

# 2023年校招复盘报告(优秀6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 校招复盘报告篇一

20xx年秋我校新招开放教育新生，在校领导的带领下和各位老师的细心、耐心的讲解下，迎来了一个好的开始。

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，学校始终把招生工作摆在首要任务来抓，要求全校教职工积极支持电大的招生工作。卢xx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；争取招生政策，协调支持力度，检查招生进展情况。

2、科学调研，预测生源动态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。

我们xx省直电大xx学习中心会一如既往的努力工作，跟踪每位学员的学员情况，力争做到最好、最优！希望我校的每位学子在未来的职业道路上走得更畅通无阻！

## 校招复盘报告篇二

20xx年招生工作当中，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□20xx年招生工作取得了较为辉煌的成绩。现就我校20xx

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、20xx年取得的成绩

20xx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%□20xx年的目标为2618+1人。增长率为0.0003%。

## 二、20xx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。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。

(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□20xx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20xx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。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。

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；(移动、联通-20xx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：开展我为春招献一计活动，共收到57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4天；印简章60000份；报纸投递44000份；永川电视台宣传67天；永川报宣传：开放教育 20xx年1月8日--20xx年3月8日，每周

两次□20xx年7月29日---20xx年9月19日每周两次, 共计: 34期; 茶竹永川网招生宣传30天; 永川社保局门前宣传牌; 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18500车. 次. 天; 荣昌和大足报上宣传一周。

(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、20xx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13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100多万，但有个别招生老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。

## 四、20xx年招生工作目标

20xx年成绩喜人□20xx年虽然只多招一人，但压力却增大了很多。 谢谢！

## 校招复盘报告篇三

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进取努力，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。

献。现将工作情景总结如下：

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。

## 校招复盘报告篇四

招生工作已经圆满结束，详细回顾一周的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我组成员以务实的工作作风和饱满的工作热情，较好地完成了领导交办的各项工作任务。现就一周的招生工作总结如下：

1、考虑到是分组分段招生宣传，我们就这一周的招生工作做

了些简单的工作计划。2、小组内再分队，以2人为一小队，分配不同的任务，分开行动，加大工作效率。

3、针对地点，时段不同，制定不同的`宣传方式，人流量大的选择发宣传单为主，闲暇人群区选择设点宣传为主，并根据不同的宣传方式准备所需的材料。

1、每天早上上学时间在我们组负责的一、二路段的幼儿园及小学附近派发宣传单。

2、人民桥下有个小公园，每天下午3点以后就会有家长带着未到学龄的孩子来公园玩，对此，我们下午主要针对这些人群进行设点、发单、聊天进行宣传。

1、经过几天的观察了解，发现以下几个小区可以免费张贴海报：一西路的市汽车配件住宅小区、瑞源物业、盐务局住宅区、海政职工小区。

2、以下小区的入住量很大，可以张贴海报，但每月要收取30元50元的费用。财银小区、水岸阳光、水岸星城、水岸听涛。

3、一、二路的居民大多数不太了解海天学校，可以加大宣传力度，能张贴海报的小区尽量都利用上。

4、多数家长防备心很强，电话号码一般不透露，都说有我们学校的电话就行了。

5、第一天采用了每家每户发单的方法宣传，但后来发现效果不佳，许多住户都直接丢出门口。6、在招生人员中，由于有的成员都没有外出招生经验，不太主动找家长聊天，被拒绝后都不好意思再发了。

7、在招生过程中，对家长的问题不能做出满意的答复。

8、所设计的招生易拉宝没有吸引家长眼球的地方，没有亮点。

在此次招生中，由于经验不足，还有很多地方做得还不够，希望在以后能将招生工作做得更好。以上是招生宣传的工作总结，有不妥之处，还望指正。

## 校招复盘报告篇五

1、在思想品德方面，能主动关心学院的建设与发展，并为之努力工作；能加强自身修养，提升个人人格魅力；能以身作则，身体力行，有吃苦和奉献精神；具有较强的事业心、进取心和责任感；能自觉遵守领导干部廉洁自律的各项规定，自醒自戒，严格要求；二千元以上的经济活动，均按规定招标；工作上的招待宴请，总是本着节俭的原则，尽量少花钱多办事；出差，能当天赶回的，总是早出晚归；无公费旅游；无违规收送礼、金；无利用职权为身边工作人员谋私利。

2、在工作能力方面，能加强学习，坚持原则，作风踏实、雷厉风行；想做事，并有做好事的强烈愿望；做事敢做敢当，勇于承担责任；能爱岗敬业，忠于职守；工作上基本没有节假日，加班多多，来去匆匆。

3、在工作质量方面，能严格要求，规范程序，快速响应，全力以赴，保持保量地完成份内、份外的各项工作；虽然招生就业工作头绪多，压力大，但三年来招生就业工作安全、平稳、高效。

4、在团结协作方面，能关心他人，团结同志，与同事真诚相处；能树立大局意识、服务意识，具有较好的团队精神和较强的集体荣誉感，带领部门同事一道努力工作，不断进取。

5、在工作实绩方面，重点做了三件大事：

（1）精心策划，全面部署，招生工作效果显著□20xx年，我



院招生计划共3900人，录取3893人，实际报到新生3511人，新生平均报到率为90.1%，其中省内普高新生一次报到率达92.3%，圆满完成了20xx年的招生计划。

(2) 注重指导，服务至上，就业工作成绩喜人。经充分准备各项评估材料，我院荣获了“20xx年度江苏省毕业生就业工作先进集体”光荣称号；我院20xx年完成预定目标；策划、安排、组织了首届高通奖学金，第二届三星奖学金，第三届百得奖学金，第五届旭电奖学金的颁奖仪式；举办就业指导专题报告会8场；与市人事局、五所高校举办了第三届大型毕业生就业洽谈会2场，校内专场招聘会62场。

(3) 加强管理，严格要求，部门管理渐趋完善□20xx年，我们紧紧围绕服务效能建设，统一思想认识，深入调查研究，完善制度建设，强化监督检查，以点带面，突出重点，真抓实干，提高了办事效率和服务质量；完成了处内日常管理工作，工作人员定岗、聘任工作。

6、在教学科研与奖励方面，主要做了以下六件事：

(1) 承担了《职业生涯规划》课程教学工作；

(2) 与陶院长一起完成《校企合作模式实践与研究》省级课题一个；

(3) 完成《新生报到管理系统》院级课题1个；

(4) 完成《江苏省高校毕业生就业工作先进集体》项目申报并获奖；

(5) 在扬子晚报等媒体撰写招生宣传文章多篇；

(6) 完成了多项检查评估的材料准备工作，如：文明单位、思想政治教育、校企合作项目检查评比涉及招生就业的相关

材料准备，富士康来淮投资、信息产业厅扶持苏北发展的相关策应材料准备等。

1、整天忙于日常事务，耽误和影响了自身的业务学习、教学研究与项目申报，在教科研方面未能取得较大成绩与进展。

2、面对日趋严峻的招生与就业形势，心理压力大、负担重，深有力不从心之感，对招生就业工作的创新力度不够。

## 校招复盘报告篇六

招生工作是一件关系到群众利益的大事，也是关系到学校声誉的大事，更是创造和谐社会，进行和谐教育的基本途径。我校非常重视招生工作，严格按照区关于招生工作的精神开展招生工作，确保招生工作平稳、有序推进。

1、成立招生小组。

为了认真贯彻《中华人民共和国教育法》、《中华人民共和国义务教育法》等法律法规，我校认真组织20xx年一年级新生的招生工作，成立了以王炳录校长为组长为组员的招生工作领导小组，全面负责20xx年一年级新生的招生工作。

2、学习相关文件。

学校领导班子成员认真学习“薛城区20xx年义务教育阶段学校招生工作意见”薛教发[20xx]33号关于招生工作的文件，明确招生工作精神，用正确的政策导向武装自己的头脑，为20xx年的招生工作奠定了良好的基础。

3、制定招生工作方案。为了更好地实施招生工作，招生工作领导小组再次核实了学校校区的范围，以及我校的实际情况，制定了详细的招生工作办法，确保校区范围内的适龄儿童都能入学。

#### 4、多渠道公示。

方案制定好后，学校多渠道加大宣传的力度，利用学校橱窗、两村委会宣传栏、甘霖社区社区宣传栏，让家长、社会更多地了解学校，以及了解学校的招生工作，同时也接受群众、社会的监督。

作为一所公办学校，我校认真贯彻义务教育阶段“就近免试入学”的原则，我校根据生源、学校的分布情况，确定各我校的招生范围和招生规模，确保辖区内的符合规定的适龄学生都能上学。在招生工作中严格执行以下几点：

1、严格按照文件规定招收符合年龄的校区内学生，不拒绝接受具有普通教育能力的残疾儿童就读。

2、报名时，不进行任何形式的新生测试。

3、对符合条件的适龄儿童，报名当天向父母或指定监护人发放录取通知书。

4、严格按照“一费制”的收费标准执行收费。总之在6月25号至7月4号几天的招生工作中，我校的招生在王校长的带领下，克服了家长的询问、家长的不理解、炎热的天气等大量的困难，计划计划招生60人，实际招生59人较好地完成了今年的学校的一年级新生招生工作任务。