卫生出版社；

学

101100 《健康教育学》马骁主编，人民卫生出版社；近3年中华护理杂志、护理研究杂志刊登的临床护理新进展及综述。社会医学与卫大

《卫生事业管理》（第二版），李鲁主编，中国人民大学出版社，2024年。生事业管理

120402 江浙

**博士研究生招生计划篇四**

2024年河北高考招生计划(2024-6-11)

一、文科及对口招生计划安排情况：

（一）按培养层次分

1、本科计划（含本硕连读和本硕博连读）55477人，其中文科计划53297人，对口计划2180人。

2、专科计划102630人，其中文科计划80940人，对口计划21690人。

（二）按照录取批次：

1、本科提前批a：计划共计9374人，其中文史类362人、艺术文8936人、体育文76人。

2、本科提前b：计划共计4219人，其中文史类169人、艺术文3174人、体育文876人。

3、本一特殊类型批、本科一批，计划共计：5861人。４、本二特殊类型及本科二批：计划共计14608人。

5、本三特殊类型批及本三批：19235人（含艺术文3436人、体育文5人）。

6、专科提前批：计划共计15854人（含艺术文14520人、体育文657人）。

7、专科一批：33751人。

8、专科二批：31335人。

9、对口本科批：2180人。

10、对口专科批：21690人。

二、理科招生计划安排情况：

（一）按培养层次分

1本科计划（含本硕连读和本硕博连读）108264人。2专科计划107097人。

（二）按照录取批次：

1本科提前批a：计划共计3222人，其中理工类1544人、艺术理1535人、体育理143人。

2、本科提前b：计划共计2888人，其中理工类1030人、艺术理353人、体育理1505人。

3、本一特殊类型批、本科一批，计划共计：27816人。

4、本二特殊类型及本科二批：计划共计37778人。

5、本三特殊类型批及本三批：36560人（含艺术理817人、体育理41人）。

6、专科提前批：4715人（含艺术理2515人、体育理1067人）。

7、专科一批：63365人。

8、专科二批：39017人。

记者从河北省教育考试院获悉，经教育部批准，2024年共有1729所高校在河北省招生，招生计划总数为373468人，比去年增加了4261人，在高考报名比去年减少1.8万人的大背景下，今年高考录取率势必高于去年。

据了解，今年各高校在河北省计划招生的总数373468人中，其中文科134237人，理科215361人，对口招生23870人。2024年在河北省参与招生的1729所高校中，省内院校113所，部委属院校124所，军校37所，香港高校2所，外省属院校1453所。同时，2024年河北省文科类预科招生332人，理科类预科招生465人，预科计划未列入河北省招生院校今年招生计划总规模。河北省今年的高考报名总数为48.5万，较去年减少1.8万人。通过以上数字推算，河北省2024年的高招预计录取率不会低于77%。相关人士分析，由于2024年高考将面向新课改考生，复读考生势必减少。

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