

最新学校两高招生工作总结 学校招生工作总结(优秀9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇一

人才是兴国之本，富民之基，发展之源。技能型人才是我国人才队伍的重要组成部分，在提高本地区自身发展能力，自主创新、提升产品竞争力具有不可替代的作用。是个农业大县，农村剩余劳动力富余，而技术水平相对较低，技校教育有着非常重要的意义。

20xx年技工学校认真贯彻落实自治区《关于做好20xx年秋季学期技工院校学生资助工作》通知精神，在县委、县政府的高度重视和正确领导下，我校招生工作顺利完成。

我校技工学校专业从20xx年开始招生□20xx年学生大部分流失□20xx年技工专业招生为 人，今年招生为人，招生人数主要分布在食品加工与检验专业和机床切削加工两个专业。

（一）、招生方面

1、领导重视。

招生工作关系到学校生存与发展，为此学校领导始终将招生工作列入重要的日程，并成立了以校长为组长的领导小组。在县委县政府的行政干预下，将招生指标下放到各个乡镇，再由各个乡镇做好家长和学生的思想动员工作；我们通过各

种形式动员全校教职工参与招生的宣传工作，把教师切身利益、专业涉及人员的利益同学校发展挂钩，理顺招生工作与学校的发展和自身利益的关系。增强教职工的危机感和主人翁意识，激发大家关心、参与招生宣传工作的热情，使全校上下主动关注招生进程，积极出谋献策，共同拓宽生源渠道。

2、加强招生宣传、积极组织生源。

形势做了透彻分析，制订了一整套的招生宣传方案，调动各方面力量，加强招生宣传工作。为了增进了解，消除学生、家长内心疑虑，学校在书记的带领下，率招生办全体工作人员下乡，到各个乡镇对家长和学生进行宣讲，宣传国家的资助政策，学校的规模、专业和未来的就业前景还特别邀请了学员及学员的家长来校实地考察，并且认真听取学生及家长的意见、建议，对专业设置，教学课程，就业情况进行了详细介绍。进一步坚定了学生的决心，收到良好效果。

3、精心制作招生宣传材料。

4、热情做好迎新工作，认真做好学生基本信息备案工作。为了招生数据在规定时间内能百分百的准确和及时的上报，按照学校领导的安排，招生处在新生报到环节实现了数字化、信息化管理，利用网络及时准确掌握新生报到情况，及时收取新生的身份证、户口本等相关材料，做好档案的管理工作。及时统计报到情况，对未按规定时间报到的新生逐一打电话落实情况，讲解招生政策，劝导学生及时报到。对确实不愿就读的学生认真清理、反复核对，积极与上级部门沟通联系，整理学生名单。

（一）需下大力气抓好职业教育，从观念上进行引导，深入抓好招生宣传工作，改变学生长久以来的“读书无用论”和对“一产”农业思想较重，目前社会环境、学生家长、各乡镇对职业教育和职业技能培训观念需下大力进行宣传和改变。

（二）学校专业教师短缺，尤其是“双师”型教师短缺，应大量吸收和鼓励非师范类毕业生到职业技术学校任教，特别要注意吸收具有实践经验的在职非师范类院校毕业生到职业类学校任教，从而培养和建立起一支“双师型”教师队伍。

1、加强对毕业生创业工作研究，加大扶持力度，以创业促就业。

学校两高招生工作总结 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，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。

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇三

在县教育局的亲切关怀下，在学校领导大力支持下，我们招生办为完成上级下达的招生任务，把招生宣传作为工作中的重点，明确招生责任，拓宽招生渠道，落实工作措施，严明奖惩制度，积极协调各种关系。以省长郭庚茂关于职业教育讲话作指导，以市两会为契机，紧紧围绕《一法一办法》，想方设法，千方百计全力抓好招生工作。今年我县初中毕业生共3100人，县高中、二高扩大招生，加上县外学校的跨境招生，导致无序竞争，招生工作非常困难。全年共招生371人，其中职业中专招生260人，成人幼师x人。为完成这些招生任务，我办采取了一系列的措施，现在回顾起来主要有以下几个方面。

1、精心选择宣传材料，编印招生简章，印发《致学生家长的一封信》，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，编制了一万本图文并茂的宁陵职业中专宣传册，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、录制职业教育节目专题片在县电视台播出，注重介绍我校的软硬件设施，大力宣传国家关于大力发展职业教育的方针政策，以权威的言论和事例向社会和在校学生宣传职业教育，使社会对职业教育有一个更高的了解，提高了人们对宁陵职业中专的认识。

3、招办协同各初级中学对学生及家长进行了思想动员，开好“三会”（教师会、学生会、学生家长会），通过形势宣讲、广告宣传、走访学生家庭等形式，宣传职业教育，引导初三学生到我校学习。

4、开展学生才艺展示参加大型公益活动为进一步提高我校的知名度，我们招办还协调参与了学生的才艺展示工作，积极的动员引导各乡镇中学学生到我校参观。针对我县梨花节、酥梨采摘节两个节日，招生办还协调我校学生参与了梨花节开幕式太极拳表演和酥梨采摘节志愿者活动，收到了良好的社会效果。

招办从历年招生任务完成的较好且工作认真有一定的招生经验的教师中选拔2人担任专职招生工作，担负招生的主要任务。校领导实行包片责任制，目标层层分解，把各校招生任务分解到每个招生教师的身上，在学校的统一安排下，开展各阶段的招生工作，这样使得整个招生工作做到定人定点定任务。制订了招生进度表，招生教师天天报，片区领导周周报；一周一合计，一周一总结。发现问题，及时纠正。

三、深入千家万户，做好鼓动宣传

进入招生旺季以来，招生办一班人顶烈日，冒酷暑，披星戴月，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。特别是利用上午11点至下午3点的高温时间，利用家长及学生都在家的这一有利时机，我们顾不得吃饭，走村

串户，力求把我们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。我们宣传招生途中，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，以求达到良好的社会效果。中招考试过后，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。

四、转变工作作风，发挥窗口作用

招生办是我校的窗口，如何发挥窗口的作用，更好的展示我校的形象，摆在了我们招生办面前。我们决定从自身做起转变工作作风，治懒，治散，节假日一律不准休息请假；整顿工作纪律，接人待物，实行礼貌用语，文明用语，给来访的学生及学生家长营造一个温馨的氛围。来招办咨询的，我们都热情接待，仔细询问学生及家长的意向，揣摩学生及家长的意图，认真解答他们的疑难问题，做到百问不厌其烦。使他们高兴而来满意而归。在接电话方面，我们尽量和气、耐心，以真诚的心态来感动对方，引导他们到校参观或入学。

五、招生工作存在的主要问题

我校专业基础相对薄弱，专业师资紧缺，专业设置较少，发展方面还存在着许多困难和问题，还不能满足我县经济发展和众多学生学习的需要，招办工作仍然面临着十分繁重和紧迫的任务。

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，考名校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己都看不起自己，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、办学实力不足，缺乏招生吸引力。我校基础设施薄弱，学生实习实训场地不足、实习工位不够、实训设备短缺的问题十分突出，影响学生技能培养和职业教育质量，进而影响到学校招生吸引力。

3、中专招生秩序混乱问题。民办职业教育机构和县外职业学校非法招生中介花大量的成本进行不正当“招生”，一定程度上干扰了正常的招生秩序，某种程度上损害了职业教育的声誉，给我校今后的招生工作造成了一定的负面效应。夏邑，民权的学校以高额的回扣，打乱了正常的招生秩序，据了解，目前我县仍有50人以上的学生流失到外县其他学校。

六、几点建议

1、建议组织一支学生招生队伍。挑选素质高，纪律好的学生，进行招生培训，以他们的所见、所学、所闻告诉广大在校生，取得同龄人的共鸣。

2、组建一个招生稽查队。主要和教育局协调好，对于外来的不法招生户和中介进行打击举报。对于未完成招生任务和招生指标的学校和个人吸取高额回扣往外输送生源的，坚决给予打击。

3、规范招生政策，形成文字材料。近年来，由于招生生源问题，出现过不少矛盾，希望学校出台一个操作性强、实用性强的招生政策，使招生工作规范有序的进行。

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇四

（一）打响招生工作“x”[]在过去的8年中，每一年的年末和年初都是我一年来工作最花心血的时段，而x年年末至20xx年初也不例外。在x年年年末的时候，我x地回顾了x年年的招生工

作运作过程，详细分析总结出来的数据，进行进而x出招生过程的“x”□x年年x月份率先带领一批进行回访x□20xx年的招生第一枪就这样打响了，做到“x”的第一步。

（二）深入“x”□摸清“x”□详细绘制出“x战况地图”□x月末携带x印制的x招生x材料和笔记本x我所负责的x地区，严格以x做好x工作为基本工作准则，第一时间x各个x的详细数据，根据swot分析方法进行矩阵式战术分析，在知己的基础上逐渐到达“知彼”。

（三）打好“x持久战”：根据前期的“x战况地图”扎实展开招生的x工作，充分借助x这一现代沟通手段，利用x□x□x□x与x□x□x□进行沟通，结合心理学知识，展开营销学中最新的拉-登营销战术。

（四）全力进行“x”□抓住契机，以x为切入点，全力准备好20xx年招生决战的全部事宜。在x的时候，完全改变网络报考志愿无法与x的这一局面□“x”□以x大会为形式，吸引x到现场，彻底改变x的传统营销策略，全力运用“中国古代营销之母”李子昂的摔琴卖字战术，进而取得决战的初步胜利。

（一□20xx年x地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

（二□20xx年全院录取的考生文理科分出自我所负责的x地区，其中文科分为x分，录取专业是x□理科分为x□录取专业是x□

（三□20xx年x地域招生录取总人数突破230人。

（四□20xx年所负责的x总报名人数突破50人。

（五□20xx年个人招生录取总人数位居全院第一。

（二）钻研营销学、心理学、公共关系学知识并运用到招生

工作中：首先是改变传统营销学推销为魂的模式，把全新的“拉-登营销战术”引进到招生工作中来；其次是充分发挥心理学中首因效应、近因效应等心理学知识，在招生工作中全力推行；再次是提炼现代公共关系学中有利于招生工作的知识片段，为招生工作铺路架桥。

（三）事必躬亲做好x工作□x工作要以x为中心，而招生工作也应如此，而事必躬亲地去做x工作更是招生实践中一切以x为中心的诉求点。例如：平时与x的沟通，包括与x的沟通都至关重要。

（四）明白细节决定成败的重要性：把握招生工作的整个过程，扑捉招生过程的每一个细节，力争做到方法不断创新、策略适时调整、战术持续改善。例如：如何应对x□针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自我的招生x技巧。

（五）不要把所有鸡蛋都放在一个篮子里：改变工作方法从一而终的模式，试着学会开垦“x试验田”。例如：自我所负责的各个地域的x方法应不一样，进而自我所负责地域各个x方法不一样，以至于自我所负责地域x的x方法到达不一样。

（六）吸取团体智慧的结晶，提炼团队精华：毛主席说的好：人多力量大，我认为他说的这句话不仅仅是从数量说的，我们应当从更深入的角度去分析，那就是十个臭皮匠顶一个诸葛亮的道理。例如：时刻留意团体中各个成员的工作x方法进行分析提炼为我所用；与团队多交流，学会倾听，相信必须有惊喜的东西值得你去“收藏”、“把玩”、“收获”。

（一）做好x工作，提高录取新生的报到率。

（二）充分利用x这一契机□x20xx年招生工作x□

(三) 安抚x□做好x工作，稳定x□为建设和谐学校、创立品牌学院尽一份自我的绵薄之力。

(四) 做好20xx年的招生x工作。

我认为我们x人员应当研究iso9000如何全力运用到日常的招生工作中来，极力寻找招生工作的科学观，逐步往“招生”境界靠近，真正为学院的品牌建设x□

综上，这些只是我20xx年上半年的工作概述，不妥之处诸多，期盼领导斧正！

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇五

今年，我院招生工作虽然不像想象中的那么完美，可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。能有今日的成绩，不是一个人的功劳，要感激给我们做招生指导的教师们，使我学到很多知识，下来之前的每堂课教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。

招生过程中，尽量做到“天网，地网，人网”。天网就是经过网络，用qq联系，方便快捷！地网就是在各个学校设立学校标准性宣传物，人网就是经过朋友了。

第一：注重宣传

应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，可是不是每个人都发，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，让他们明白我们学校教师对每个学生负责的态度。经过自我的努力，会得到专科甚至本科文凭等等，除此之外，我还经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

到了必须的作用。

第二：拓宽渠道

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，再经过联系他们，从他们那里尽可能都收集同学的信息，可是，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我的姓名、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，调查表资料是“关于应届高中毕业生心目中的大学”并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，这样能够增加同学们填表的进取性，并且效果也是十分的完美。同时，和教师合作也能快速取得效果，因为大部分同学对教师比较信任，相信教师介绍的学校没有错。这样有利于开展宣传工作。

第三：加强沟通

在考试前后，我了解了许多学生的情景，包括学习、生活等。在高考前，我尽量的帮忙他们，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，以至于更好地应对高考，发挥自我的水平，这样让同学明白我是在帮忙他，让他们明白我是他们的朋友。在高考以后，对于那些想出去工作的学生，应当随时跟他们坚持联系，或者直接帮他们在x找份工作，便于随时明白他们的信息。在他们回来以后，能够第一时间抓住时机！对于那些没有出去打工的，也要和他们联系好，可是，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。

对于招生过程中的困难我给予部分提议：

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，你应当改变一下思路，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样回答他，你也不要诚实的说：“我不明白”。这样也不好，你应当说：“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。

在招生即将结束之际，恰逢收获的季节，也给我如下启示和感悟：

第一：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，让他们有必须的警戒心理。

第二，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，明白他们为什么会有这样的心理，针对不同情景给予解答。其实大部分来学校的学生，都会认识我们学校，明白我们学校的性质，明白我们学校的优势，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，让他们明白几年以后他们会取的本科文凭，在大学里能够学到很多。

第三，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忙，在学习上，给他们介绍各个专业的情景，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，异常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忙的。无论在做什么事，心态很重要，如果怕吃苦，什么事也做不成，好的心态能够让你走向成功。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。

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇六

1、认真做好招生宣传工作。我校针对20xx年的招生形势，提前准备招生宣传工作。学校在20xx年底就召开了专题会议□20xx年3月，学校将招生工作人员分成若干小组，随后，由校领导带领，分赴各小学进行宣传□20xx年7月，校长亲自带领各小组人员到各小学学开展招生宣传工作。

2、积极配合中心校做好招生录取工作。今年我校招收初一新生212人，我校立即组织人员填写了通知书并组织人员亲自送到各小学学。开学后，实际报到的学生只有198名新生，有14人未报到。

1、招收人数达到198人，比分配指标少收了14人。

2、招生过程中，由于新生陆续前来报到，故新生数据未能及时统计上报。

3、由于不良的招生竞争，致使我校已录取的部分学生流失。

1、进一步领会上级文件精神，加强招生工作，成立招生领导小组。明确分工，责任到人，各司其职，各负其责，确保招生工作的有序进行。

2、继续严格执行“三限制”政策。严格把好学籍保留关。

3、加强和上级领导部门的联系，掌握招生中的`最新动态。

4、随时和招办联系，核实录取新生的数据，在规定时间内完成了新生学籍的注册和上报。

5、加强与建平镇各级小学的联系，积极做好招生宣传动员工作。进一步加大招生宣传力度，进一步完善奖励制度，吸引优质生源。特别要加强对已发放通知书的新生的宣传动员工

作，使新生能及时报到注册。

6、进一步增强招生工作人员的责任心，做到规范操作，精心组织，认真实施。

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇七

今年，我校职业中专招生动员报名工作在社会信息产业大量招工、区域特点等环境影响下，动员难、难动员这种情况异常突出。在学校各位领导的统一组织、领导下，我校全体教师上下一心、迎难而上，把职业中专招生工作放在头等大事来做，但今年的职业中专招生报名工作仍然远远未能完成，为寻找失败教训，为下一步职业招生工作打好基础，现将今年职业招生动员工作总结如下。

1、渗透引导，思想转变。

初三下学期初，各学科老师在日常教学工作中和辅导过程中，不失时机的向学生渗透职业教育的发展前景，让学生逐渐转变对职业教育的不正确认识和个人人生观的转变。

2、集中动员，扩大宣传。

在职业中专招生初期，我校特召开职业中专招生动员大会，通过这种形式，让学生及学生家长了解职业教育的发展和前景，积极转变原有的升学思想和不切实际的升学观，争取家长的支持。

3、班级讲座，主题推进。

在学校招生大会的基础上，各班级收集各类关于职业教育的视频和有关就业方面的材料，由班主任主持，对学生进行前途理想教育，让职业教育观念深入学生内心。

4、个别谈话，集中突破。

在职业中专招生动员工作前，我年级在学校领导的'组织下，将每一位初三毕业班老师和全校领导干部分配到每一个初三毕业班，包干到班，包工到人，共同完成这一项艰巨的招生任务。在学生对职业教育有深刻认识的基础上，由分班老师逐个谈话、交流，通过摆事实、讲道理、看实际来动员每一个学生，尽最大努力让学生做出一个符合自己的选择。

5、请进来，送出去。

为了做好今年职业招生工作，特聘请现在企业工作、原职业中专往届毕业生数人来我校参与学生报名动员工作，大会讲、进班谈，通过学生的亲身经历来让学生对职业教育有一个清醒、正确的认识。

6、进村到户，不遗余力。

在职业中专招生动员工作期间，因为很多特殊情况，家长请而不来、周末、假期时间学生不到校、学生工作做通而家长不通等情况，采取特殊情况特殊对待，有针对性的多次进行进村入户进行动员，以最大努力来尽力完成这项工作。

尽管做了大量的工作，但今年我校职业中专招生工作完成的不够好，可以说很差，让领导失望，除了客观原因，还存在着一系列的主观的因素。

1、思想认识不足，未能充分考虑各项因素。

2、工作不够扎实，没有真正走到工作每一处，许多方面存在不足。

3、工作思路不清晰，未打开新的思路，还是老思想，走老路。

5、个各班级完成数量不同，差距较大，教师人个工作也不尽相同。

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇八

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情景介绍》，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。

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，下旬召开学校招生工作会议，认真学习县局文件精神，努力提高招生人员的职责认识，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。

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。所以，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，范文写作提质量，强宣传，使xx在原有基础上不断发展，办出自我的特色、自我的品牌。

学校两高招生工作总结 学校招生工作总结篇九

一、

初中部、小学部、幼儿园完成普及区内适龄儿童及xx区招生

委员会安排的招生任务。

招生范围为：

（一）中学部：

（1）户籍在xx派出所的xx居委会□xx居委会的适龄儿童及小学毕业生。

（2）户籍在xx派出所的xx社区的小学毕业生。

□3□xx企业集团职工子女、企事业单位干部员工子女、下岗双职工子女、残疾人子女、烈士子女、公安武警直系子女、低保户子女。

□4□xx区内品学兼优的`小学毕业生。

（二）小学部：

（1）户籍在xx派出所的xx□xx□xx居委会的适龄儿童。

□2□xx企业集团职工子女、企事业单位干部员工子女、下岗双职工子女、残疾人子女、烈士子女、公安武警直系子女、低保户子女。

（3）务工人员随迁子女。

二、收费标准

严格执行相关文件，不收借读费，免收学费、课本费、簿籍费。

三、招生情况

1、七年级新生：普及区xx人、教师子女xx人、集团直升xx派位xx人、企业集团xx人、捐资助学xx人、机关子女xx人、招委会xx人，合计xx人。

2、一年级新生：普及区xx人、教师子女xx人、企业集团xx人、捐资助学xx人、机关子女xx人、招委会xx人、随迁子女xx人，合计xx人。

四、课本费、簿籍费、招生收费情况

根据福建省物价局福建省财政厅福建省教育厅《关于我省公办普通中小学教育收费管理有关问题的通知》（闽价费〔20xx〕xx号）和福建省物价局福建省财政厅福建省教育厅《关于印发福建省幼儿园收费管理办法的通知》（闽价费〔20xx〕xx号）文件规定，按照省教育厅《关于印发福建省20xx年中小学教学用书目录的通知》（闽教基〔20xx〕25号）规定的教学目录和省物价局、省新闻出版广电局《关于公布我省20xx年秋季中小学校教材和教辅材料零售价格的通告》（闽价通告〔20xx〕xx号）的教材零售价格和xx市xx区发展和改革局、xx市xx区财政局、xx市xx区教育局《关于20xx年xx年秋季学校收费标准的通知》（xx发改〔20xx〕xx号）等文件精神，结合我校实际情况，经学校行政会议决定，我校严格按上述文件执行。

（一）取消初中部寄宿生住宿费，取消义务教育学杂费、借读费。

（二）取消一至九年级学生教科书费、正版学生字典及作业本费，没有向学生收取其他任何费用。城市中小学服装和社会实践食宿费用，我校根据实际情况“一事一收，事毕结清，多退少补，不得盈利”的原则执行，严禁强行统一收取。

（三）学校无向学生强制统一征订除课本之外的任何读物、

教辅资料和其他商品，学生的教辅材料实行自愿征订原则，本校不参与教辅材料的代收代缴。

（四）学生的教辅材料实行自愿征订原则，本校不参与教辅材料的代收代缴。

（五）在做到严格收费的同时，坚持在学校的宣传栏专门开辟了“阳光价费”收费公示制度设置收费公示栏，除公布有关的收费文件外，每学期期末还定时公开代办费、代收费收支结余情况表，使本校的收费更加公开化、透明化。

（六）学校无变相收取赞助费、捐资助学费等的行为。

学校严格做到按文件标准收费，坚决杜绝擅自设立收费项目、擅自提高收费标准，代办费坚持专款专用，学期末及时核算，实行多还少补，统一使用财政专用电子收费票据，严格执行“收支两条线”政策。