# 招生工作报告总结(四篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-16

*招生工作总结汇报 招生工作报告总结一二、在工作能力上，我感觉招生工作是最锻炼人的，在招生的工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成领导交办的各项任务。三、注重宣传,面对招生越来越激烈的严峻形势，我把我们学校的招生简...*

**招生工作总结汇报 招生工作报告总结一**

二、在工作能力上，我感觉招生工作是最锻炼人的，在招生的工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成领导交办的各项任务。

三、注重宣传,面对招生越来越激烈的严峻形势，我把我们学校的招生简章发给我身边朋友，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。我还通过学生联系到了他们身边的同学，让他们帮我宣传招生，在学校安排我家访和电访时我还让家长帮助我宣传招生,针对家长提出的疑问做了合理的解释，这对于我的工作起到了一定的作用。

四、我觉得招生工作是教育教学工作的重要组成部分。招生工作的问题和矛盾同教育改革和发展密切相关。回顾过去，通过相关部门和各学校的共同努力，我校招生取得了一定的成绩，我也清醒地看到招生工作中存在的困难和问题。

总之，我认为招生是个学习的过程，要多向他人学习，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，以及处理问题的方法。我觉得无论做什么事，心态很重要，如果怕吃苦、怕困难，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。

**招生工作总结汇报 招生工作报告总结二**

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\_人，圆满完成了学校年初确定的\_人的目标，与去年相比(20\_\_招新生\_人)，增长了\_人，增长率为\_%。20\_年的目标为\_人。增长率为\_%。

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\_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\_天;印简章\_份;报纸投递\_份;\_\_电视台宣传\_天;\_\_报宣传：开放教育，每周两次。共计：\_期;\_\_招生宣传\_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\_次\_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\_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\_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。

**招生工作总结汇报 招生工作报告总结三**

我校主动响应上级关于大力发展高中教育和职业教育的号召，按照\_\_县教育局关于一中、职中招生工作的文件精神，做了大量细致的工作，目前招生工作仍在进行。现将招生工作情况汇报如下：

一、成立机构，明确职责

学校成立了由校长任组长，副校长、年级主任、课堂领导为成员的招生工作领导小组。领导小组成立后，校长亲自召开了动员大会，相关领导、全体初三课堂领导和任课教师参加会议。把具体工作一一分配下去，做到了分工细化、职责明确。

二、提高认识，做好宣传

(一)领导重视，认识到位。根据招生工作相关文件精神，学校领导班子召开了班子会，认真分析了一中、职中招生工作的重要性。特别是把职中招生工作的认识提高到一个新高度。第一职中招生工作是一项重要的政治任务。县委、政府高度重视，其意义不仅仅在于为职中多招收几个学生，而是通过扩大招收宣传力度，招收更多的考取高中没有希望的学生到职中来，避免升学无望的学生大面积流向社会，成为低素质的社会劳动者。第二职中招生与\_\_一中招生工作同样重要。为\_\_一中输送学习成绩优秀的学生很重要，这是我们普遍关注的任务。为职中输送学习成绩中等，甚至偏低的学生同样重要，因为这是为学习成绩不是很突出的一大批学生找出路，这些学生通过继续学习对口知识，

进一步深造，提高专业技能，或者学好一技之长，毕业后就业。为社会、为张北造就更多的专业技术一线人才，大幅度提高劳动力素质，其意义重大。

(二)思路清晰，宣传到位。第一不遗余力的宣传职中招生政策。20\_年上半年，学校首先召开了教职工动员大会。进一步统一思想，统一口径，要求不仅9年级教师要做好毕业学生分流工作，其他年级教师要针对自己所教学生实际状况，尤其是有辍学苗头的学生更要提前进入招生阶段，即鼓励7—8年级个别学生提前进入职教中心学习。学校累计召开课堂领导会议4次，召开学生大会3次，广泛宣传职中招生政策，要求领导小组全体工作人员必须吃透政策，让全体学生明白政策，明确职中招生工作涉及到成百上千个学生家庭，涉及到成百上千名学生的就业和前途。其实搞好职中招生工作本身就是在落实一项惠民政策。

尤其是招生优惠政策必须宣传到位，做好宣传是认真落实国家惠民政策的前提条件。其次不遗余力的宣传职中的硬件设备。职中自从新迁校址后，学校硬件设备得到大力改善，教学楼、实验楼、学生公寓设备先进，整个校园环境干净整洁、文明优雅。这些硬件设备，通过广泛宣传，得到了学生和父母的认可，为招生工作的顺利开展奠定了基础。再次不遗余力的宣传职中的师资队伍和发展前景。

这几年职中教师队伍不断发展壮大，师资力量不断得到充实和加强，对此，我校向有意前往职中就读的学生和父母做了广泛宣传。因为拥有优良的师资队伍是办好一所学校的关键。随着教育形式的发展，职中教育发展形式一片大好，上级部门高度重视职业技

术教育，县委、政府大力扶持职业技术教育，将来职中的发展前景更加美好。最后不遗余力的宣传学校为学生开辟的就业门路。以身边的实例，做的范本，广泛宣传职中为学生开辟的就业路径。因为学生和父母最关心的就是就业前景，就业前景好，才可以吸引大批的初中毕业生来职中就读。

三、布置工作，措施得力

一是及早动手，做好学生思想动员工作。为学生分流奠定思想基础。二是做好防控工作。第一是防。防止学生辍学，防止外来学校招生。第二是卡。层层设卡，任何人不得擅自向外校推荐学生，任何人不得在学校和学生之间散发外校招生简章，任何人不得做学生父母工作。第三是阻和拒。外校来招生，教师要阻止和拒绝，领导更要阻止和拒绝。三是向父母发放宣传材料。给父母发放了《致父母的一封信》，信中细致讲述了职中招生政策及其优惠政策，更大程度取得与父母的联系。四是课堂领导、任课教师做好家访工作。学校委托课堂领导、任课教师亲自到学生家里做宣传动员工作，力求取得效果。中考前主动做好优等生与\_\_一中的签约工作，防止优等生外流;中考分数等第公布之后，\_等第、\_\_上等第学生课堂领导与学生人人见面，人人谈话，动员学生到\_\_一中就读。等第学生学校不仅为职教中心提供最新的学生联系信息，7月初课堂领导还协助职教中心教师深入到学生家庭中进行家访，效果优良。通过这些办法，争取更多学生到职中就读。

四、制定制度，充分激励

一是制定职中招生奖惩制度。在制定教学成绩奖励办法的同时，明确制定了一中、职中招生奖励办法，给初三各班制定了每招生任务，按照任务完成情况落实教学成绩奖励办法。

二是招生效果与年终考核挂钩。把招生工作作为教师的教学常规工作之一，写入教师年终考评细则，把每一位教师的招生工作绩效作为该教师评优选模的硬性条件。通过这些办法，我校职中招生工作取得了优良效果。

在今后的工作中，我们将进一步提高认识，采取更加有效的措施，努力完成一中、职中招生任务，为办好三中教育、办好高中教育作出我们应有的贡献。

**招生工作总结汇报 招生工作报告总结四**

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”，坚持学总书记的科学实践发展观和和谐观理论，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。

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！