

大班第一学期安全工作计划级 大班第一学期工作计划(模板5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

招生计划工作总结 招生工作计划篇一

随着国民生活及人们对教育程度的提高和重视，各种学校在不断增多，这就给各类教育机构和学校提供了很大的商机，也促使各类学校为抢得生源而如八仙过海般出尽手段，学校为了能更多更大的分享到这份蛋糕，也开始注重市场定位与招生形式，各学校之间的招生手段花样百出，所以有效的招生策划更显得尤为重要，会给招生带来机遇和实效。招生是直接面向社会、面向市场、面向家庭、面向学生，生源主要靠市场这只看不见的手来调节，尽管招生的竞争越来越激烈，困难越来越大，但只要思想不滑坡，办法总比困难多，办法就是精心策划招生方案并组建一支招生队伍。只要我们充分发挥校内校外的资源，立足现实、面向市场，科学预测、精心策划，相信就一定能够达到预期的招生目标，取得理想的招生效果。现就一些招生细节计划如下，计划中制定策略，规划流程，掌控时间，权责到位，绝对执行，刻不容缓。

昭通市镇雄县(xx年x月x日~xx年x月x日)

高一、高补、初中、初高中插班、外国留学及外籍清华北大预科班学生(招生目标共计80人以上)。

通过招生推广活动，走近生源终端，以真情演绎学校风采，突破招生困境，快速扩大招生生源，树立良好品牌形象，加强行业领导地位，维护我校利益持续增长。

由于同行业内竞争激烈，僧多而粥有限，分流的学生比较多，致使我校面临招生的困难选择，我们要找到各个学校的薄弱环节，营造终端拦截攻势。一方面，其他一些学校设置的招生办事处过于散落，招生宣传和推广力度薄弱，方式单一，我们可以在这方面大造声势，反其道而行之，多下功夫宣传；另外，抓住一些学校收费高这一特点，大力宣传我校收费低、优惠多、质量高的办学特色，实施终端拦截，最大限度回笼生源，击败竞争对手。

1、对招生点情况进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且进行必要的统计分析，然后根据自己学校的实际情况，确定本校招生的努力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。（经费预算、人员、财物还有待进一步落实、细化）

2、做好形象策划宣传，一方面通过招生宣传把学校的形象展示出来，另一方面做好招生过程的形象展示，主要体现在广告语、屏幕形象、宣传画册、招生资料、招生咨询场所、人员等几方面，招生形象往往是社会、家长、学生等接触到的第一印象，鉴于此，我已在镇雄28个乡镇和城区做了31条横幅（昆明实验外语学校、昆明强林学校高一、高补招生火热进行中！），另外做了一部分定点咨询的喷绘和布标，在城区大街小巷张贴海报，轰炸式的铺天盖地的全方位的发放宣传单，先了解镇雄城区和乡镇的人口分部、贫富差距及路程，然后留守一两个人坐镇镇雄总部，其余的招生人员在中考填报志愿的时候全体出动去发放传单、粘贴海报、获取学生信息、咨询登记，让信息覆盖所有重点乡镇和城区，找到潜在生源，再根据所获取的信息进一步细攻，游说家长劝说学生，其目的在于展示我校的办学理念、学校文化、战略目标、宣传口号等等，以提升学校在市场竞争中的识别度，进而实施有效的信息传播。

3、在宣传、咨询的过程中公平竞争，正当竞争，真实合理，

招生为的是展示学校的办学思想、教育思想、办学目标、培养目标、硬件资源、教师资源、教育教学策略、教育教学管理、教育教学活动、教育教学质量，以及为学生成长提供的发展空间和条件，同时展现学校的办学成绩和办学效益，吸引更多的学子来校咨询和报考。不搞弄虚作假、夸大事实、贬低其他学校，抬高自己，因为尽管一时能骗取学生家长的信任，但从长远来看将严重损害学校的形象，失去应有的消费群体，甚至受到惩罚和导致失败。

4、在招生的过程中主要通过介绍(介绍我校的管理、教学质量等实情向生源阐明)、类比(通过与同类学校进行各方面对比，突出自己学校的优势进行招生)、事实说明、演示(我将运用宣传资料、光碟等非语言的形式，通过实际操作，让生源通过视觉、听觉感受到招生信息的真实可靠)。

5、首先一定要组建招生团队，单枪匹马是无从下手的，发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，一人在路边散发传单，一人在咨询台前，发传单的努力游说家长到咨询台前坐下聊聊。发挥每个人的才能，尽可能的把有意愿的家长做好登记，以便更好的达成目标。

6、充分利用好、把握好一切有效资源，与当地相关人员(认识的领导、学校老师、同行业内招生老师、当地各学校学生、、、、)搞好关系，为招生的顺利进行铺平道路。

第一阶段为“预热”，在城区各个重要地点设立咨询点进行宣传，形式以活动展板(以招生简章为主)，发放dm现场解答学生及家长的疑问，让我校走近千家万户，为招生播种希望。

第二阶段为“高潮”，通过前期的宣传，而且有效地推动招生活动的开展和延伸，用学生和学生家长的声音唤起目标人群的关注，最大限度地刺激潜在目标，最后达成目标。

第三阶段为“收获”，将有就读意愿的生源(学生和家

名，进行生源的最终过滤，交代入学相关事宜，同时也意味着学生将走近昆外校。

由于在招生方面没有经验，一切都是从头开始，摸着石头过河，尽管说了那么多，也只是个人的想法和见解，仅仅是纸上谈兵而已，但时间不等人，只有把每一个细节落实到位，不断在实践中总结经验，实践是检验真理的唯一标准，根据实际情况对方案作出调整，包括调整好心态去接受招生市场的严峻挑战。

招生计划工作总结 招生工作计划篇二

方式一：到超市、商场投放宣传资料

方式二：联合小区做活动

方式三：到商场小区设置招生点（张贴海报）

方式四：教师与家长之间手递手的'发放

方式五：进行亲子活动

方式六：夹报、书刊等

方式七：刊登广告

方式八：网络宣传

方式九：利用节假日进行幼儿的演出和外出活动

超市商场投放宣传材料

根据我园的收费标准分析入园的适宜人群，所以在投放点的选择上要选择稍大的超市和商场。

- 1、锁定目标超市及商场，电话联系可否放置宣传材料。
- 2、到超市、商场和负责人或服务台进行沟通，商量合适方案及放置、发放办法。
- 3、负责人跟踪发放情况

联合小区做活动

结合节日联合小区做活动，如母亲节、父亲节、儿童节、等节日。根据不同的节日组织不同的活动。

活动的基本形式：亲子运动会、亲子手工制作等活动

具体措施：

- 1、了解周遍小区的分布图，锁定我们的目标小区。
- 2、和小区的物业进行联系确定我们的活动方式。
- 3、提前向家长发放通知使其了解活动的大致内容。
- 4、组织主持活动并进行宣传或者材料的发放。

小区分布图：见附表

利用周六、日可以到幼儿园周边小区、商场设置招生咨询点，进行和家长面对面的交流和解答，并登记留下咨询家长的资料，以便日后联系。在小区张贴海报以便达到长期的宣传效果。

资料准备：家长手册、宣传海报、咨询登记表、红幅

具体措施：

- 1、与小区物业进行联系，商议咨询点的设置。
- 2、商议如何在小区的宣传栏里张贴我们的海报。
- 3、红幅的悬挂。
- 4、准备接待家长，及咨询者。

为了保证我们资料发放的目的性和有效性，我们可以进行和家长的递手递手的发放。以便我们能和家长进行面对面的交流。

具体措施：

- 1、选择发放地点，可以选择商场或者超市门口等人流较大的地方。
- 2、培训教师，统一招生口径。
- 3、发放宣传资料并向家长介绍我园特色。
- 4、有意者留下家长资料及电话，以便日后取得联系。
- 5、统计整理家长资料。

招生计划工作总结 招生工作计划篇三

一、按照上级文件精神和学校要求，继续做好学籍管理、完善学生发展报告、招生考试工作。

二、加强思想意识，细化工作到每一个环节。

三、积极做好各方面的协调工作，力求做到事事有人做，事事做到位。

四、完善学生发展报告贯穿于平常，每学期、每学年，客观、

真实完成。

五、学生学籍管理要做到底数清、随时完善。开学2至3周完成。

六、完成高一新生建籍□xx年11月初。

七、组织高三高考报名工作□xx年11月上旬。

八、组织高二会考□xx年12月底。

招生计划工作总结 招生工作计划篇四

认真总结、改进工作方法，认真贯彻执行省、市招生考试方针政策，以诚信招考为基石，以平安招考为使命，严抓考风考纪，净化招生考试环境，确保我县的招生考试工作按时优质、公平公正、守纪保密、准确高效完成，努力实现各类考试高标准组考、平安无事故的目标，圆满完成新一年度各项招生考试工作任务。

围绕一个中心：以办人民满意的招生考试为中心。

实现两个目标：一是实现各级各类考试“零失误”目标，二是努力圆满完成省市招办布置的各项工作。

做到三个确保：一是确保考试试卷万无一失，二是确保考风考纪严明，三是确保考试安全和考试顺利进行。

力争四个提高：一是提高为考生服务意识，二是提高考试工作人员整体素质，三是提高考务管理水平，四是提高工作质量和效率。

落实五个加强：一是加强考试环境的综合治理，维护国家教育考试的安全性、公正性、严肃性；二是加强对监考教师、

考务人员的培训和管理，提高考点管理和监考质量；三是加强建立和完善工作责任制和责任追究制，层层签订“责任状”；四是加强做好试卷安全保密管理工作；五是加强规范考点设施、环境建设，做好宣传与服务，突出“诚信与和谐”为主题的考点氛围。

推行六项举措：一是积极配合全省普通高校招生工作改革；二是协调好与各相关部门之间的关系，争取社会各界的支持；三是进一步加强招办自身建设，加强学习，增强责任心，提高服务意识，树立良好的社会形象；四是重点把握好报名、体检、保密、考试、报志愿、录取等主要环节，做到招生工作万无一失；五是考试工作精细化、程序化，做到工作提前谋划，工作流程有章可循；六是严抓考风考纪，坚持依法治考，加强对考生诚信考试的教育。

1、加强政治业务学习，进一步提高全体工作人员的政治觉悟和工作能力，严格按政策办事，准确掌握标准，增强服务意识，提高工作的规范性和工作效力。

2、广泛宣传招生政策，通过电视、电台、会议、文件等形式，广泛向考生、家长和社会各界宣传，做到家喻户晓，深入人心，使全社会了解招生有关政策并予以配合。

3、狠抓考风考纪专项治理，坚持依法治考，维护国家考试权威，树立良好考试形象，坚持公平、公开、公正原则，确保考试质量。

4、认真做好普通高校招生考试、高等教育自学考试、中等学校招生考试报名工作，加强对工作人员及各级业务员、班主任、考生的培训，正确采集考生报名信息，确保零误差。

5、严格按程序、高标准地组织实施全国统一高考，维护国家考试的严肃性。在各类招生考试中，强化组考规范管理体制，确保试卷绝对安全。

6、争取领导重视、支持，积极主动与各有关部门联系，取得配合，为招生考试创造良好的外部环境。

7、认真做好监考教师的选聘工作，坚持持证上岗制度，增强考场工作人员、监考教师的责任感和使命感。

8、耐心细致地做好考生考后服务工作，如考生分数查询、填报志愿、征集志愿、录取结果查询等，为国家选拔输送合格人才。

9、认真做好非学历教育考试工作，积极做好英语等级考试、教师资格认定考试、书法等级考试的宣传、报名、组织考试等工作。

招生计划工作总结 招生计划篇五

贯彻落实横溪镇教辅室20××年幼儿园招生工作会议精神，稳妥有序迎接新一轮入园高峰到来，做好招生宣传、布署和服务工作，顺利完成本镇20××年幼儿园招生任务。

方便家长报名、相对就近入园、适度自由择园、统筹安排录取。

1、招生对象以具有本镇常(暂)住人口的2——6岁幼儿为主。

2、招生年龄：

小班(4周岁幼儿)：20××年9月后———20××年8月前出生

中班(5周岁幼儿)：20××年9月后———20××年8月前出生

大班(6周岁幼儿)：20××年9月后———20××年8月前出生

12月——1月

1、持有本镇常住人口适龄儿童：在家长陪同下带好户口簿复印件、预防接种证原件及复印件，幼儿健康体检卡、幼儿1寸彩照两张，在规定时间内到小星星幼儿园办理报名登记手续。

2、外省市户籍的适龄儿童：由家长陪同并带好由公安部门颁发的《横溪镇暂住证》、预防接种证原件及复印件、户口原件及复印件、幼儿健康体检卡、幼儿1寸彩照两张到小星星幼儿园办理报名登记手续。

招生计划工作总结 招生工作计划篇六

（三）学生发展报告中的文字填写存在书写潦草、混乱现象；

（四）学生发展报告书印刷及纸质不精致，或影响学生的一生。

（四）由于缺少经验，导致有些考试（如小升初考试）秩序不理想，不应让学生家长进入校园，应该安排专门的老师做导引进行疏导。

一、按照上级文件精神 and 学校要求，继续做好学籍管理、完善学生发展报告、招生考试工作。

二、加强思想意识，细化工作到每一个环节。

三、积极做好各方面的协调工作，力求做到事事有人做，事事做到位。

四、完善学生发展报告贯穿于平常，每学期、每学年，客观、真实完成。

五、学生学籍管理要做到底数清、随时完善。开学2至3周完

成。

六、完成高一新生建籍。——一年11月初。

七、组织高三高考报名工作。——一年11月上旬。

八、组织高二会考。——一年12月底。