

# 2023年小学学校招生工作总结(汇总5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 小学学校招生工作总结篇一

今年，我校招生工作虽然不像想象中的那么完美，但是却是我们全力以赴得到的果实，所以作为此项工作的负责人之一，我同样深感欣慰。能有今天的成绩，不是一个人的功劳，要感谢给我们做招生指导的老师们，使我学到很多知识，下来之前的每堂课老师都讲述了在招生工作中可能遇到的问题，招生研讨会真正起到了引领作用。

面对各省各大高校竞争越来越激烈的严峻形势，我主要对各个学校作宣传，把我们学校的招生简章发给他们，不过不是每个人都发，我会到班级介绍我们学校，向他们介绍我们学校的优势，和我们学校的教职工团队，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。通过自己的努力，会得到专科甚至本科文凭等等，除此之外，我还通过学生联系到了他们的年级主任，让他们帮我们宣传，这对于我们的宣传工作起到了一定的作用。

在招生工作的黄金时段中，每分每秒都很重要，要尽快的和高中同学、大学朋友联系，从他们那里收集高中生的信息，以便于以后的联系，再通过联系他们，从他们那里尽可能都收集同学的信息，不过，最好的方法是在班级宣传时让他们在预先准备的表格上写上自己的姓名、班级和电话，我们今年采用的是用点查表的方式获取学生信息，调查表内容

是“关于应届高中毕业生心目中的大学”而且我们还举行了一个小活动，即：在同学们将调查表填完交上来时我们在每个班级进行了抽奖活动，这样可以增加同学们填表的积极性，而且效果也是非常的完美。同时，和老师合作也能快速取得效果，因为大部分同学对老师比较信任，相信老师介绍的学校没有错。这样有利于开展宣传工作。

在考试前后，我了解了许多学生的情况，包括学习、生活等。在高考前，我尽量的帮助他们，让他们认识高考，认识成考，认识我们学校！在考前，要多和同学沟通，给他们心里减压，以至于更好地面对高考，发挥自己的水平，这样让同学知道我是在帮助他，让他们知道我是他们的朋友。在高考以后，对于那些想出去工作的学生，应该随时跟他们保持联系，或者直接帮他们在北京找份工作，便于随时知道他们的信息。在他们回来以后，可以第一时间抓住时机！对于那些没有出去打工的，也要和他们联系好，不过，也不能总能联系。让他们感觉有压力，否则前期的工作就白费了。

在招生过程中会遇到很多困难，如果当跟他们讲解我们学校的时候，他们不认真听你说，你应该改变一下思路，最好用问答的方式进行交流；如果在招生过程中对于他们的问题，你一瞬间想不起来怎么回答他，你也不要诚实的说：“我不知道”。这样也不好，你应该说：“对于这个问题，我还是第一次碰到，我会回去查一下资料，了解了以后我会告诉你的。”

- 1、在送学生去学校的路上我们要注意他们的安全，不要让他们和陌生人说话，因为去学校的途中，可能会有一些招生的人员，提前和他们说，让他们有一定的警戒心理。

- 2、在他们来到学校以后，对于一些感觉我们学校不好的，和他们沟通好，知道他们为什么会有这样的心理，针对不同情况给予解答。其实大部分来学校的学生，都会认识我们学校，知道我们学校的性质，知道我们学校的优势，对于这样的学

生，我们要催他们早点缴费，然后再照顾那些对学校不满意的，尽力劝，让他们知道几年以后他们会取的本科文凭，在大学里可以学到很多。

3、在他们交了学费以后，我们要照顾好他们，在他们有困难的时候我们要尽力帮助，在学习上，给他们介绍各个专业的情况，让他们抓紧时间学习，要在三年内把各科考试过了，这样在三年以后，等他们取的好的成绩，他们会笑着对我们的。

总结以上各点，我认为招生是个学习的过程，要多想他人学习，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，在以后的工作中会很有帮助的。无论在做什么事，心态很重要，如果怕吃苦，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。如果校领导给我机会，我会再次投入招生工作，让更多的同学受益，为学生和家长做好他们所需求的一切准备。

## 小学学校招生工作总结篇二

今年，我校招生工作虽然不像想象中的那么完美，但是却是我们全力以赴得到的果实，所以作为此项工作的负责人之一，我同样深感欣慰。能有今天的成绩，不是一个人的功劳，要感谢给我们做招生指导的老师们，使我学到很多知识，下来之前的每堂课老师都讲述了在招生工作中可能遇到的问题，招生研讨会真正起到了引领作用。

面对各省各大高校竞争越来越激烈的严峻形势，我主要对各个学校作宣传，把我们学校的招生简章发给他们，不过不是每个人都发，我会到班级介绍我们学校，向他们介绍我们学校的优势，和我们学校的教职工团队，让他们知道我们学校老师对每个学生负责的态度。通过自己的努力，会得到专科甚至本科文凭等等，除此之外，我还通过学生联系到了他们的年级主任，让他们帮我们宣传，这对于我们的宣传工作起

到了一定的作用。

在招生工作的黄金时段中，每分每秒都很重要，要尽快的和高中同学、大学朋友联系，从他们那里收集高中生的信息，以便于以后的联系，再通过联系他们，从他们那里尽可能都收集同学的信息，不过，最好的方法是在班级宣传时让他们在预先准备的表格上写上自己的姓名、班级和电话，我们今年采用的是用点查表的方式获取学生信息，调查表内容是“关于应届高中毕业生心目中的大学”而且我们还举行了一个小活动，即：在同学们将调查表填完交上来时我们在每个班级进行了抽奖活动，这样可以增加同学们填表的积极性，而且效果也是非常的完美。同时，和老师合作也能快速取得效果，因为大部分同学对老师比较信任，相信老师介绍的学校没有错。这样有利于开展宣传工作。

在考试前后，我了解了许多学生的情况，包括学习、生活等。在高考前，我尽量的帮助他们，让他们认识高考，认识成考，认识我们学校！在考前，要多和同学沟通，给他们心里减压，以至于更好地面对高考，发挥自己的水平，这样让同学知道我是在帮助他，让他们知道我是他们的朋友。在高考以后，对于那些想出去工作的学生，应该随时跟他们保持联系，或者直接帮他们在北京找份工作，便于随时知道他们的信息。在他们回来以后，可以第一时间抓住时机！对于那些没有出去打工的，也要和他们联系好，不过，也不能总能联系。让他们感觉有压力，否则前期的工作就白费了。

在招生过程中会遇到很多困难，如果当跟他们讲解我们学校的时候，他们不认真听你说，你应该改变一下思路，最好用问答的方式进行交流；如果在招生过程中对于他们的问题，你一瞬间想不起来怎么回答他，你也不要诚实的说：“我不知道”。这样也不好，你应该说：“对于这个问题，我还是第一次碰到，我会回去查一下资料，了解了以后我会告诉你的。”

1、在送学生去学校的路上我们要注意他们的安全，不要让他们和陌生人说话，因为去学校的途中，可能会有一些招生的人员，提前和他们说，让他们有一定的警戒心理。

2、在他们来到学校以后，对于一些感觉我们学校不好的，和他们沟通好，知道他们为什么会有这样的心理，针对不同情况给予解答。其实大部分来学校的学生，都会认识我们学校，知道我们学校的性质，知道我们学校的优势，对于这样的学生，我们要催他们早点缴费，然后再照顾那些对学校不满意的，尽力劝，让他们知道几年以后他们会取的本科文凭，在大学里可以学到很多。

3、在他们交了学费以后，我们要照顾好他们，在他们有困难的时候我们要尽力帮助，在学习上，给他们介绍各个专业的情况，让他们抓紧时间学习，要在三年内把各科考试过了，这样在三年以后，等他们取的好的成绩，他们会笑着对我们的。

总结以上各点，我认为招生是个学习的过程，要多想他人学习，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，在以后的工作中会很有帮助的。无论在做什么事，心态很重要，如果怕吃苦，什么事也做不成，好的心态可以让你走向成功。如果校领导给我机会，我会再次投入招生工作，让更多的同学受益，为学生和家长做好他们所需求的一切准备。

## 小学学校招生工作总结篇三

组长：王强

副组长：王明标杨建宣

成员：杨先平李杰宋应周周登海何念军

谭信忠胡永发安祥周舒进吴金龙

黎启华

领导小组下设办公室在招生就业办公室，何念军同志任办公室主任，具体负责招生工作。

根据“9+3”工作目标要求，本年实际在校生中，除考入普通高中学校的学生外，其余学生必须进入中职学校就读。其中，完成我县中职学校招生20xx人。

第一阶段□20xx年4月15日前。明确工作任务，召开中职教育招生工作会议。

组织召开县县20xx年中职教育招生工作会议，部署本年度中职招生工作。分解20xx年中职招生任务，签订职责书。

第二阶段□20xx年5月3日——6月28日，县职校组织招生教师深入各乡镇进行宣传。

工作重点：

1、县职校招生教师要深入学校、班级、学生及学生家中，加大我县中职招生的宣传力度，宣传职业教育在全面建设小康社会进程中的重要作用，宣传职业教育的重要意义，宣传我县职业学校的办学特色，宣传国家对中职学校的优惠政策，确保全面完成我县中职招生任务。

2、建立我校中职招生工作网。各乡镇要配合县职校搞好招生宣传工作，为县职校供给便利条件。职校要把各种宣传资料、图片、标语等分发或是张贴到各中学。

3、中考结束后，各学校核定普通高中录取情景，统计高中阶段录取情景，与县职校共同做好最终冲刺，动员未录取普通

高中的学生全部就读中职学校，必须完成今年中职招生任务。实行每周一报制度，将各乡（镇）中职报名进度交县招生考试中心。

4、严肃招生纪律，规范招生行为。严格按照教育局关于中职招生的文件精神，对学生进行宣传，杜绝一切违规的招生行为。实行职责追究制和一票否决制。

5、分解任务，加强考核。由领导小组把中职招生任务分解到每个教师，同时制定考核细则，把中职招生工作与教师的业务考核挂钩，调动全体教师的进取性。

第三阶段：9月30日前，统计中职招生任务完成情景。全面做好新生入学工作。分阶段召开中职招生结账会，谈经验、查原因、上措施、保任务。

目前，我校中职秋季招生工作已取得阶段性成果。截止6月18日，全县各初级中学报名工作已经全面结束，中职单报700多人，中职兼报率100%。

在中职招生工作中，各乡（镇）中学主动自我加压，因策情施，全面发力，采取了一系列富有特色、富有成效的作法与措施，打出了一整套组织生源的漂亮组合拳，确保了春季招生工作稳步推进。针对有意向的分别跟踪做工作，分批组织参观职中，避免团体参观出现波动或负面影响；主动与职业中学联系，请往届就读中职校友来母校现身说法，更好更实际地解答学生的疑虑，营造浓厚的氛围，构成辐射效应，实现以生招生。近段时间来，各初中生源学校组织到市职中参观的队伍络绎不绝，生源学校与职中坚持了良好的互动合作关系，使就读我校越来越成为广大初中毕业生的梦想之选。

1、我校实训设备不齐，教学资源匮乏。

2、中职招生工作进度仍然不平衡，当前正是组织生源的黄金期，目前，有好几所学校的中职单报人数相当少。

3、生源市场无秩序。有好多外省学校有偿招生“偿”得太高。

4、特色专业不明显。由于师资力量不足，办学条件不完善或说根本不具备，想在市场竞争中占有一席之地绝非易事。

5、声誉的下滑。生源是学校生存的条件，而声誉是发展的基础。而好的声誉构成并非一蹴而就。“重身份、轻技术”的传统教育观念一向影响职业教育的社会地位。中职学校招生教师都会在招生中体会到此刻的家长和学生对中职教育的轻视。

1、加强学校硬件、软件建设，重点是实训设施建设和特色专业建设。

2、抓住招生黄金期，充分做好各中学、学生、学生家长工作。

3、强化招生机制，明确招生职责。全校师生全体动员，力争圆满完成今年招生任务。

## 小学学校招生工作总结篇四

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。

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，积极主动的做好招生工作。

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。

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，也所以坚持这一原则，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□20xx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。

## 小学学校招生工作总结篇五

x年我校新招各类新生2618人，圆满完成了学校年初确定的850人的目标，与去年相比(20xx招新生2511人)，增长了107人，增长率为4.3%□x年的目标为2618+1人。增长率为0.0003%。

### 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，要求全校教职工进取支持电大的招生工作。吴春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，检查招生进展情景。

## 2、科学调研，开拓生源

经过多种渠道开展调研，认真做好生源预测，为完成招生计划供给保证。

(1)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。x年招生工作结束后，经过对新生各方面数据的分析，我们认为以下行业是x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、管理类—工商管理、行政管理、市场营销专业。经过对今年招生情景统计分析，以上各行业生源丰富，并有必须的潜力可挖。

### 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：

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景，为重点行业进行重点宣传供给可靠依据；(移动、联通-x年招生重点宣传)

### 3、立体渗透，扩大宣传

(1)依托媒体进行宣传

(2)发挥电大学员的作用，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景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。

1、专业发展不协调

2、应对面宣传不到位

虽然学校采取了很多的宣传工作，但那只是面上的，还是仅有深入到人群中应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教师联系没有，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教师的宣传、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100多万，但有个别招生教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。如果遇到较多的团体生源实在要少的话，应当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，但部分招生教师仍旧将学生的报名表填写得很不规范。