# 学校招生工作总结

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-09

*招生一般是指各个学校和培训机构招收新学生。一般高校招生都是在每年的7月至9月这个时间段举行，通过全国统一高中考试，学校根据当年报考的情况来划定录取分数线，最终决定录取的新生。今天为大家精心准备了学校招生工作总结，希望对大家有所帮助!　　学校...*

招生一般是指各个学校和培训机构招收新学生。一般高校招生都是在每年的7月至9月这个时间段举行，通过全国统一高中考试，学校根据当年报考的情况来划定录取分数线，最终决定录取的新生。今天为大家精心准备了学校招生工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　学校招生工作总结

　　时间过得很快，从7月初到8月中，一个暑假的招生工作接近尾声。这是我有史以来过得最充实的一个暑假，这次招生工作，让我更深刻地理解和宣传了我校的理念，让我有一个畅通有效的服务我校、广大考生和家长的平台。下面，我将从四个方面来对本次招生工作进行总结。

　　>一、紧张而有序的招生过程

　　20\_年的全面招生工作是从7月5日开始的。本次的招生大军有37人，分为征询组和电话、网上咨询组。招生队伍中有刚入职的新同志，也有参加过多次招生工作的老同志，大家来自学校的各个部门，为了一个共同的目的——锻炼和提升自我，服务学校和学生而聚在一起，团结互助，并肩作战，配合招办开展好今年的招生工作。

　　7月3日，招办组织了全体招生工作人员进行为其半天的培训。书记为我们做了简短的培训，招生队伍的每一位成员也都做了简单的自我介绍，会上，我们观看了去年招生工作的照片和录像。整个培训会轻松而又愉快，我们都非常振奋，期待着招生工作的到来。

　　7月7日，是我们招生大军正式上班的第一天，也是我招生工作的第一天。当天工作任务不多，我们主要是熟悉工作材料和接听咨询电话。我属电话征询组第一组，组长是王老师。王老师是一位有多年招生工作经验的老同志，为人随和而幽默。上午八点多，王老师召集了我们征询一组的六名组员一起开了一个短会，他强调了工作注意事项，给我们提供了很多经验和建议。记得第一次组长让我试着接电话，我很没有信心，生怕回答不好，可慢慢地一次、两次，几次下来就熟练了，能轻松应付考生或家长的各种问题，看到自己慢慢进步，而且又能帮助到考生，听到考生电话里头的一句句“谢谢!”，心里别提有多高兴了。

　　7月11日到24日，几乎每天都会有省份艺术和体育类陆陆续续投档过来，但每天都不是特别忙。没有省份投档，我们就接听电话，一有投档，录取现场把征询名单拿出来，我们马上分工合作，剪切名单，联系进档考生，征询进档考生意见及核对信息。记得我们组碰到的第一个钉子是四川艺术类的一个叫成峰的考生，我们打她家里电话，要么没人接，要么接了没人听，打学校电话，没人接听，老师接了也不配合，后来我通过上网查四川50中的百度贴吧，结果找到了她的同学，要了她本人的联系方式，但是因为她同学也迟迟不配合，等她联系上我校的时候，已经过了提档时间，因为她是调剂类考生，学校只好将她做退档处理。这是我第一次成功“挖”掉一个“钉子”，心里很高兴。

>　　二、团结而又奋进的招生团队

　　7月25日到8月11日，是招生工作最繁忙的时间段，20\_年工作总结因为很多省份都是在这个时间段投档过来。这段时间我们招生军队所有人都天天来招办上班，每天从早上八点到晚上十点，中间只有吃饭时间。当工作任务多的时候，我们都是全力以赴，争分夺秒。记得最忙的一天中午，我们很多工作人员只在办公室匆忙吃了学校发的方便面，然后又马上投入工作当中。

　　每天，我们都会准时上班，一有省份投档过来，我们马上按组分配打征询名单，如果每个电话都能打通，即使再多，也不是难事，我们的工作难就难在时不时会出现“钉子户”。钉子户无时无刻不存在，钉子户总是让我们焦头烂额，但最终总会被我们“搞定”。“挖钉子”——这就是我们招生工作最有挑战性，最有吸引力的地方。挖钉子的时候，我们不光是各干各的，大家你追我敢，又互相帮忙。只要完成了自己手头的任务，都会去帮助自己的组员，甚至是其他组的同事一起想办法挖钉子。这大大加深了我们的团队合作意识和团队精神。

　　印象最深刻的是广东投档考生的征询工作。广东全部考生都没有电话。那天刚好是周末，教育局和学校几乎都不上班。当我们每位拿到一份有十几二十人的名单时，大家心中都有一种无形的压力。不过，压力归压力，大家还是积极地开始找电话，从易到难，先找咨询数据，网上报名数据，再找同校校友。如果考生有留家庭地址，就找派出所或者居委会。由于方言问题，在打电话过程中个别家长不会说普通话，增加了征询工作的难度，还好我们当中有两位会说广东话的老师，我是其中一个，所以，很多老师遇到语言障碍而一筹莫展时，我和另外一位广东老师都会过去用广东话跟家长交流，马上解决掉了语言障碍问题。看到家长认可的回答和同事感激的笑容，我们心里非常高兴。在广东的征询工作中，我有一些地域优势，因为我是广东人，我很多同学在粤西地区中学当老师，所以，遇到粤西地区如湛江、茂名、吴川、廉江、这几个城市的考生，我就跟我们组的成员说，这个我有把握，我可以通过同学联系上他们学校的老师。广东的征询工作我打了特别多电话，一整天似乎从未间断过，到了下午和晚上，嗓子都快哑了，但是依然充满斗志。所以，在广东的征询工作中，我一定程度上帮上了大家的忙，也因此获得了组员的认可，所以在接下来的征询工作中，大家也更热情地帮助我。

　　一天又一天，一个省份一个省份，我们每天早出晚归，扎根在招办，除了到食堂吃饭的时间，其他时间都在招办工作。每天都打电话征询，每个人几乎每天都会碰到钉子，要么是没电话，要么是空号，要么是对方不配合，有时候碰到特别棘手的钉子户，所有该想的方法都想过了，还是找不到，那种情况特别无奈，真想放弃，心想：“太累了，这工作太难了，就差这么一个了，一定要找到吗?实在没辙了，明年再也不来干了!”但困难过后，换来的是成功的喜悦和舒心的笑容，感觉既帮到学校，又帮到考生，觉得特别有意义，所以斗志又回来了。

　　在招办的日子里，我们是忙碌的，我们是辛苦的，但是我们又是快乐的，当没有工作任务的时候，我们会通过玩游戏来放松自己，增进感情，而“杀人”则是我们大家都喜爱玩的游戏，大家围坐一圈，每人手中一张扑克牌，互相猜测谁是杀手，谁是警察，非常有意思，这是我们在招办繁忙之余最快乐的放松方式。

>　　三、温馨而又体贴的人文关怀

　　在招办的工作虽然辛苦，但是是比较体面的，当我们成群结队挂着工作牌到教工食堂吃饭的时候，跟大家说在招办上班，对方会报以赞许的目光。正式上班之前，领导请全体招生军队到餐馆聚餐，吃完饭我们又一起去唱歌，这是一个快乐的集体，学校领导也特别照顾我们，我们因此而更快乐，也因此而决定要以努力工作来回报学校。

　　在7月底八月初这段繁忙的时间里，每天中午学校都会给我们提供饮料，记得有几天晚上我们工作到十点多，书记带着很多披萨过来给我们吃，大家吃着披萨，都很开心，因为这比不仅仅是几块简单的披萨，而是学校领导对我们招生大军的关心和照顾，所以我们觉得心里很温暖。

　　在不忙的时候，领导也会尽量安排我们轮休，工作之余，招办的王老师会给我们拍工作视频、照片，让我们留下工作的足迹，我们感觉很快乐。

　　每个组的组长都很关心组员，他们会轮班，留在招办守夜。每次有什么通知都会亲自打电话通知我们，有什么困难也总是站在最前面。我们组长特别乐观、幽默、有经验，当我们疲惫的时候，他总会以幽默的语言、洪亮的歌声，让我们快乐起来。遇到钉子他从来不慌不忙，而且会安慰我们并给我们提供建议，当我们都解决不掉钉子的时候，他总是最后亲自出马，帮我们把钉子拔掉。大家都尊称他为“哥”。

>　　四、个人招生工作不足之处

　　这次参加招生工作，收获很多，在本次招生工作中，我基本做到了招办的要求，不迟到、不早退，有事提前请假。在打电话过程中，未出现过征询结果错误，也未跟家长争辩过，基本能代表学院老师的形象，正面宣传了我校。在询问考生联系方式的时候，基本做到了有礼貌，真诚。但是，在工作中，还存在一些问题，比如说，打电话时比较啰嗦，有时候不够自信，在询问考生联系方式时，未能抓住对方的心理，未能掌握技巧，因此很多时候未能有效地询问到考生的联系方式，走了很多弯路。

**学校招生工作总结**

　　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xx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xx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，20xx年共计接待2800多名学生及家长。

**学校招生工作总结**

　　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积极努力，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。现将工作情况总结如下：

>　　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《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情况介绍》，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责任认识，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，我们在简朴的校园内插彩旗、书欢迎词、贴明显标识，实行咨询——核对户口——填写报名单等“一条龙”服务，设置家长填单室、学生活动室，向家长介绍学校情况、播放学校宣传媒体，给新生提供参观、游戏的空间……人性化的服务、温馨的校园环境都给来校报名、咨询的家长及孩子留下美好的印象;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。因此，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ｘｘ在原有基础上不断发展，办出自己的特色、自己的品牌。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！