

2023年老兵慰问活动总结(优质6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

招生年度工作计划篇一

严格贯彻落实《义务教育法》，保障适龄儿童接受义务教育权利，进一步规范学校办学行为，依据《江宁区xxxx年义务教育阶段学校招生工作指导意见》及《江宁区xxxx年小学招生工作实施办法》要求，制定本计划。

成立招生领导小组

组长：

组员：

成立招生工作小组

组长：

组员：

入学年龄：年满六周岁，即xxxx年8月31日（含8月31日）以前出生。

严禁招收不足龄的儿童入学。

适龄儿童确因身体状况或其他原因需要延缓入学的，应由其监护人提出申请，提供二级以上医疗机构出具的身体状况证

明，由区教育局普教科批准。残疾儿童入学年龄可针对具体情况放宽到7周岁或8周岁。

招生年度工作计划篇二

紧密围绕我校创建二职业学校，以“三个规范”为工作准绳，坚持科学发展观，解放思想，开拓创新，精细管理，踏实工作，保质保量的完成招生任务。

进一步分析近年来我校学生生源分布，掌握清浦区乃至淮安市及周边初中生源的状况，明确招生的重点地区，找准招生突破口；加大招生宣传力度，不断提升学校的信誉；强化招生人员的培训，打造一支精良招生队伍；完善招生网络，全面提高生源质量。

1、加大招生宣传

(1) 开展淮安市建筑工程学校招生形势和对策的专题研讨，并让尽可能多的教师参与研讨，让全体教职员工了解招生形势，知道面临的危机，深知人人责任重大，做到个个积极参与学校招生宣传和招生工作，同时对专题研讨作出文字，并用研讨“成果”指导招生工作。

(2) 程度的挖掘潜力，挖掘素材、对我校毕业生中所出现的就业明星进行深刻采访和追踪报道，把他们的典型事例加工成文字档案资料，从而加大我校招生工作的宣传力度和说服力。

(3) 合理利用电视，报纸，网络等媒体进行招生宣传，提高学校知名度与美誉度。

(4) 与生源大户学校积极开展挂钩联谊活动，加强沟通，加深友谊，争取他们对我校招生工作的支持和帮助。

2、进一步完善招生网络，培养锻炼招生队伍

(1) 通过对我校近几年的招生情况调查研究确定我校的主生源区与非主生源区，分析生源区形成原因，扩大主生源区面，增加非主生源区点，不断完善招生网络。

(2) 建立各生源区初级中学分管校长，分管主任及各班主任小档案，以便及时沟通和联系。

(3) 通过各种途径获取各生源区初三学生的有关信息，使招生时的工作能够有的放矢。

(4) 做好招生市场的调研工作，积极开辟校外招生点。

(5) 加大招生人员的培训力度，打造一支优质招生队伍。

3、踏实工作，保质保量的按时完成招生办各项其他任务。

(1) 尽快打开短期技能培训班的招生市场。

(2) 做好新生入学的各项工作。

(3) 负责招生录取后遗留问题的处理工作。

(4) 作好新生各种数据的统计，分析及材料整理工作。

(5) 认真收集反馈信息，及时做好招生的计划与总结工作。

(6) 按时认真的完成学校布置的各项其他工作。

xx年保卫科工作要在校党政的领导下，发挥职能作用，提高服务质量，保证学校师生员工利益不受侵犯，为学校的教学、生活、工作、科研等工作顺利进行。

一、统一认识，强化素质，在新的一年里，保卫科要加强自

身的学习，提高业务素质和能力，依据有关规章制度规范管理，提高工作质量和水平，完成学校交给的任务。

二、加强治安管理，维护校园秩序，巩固综治成果。治安工作，要坚持打击与防范相结合，发挥职能作用与落实责任制相结合，加强治安管理与实施安全教育相结合，以保证校园治安秩序良好，促进教育教学的顺利进行，要突出抓好治安防范工作，在落实技术防范的同时，加大对门卫的管理，加强和保安公司联系、加强和辖区派出所联系，发挥人防技防作用。要继续依法严厉打击破坏校园治安的各类不法行为。保护学校及师生员工的财产安全。落实治安责任制，强化各部门负责人的责任意识。坚持在学生中开展安全教育，提高他们的安全意识和法律观念，加强对外来人员的管理，控制各类案件的发生。

三、坚持“预防为主，防消结合”的方针，做好安全防火工作，要继续实行日查、周小检查，月大检查，对重点部位盯住不放，对隐患部位抓住不松，务求监督到位，整改彻底。加强安全防火宣传教育、培训、演练和责任制的落实，以确保学校防火安全。

四、坚持做好稳定工作，要关注师生员工关心的焦点、热点问题。采取多种形式，做好各种矛盾的调处。坚持打防结合，做好转化工作，以确保学校的安全和稳定。

五、按照学校党政的要求，认真做好学校大型活动的安全保卫工作，充分发挥职能作用，保证学校各种大型活动的顺利进行，确保学校健康安全快速发展。

六、认真做好综治工作。

七、完成各级领导交办的其他工作。

招生年度工作计划篇三

根据《关于印发20xx年蚌埠市初中毕业学业考试和高中阶段招生工作意见的通知》（蚌教〔20xx〕60号）精神，我市20xx年中职招生实行市、县“统一编制学校及专业代码、统一填报志愿、统一交收档案、统一录取时间和统一录取程序”等“五个统一”中职招生录取新机制。中职招生工作方案如下：

1、各区、县教育局组织考生填写《志愿表》，估分填写，6月20日前报送市、县教育局职成科。

2、各区、县教育局组织学校填写《20xx年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》，6月20日前报送市、县教育局职成科。

1、7月16-20日，市、县教育局职成科整理《志愿表》，将未被普通高中录取的考生的《志愿表》整理出来。县区报考本县中职学校的，由县教育局职成科打印录取通知书，县区考生报考市区中职学校的，由县区将《志愿表》送市教育局职成科，由市教育局职成科打印录取通知书，市区考生报考县区中职学校的也由市教育局职成科打印录取通知书。

2、录取通知书由相关的中职学校统一到市、县教育局领取，由学校发送。

3、录取的中专学籍的学生，由招生学校按规定连同五年制高职的自主录取的学生统一办理学籍的申报；录取职业高中的学生，由招生学校统一到市教育局职成科办理学籍的申报。

1、对县区《20xx年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》上的学生，先由县区安排中职学校负责追踪，动员他们返回校园（应代表教育局，向他们推荐市内所有23所学校），县区放弃追踪动员的花名册于7月底前报送市教育局职成科，由市教育局职成科再安排学校追踪动员。

2、对市区□20xx年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》上的学生，由市教育局职成科安排学校从8月份开始进行追踪动员。

各中职学校在市县教育局统一录取结束后，仍然要加强宣传，热情服务，安排值班，加强自主招生，在以招收应届初中毕业生为重点的同时，积极拓宽招生面和招生渠道，面向历届初中毕业生、未升学普通高中毕业生及退役士兵、农民工、农村青年、下岗失业人员和在职职工等非应届初中毕业生群体招生。保证完成中职招生任务。

招生年度工作计划篇四

xx学院是一所具有60余年建校历史的学校，是东北地区唯一的一所高等美术专业学校。学院坐落在沈阳南湖高新科技开发区，与诸多高等院校、科研院所、文化场馆、商务中心等构成沈阳外向型发展前沿□xx学院成人教育学院是xx学院下属的二级学院，负责普通高等教育外的成人高等教育，培养适应社会发展需求的各类高等美术专门人才。国家承认学历，学生毕业，颁发由国家教育部统一印制的毕业证书，符合条件的本科生可授予学士学位。学院具有独立的师资队伍，并与校各系、部师资共享。经过多年办学实践，学院形成了具有成教特点的教材体系，为国内美术教育的先声。

对往届入校学生进行调查研究，结果显示：

2、招生目标群：招生当以应往届初、高中毕业生（大、中专）及在职人员宣传为主。

3、生源了解学校的现状：

学校品牌的美誉和信誉在国内的知名度较高，但时下辽宁省内艺术类学校层出不穷，而且学生及学生家长对我校的认识还不够，比如毕业证是否被国家承认，学生能否学到想学的

知识等。

学生生源趋于低龄化发展，食宿问题也是学生及家长关注之一。现在怎样实施生源终端拦截，狙击竞争对手，都是学校面临的现实问题。所以我们需要走近生源之地，给他们一个了解的机会和理由。

（一）市场困难分析

1、行业内竞争激烈，僧多粥少。在美术院校相对成熟的省城沈阳，市场前期的高利润回报率兴起了一大批艺术设计培训学校，业内竞争非常激烈，尤其表现在生源的竞争上。同时，鲁美成教学院的生源还受到民办学校的分流，致使鲁美成教学院面临招生的困难选择。

2、圈内竞争内耗黑洞凸现。省城美术培训行业内部竞争激烈，以雄师、北方广告学院等学校为首将美术培训业搅成一锅粥，其长期内耗代价不菲，个别弱小学校甚至不择手段，以损害行业利益的不正当竞争手段抢生源，回避并转嫁责任。走出圈内，避免内耗，寻找突破点，以优势树立行业领导地位是鲁美成教院的必然选择。

3、年度招生宣传，如火如荼。如何提高招生命中率，已成为学校的一大困惑。

招生年度工作计划篇五

1. 统一各院校所招聘教师与负责人，分配不同的工作点，并分组进行实地调研，调研内容分包括教学点所在地有哪些学校（主要为中、小学），各学校放假时间，附近还有哪些培训机构及其培训内容与动态。

2. 调研结果汇总，在了解其他培训机构动态及招生情况的基础上，选定我们需要进行重点宣传的学校，确定我们进行招

生所用的形式(具体见招生中期)，招生目标，开设课程及优惠政策等。

3. 调整各区域任务，确定各站点负责人和注册招生员，并进行招生人员的培训，请有经验的教师或宣传人员讲解招生计划与宣传技巧，并分配任务，做到程度的挖掘招生人员潜力和举实例，在20xx年的基础上进一步完善招生网络。

4. 材料准备部要制定广告标语、条幅、展板、招生简章、宣传单的内容及其数量，派发小礼品(印有学校标识字样的太阳帽、广告气球、扇子等)，去年培训课及优秀学员的照片记录、上课所要向学员发放的资料等。

派发对象:小学生到初中学生，发给学生家长

派发地点:学校门口、大型超市附近、公园等学生家长常出没的地方

具体办法:可提前半小时到达学校派发现场，和等待孩子放学的家长进行攀谈、沟通，尽可能取得家长的联系电话、有意向的科目、希望我们暑假开设的科目等等。每个点覆盖2到3个发单人员。

:

在每所学校门口设立宣传咨询服务台，接待由发单人员带来的想具体咨询的家长，吸引家长前来主动咨询。可放置宣传栏，介绍我机构的情况、特色等，并加以布置以前优秀学员的照片及培训情况的宣传我机构的学习效果，布置彩色气球等，将小礼品放在醒目位置，吸引家长前来咨询，并为其赠送礼品。当场报名者可优惠。

设点时间:与在学校进行宣传的发单人员同时工作

人数:2-3人

认真与热情

财务组:负责统计各项消费支出

后勤组:加强与招生人员的联系,为咨询点提供水、宣传单、彩印页等的供应

招生年度工作计划篇六

指导思想:

继续深入学习和贯彻全国职业教育工作会议精神,进一步落实“以服务为宗旨,以就业为导向,以能力为本位”的职业教育发展的新理念,提升我们莫愁中专校在全市职业教育事业中的办学水平和声誉,进一步扩大影响,为国家和社会培养大批思想素质高,专业知识好,业务技能强的技能型人才。下学期拟定工作计划如下:

一. 配合各专业办积极开展三个省级示范专业的市场用人情况的调研,在二月中旬、三月初拿出调研报告,力争心中有数。并且在校企合作联合办学上争取有所突破。

二. 协助校长室制定xx年招生计划、招生政策和措施。

四. 对03级实习生加强管理,规范管理,加强实习指导教师(班主任)队伍建设,明确工作职责,落实对实习管理班主任工作的按月考核。(4月份)

五. 积极开发联络新的用人单位及实习单位,配合各专业办提前做好04级中专和02级高职学生的实习安排工作。并及早落实实习管理班主任人选,对实习管理班主任进行培训。(3-6月份)

六. 认真组织好05年4月份在我校举办的中等职业学校03级毕业生全市用人单位招聘会。

七. 推广苏旗广告公司成立团小组工作的做法，力争在有条件开展团组织工作的实习单位中联合校团委建立团组织并开展工作（以培养职业道德、做好实习工作为中心工作内容）。（2、3月份）

八. 争取编辑4--6期《实习简报》（3--6月份）

九. 继续充实校园网“招生就业”栏目的内容。争取在四月底增添xx年新的招生咨询问答内容。并增设招生在线解答栏目，建立网上报名，登记系统。收集考生信息并及时联络。（5月份）

十. 联合各专业办做好带毕业生回访初中生源学校工作，落实毕业生（已有较好工作单位及较好经济收入）人选，深入进行招生宣传，为xx年的招生工作做好铺垫。

十一. 抓住xx年中考体育加试、市、区中考现场咨询会等机会，认真组织做好xx年招生宣传工作，（3-7、8月份）

十二. 布置安排好03级中专、01级高职学生毕业的各项工作。如各项表格的填写，毕业生档案材料的准备，帮学生做好自荐及推荐工作，并尽力联络实习单位人事部门领导，力争多留用毕业生，提高毕业生录用合同签订率。

十三. 继续做好初中学校生源基地的招生宣传工作，调整落实责任人，明确任务，深入做工作，扩大宣传，加强宣传力度，建议校领导明确并实施对招生责任区中层干部奖励政策，鼓励支持中层及教师积极开发新的生源基地学校。（4月份）

十四. 争取四月初完成今年招生宣传材料的准备工作。

十五. 积极开展中国职业技术教育学会《中等职业学校加强就业指导工作的研究与探索》课题中《就业指导工作密切与企业联系的方法与途径的探索》子课题调研工作，争取在xx年底。完成调研工作并且拿出一批调研成果来。

十六. 扩展办学思路、积极开发新的办学模式，探索与苏北职业学校联合办学的新模式。

招生年度工作计划篇七

1□xx学院具备良好的品牌知名度。通过对学生及其家长的调查发现□xx学院在他们心中拥有较高的品牌知晓度。这次策划也是一个借力发力的市场运作，借助xx学院形象鲁美成教学院推动招生的有效进行。

2、各个学校的终端推广环节薄弱，利于鲁美成教学院营造终端拦截攻势。省城几所美术学校在各个地市设置的招生办事处过于散落，招生宣传和推广力度薄弱。鲁美成教学院可以大造声势，实施终端拦截，最大限度回笼生源，击败竞争对手。

另外，时下正是家长考虑待业子女求学接口，也是其习惯此时重大决策的关口，很容易受到外界宣传的影响，待业毕业生也多会选择此时考虑未来的成长问题，我们要做的就是抓住这个时机，引爆需求。

四、招生策划建议案：

（一）招生策划目的

通过招生推广活动，走近生源终端，以真情演绎学校风采，突破困难地区的生源招生困境，快速扩大招生生源，树立良好品牌形象，加强行业领导地位，维护行业利益持续增长。

（二）策略主题导向

重点地区，刺激就读需求，实施终端拦截，扩大生源招生，塑造学校品牌。

（三）招生试点地区

以自身所在的沈阳地区为今年招生突破点（根据鲁美成教学院在辽宁各个地区的招生策略难，考虑沈阳地区的战略地位比较特殊，故选择该市予以试点突破。学校亦可根据实际情况适当扩大试点范围，甚至在全省内进行推广）

（四）目标群体

沈阳市应往届初、高中毕业生（大、中专）及在职人员。

（五）招生活动推广时间

20xx/8/29□20xx/8/30□长跑活动）

（六）筹备内容：

- 征集学生优秀作品。由学校组织向在校学生征集优秀学生作品，包括学生参加学校和社会活动的获奖作品，汇集成册，然后加工、装帧、制裱，制作成展牌。

- 优秀和获奖作品（25—40件）：摄影、书法、绘画、电脑制作作品（为主）等；

五、招生活动推广主题和主要内容

• 推广主题

“鲁美成教院——成功之行长跑活动”，提倡“与你携手迈向成功”的传播理念，并将该理念贯穿整个活动当中。

• 活动创新

此次活动不同于一般的招生宣传，创新之处在于展现鲁美成教学院的师生团结互助、积极进取、朝气蓬勃的团队精神。从而引起社会及大众关注，树立鲁美成教院的知名度和亲和力，让大众更加了解和认可鲁美成教院。此活动与招生宣传相互承接，以扩大对目标人群的有效号召力和吸引力。

• 主要内容

第三阶段为“收获”，长跑活动结束后，立刻（当日或次日）开展“鲁美成教院——成功之行”，将有就读意愿的生源（学生和家）带入校园，进行生源的最终过滤，同时也意味着学生将走近鲁美成教院，体味鲁美成教院的成功，渴求成功于鲁美成教院，亦是一个成功招生时期。

活动的展出不但可以树立鲁美成教院在沈阳地区的良好品牌形象，而且有效地推动招生活动开展和延伸，必定生源广进，同时有效地封杀竞争对手的攻击。如果此次活动成功，下次招生活活动就可以将成功经验快速复制。

六、前期筹备阶段，运筹帷幄，筹备先行

制定策略，规划流程，掌控时间，权责到位，绝对执行，刻不容缓。

（二）筹备内容：

1、征集学生优秀作品。由学校组织向在校学生征集优秀学生作品，包括学生参加学校和社会活动的获奖作品，汇集成册，然后加工、装帧、制裱，制作成展牌。

• 优秀和获奖作品（25—40件）：摄影、书法、绘画、电脑制作作品（为主）等；

- 学校招生宣传展牌、条幅和宣传材料的制作，突出学校的办学实力和学校品牌效应，宣传材料的制作必须精美。

2、dm宣传品的筹备。根据学校招生的实际情况，筹备学校招生的dm

- dm设计：设计简单的学校招生的宣传单页，内容包括鲁美成教院招生活动方案，学校介绍，（同时刊印长跑活动的时间和地点）

3、组建咨询团。根据活动需要，咨询团至少包括三方人员：

- 校方代表（1人）。宣传学校，宣传活动，解惑释疑；
- 学生及家长代表（3人）。现身说法，实事求是，声情并茂，诚信有加。

4、鲁美成教院——成功之行。学校通过沈阳市各招生办事处或活动现场收集意愿到鲁美成教院就读的学生（及其家长），通过报媒宣传相关活动事宜。

- 解说人员（2名），终端介绍学校，参观学校的优雅的艺术氛围，先进教学设备，良好的教学环境，争取现场说服学生及其家长。

5、活动流程的制定。通过前期调研，制定活动开展地点和流程路线（由旧校址至新校址）。

6、引起媒体关注，让更多的人群关注鲁美成教院招生活动的推广。

七、效果预测

1、鲁美成教院得到空前强势的传播，迅速展示学校的办学实

力和规模，极大提升品牌的美誉度和信誉度，有效得力地发挥了品牌区域终端的张力，形成鲁美成教院绝对的区域领导品牌，舍我其谁的良好社会形象。

2、培育市场，生源广进，稳固鲁美成教院生源的后备江山。

沈阳市是辽宁省内重要城市，其招生推广的成功经验可以快速复制，重点突破几个重要城市，即可形成整个辽宁市场的高屋建瓴之势，有利于鲁美成教院树立行业老大地位，带动整个艺术学院的快速发展。

系列活动之后的边际效应巨大，引起各个媒体关注，树立鲁美成教院在社会的良好品牌形象，固化消费者对学校的新认识新观念，并形成良好的口碑宣传，定会不断吸引更多学子连绵不断、络绎不绝来校就读。同时，区域品牌形象的绝对确立，可以形成良好的舆论传播参照，引爆其他地市目标人群对鲁美成教院品牌的关注和认可。

总结：

这次课程的学习，深知自己在逻辑思维上匮乏，表达方面的欠缺。让我了解了广告策划是一门考验我们综合素质的科目，不仅要有理论基础，还要有社会实践能力，让我学会了从全局出发，更细致更全面的处理问题。

招生年度工作计划篇八

根据学校工作计划结合招生办工作实际制定本学期工作计划如下：

一、电话回访各县580分以上考生的情况，了见他们的去向，继续做工作力争到我校就读。

二、配合学校教务处对09高一新生做一次全面的审查。

三、总结xx年招生经验及教训，为20xx年招生工作积累经验。

四、核实各县高一新生录取名单，为12月发放招生奖励提供准确数据。

五、关注外籍考生的学习成绩，分析外籍考生与吕梁考生的差距，为明年录取外籍考生提供依据。

六、了解各县580分以上学生的去向，分析其原因。为我校20xx年招生政策的出台提供参考。

七、关注我校高一、高二、高三各个县学生的学习情况，从中发现问题，为明年招生向那些县政策倾斜提供依据。

八、关注平川四县和西山九县同分数学生的学习成绩，并作比较，从而分析同分数段的学生教育水平不同，发展是否有差距。为20xx年划定分数线提供依据。

九、年终继续和市招办保持联系，为明年拉实用可操作的成绩册做准备。

十、完成学校领导安排的其他任务。