

# 2023年双招双引方案(优秀8篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 双招双引方案篇一

- (2) 为学校的发展做贡献；
- (3) 为学生提供社会实践机会。

### 2、活动主办部门

本活动由招生工作办公室主办。

我校在校本科生及研究生。

(1) 各学院确定本学院招生宣传志愿者名单，电子版名单发送至

(2) 培训时间及地点：另行通知

(3) 活动时间：寒假期间

(4) 学生上交活动总结时间□20xx年3月15日前

(1) 活动方式

招生宣传志愿者利用寒假回家的机会，携带招生办统一印制的宣传资料□□20xx年报考指南》），回到所在毕业中学，向学校领导、老师宣传介绍我校的相关情况以及本科招生的有

关政策等，与高中在校学生，特别是毕业生分享大学生生活的心得体会；解答学生提出的一般性问题，如学校基本情况、招生计划、专业设置、校园文化生活等，并动员优秀学生报考我校。

## （2）考核办法

活动过程中，招生宣传志愿者应认真做好调查研究，包括总体效果、中学及考生对学校招生工作的意见和建议，最后以调查报告形式报招生办公室。招生办公室将与有关部门协调，将此次活动纳入学生社会实践活动之列；对学生提交的调查报告认定为优秀的，将依据学校社会实践相关规定予以记学分、评选社会实践先进个人、给予物质奖励等。

## 双招双引方案篇二

为了实现多途径办学，响应教育部办特色学校的倡议，结合我校美术教学的优势，\*\*年秋季按照市教育局下达的招生计划，继续招收美术特长生。

7月18日。

（满分100分）

视觉普查：所有参加面试的学生均要接受视觉色觉普查，视觉色觉普查过关的学生才有资格参加后面的面试。

- 1、速写临摹（满分60分，时间30分钟）学生根据提供的速写图片，进行临摹。
- 2、问卷调查（满分20分，时间30分钟）主要考查学生的综合素质。
- 3、现场问答（满分20分，时间5分钟）考生进行简短的自我

介绍，考官根据考生的自我介绍内容进行问答，并对考生的综合素质、形象、气质作出判断。

1、7月18日，所有已经在志愿中填报了黄州中学志愿，符合面试资格的学生于上午8:00到新黄州中学双馨楼一楼大厅登记，领取准考证，参加视觉色觉普查。

2、9:00——11:00视觉色觉普查合格的学生根据准考证中所指定的考试科目和考室（在逐梦楼），参加速写临摹或现场问答。

学校根据面试结果，将面试结果提供给市教育考试院，经审核后，公布合格学生名单，由市教育考试院在合格的学生中由高分至低分录取。

客观、公平、公正，防止徇私舞弊，整个招生过程由学校纪律检查委员会予以监督，并接受主管机关（市教育局体卫艺科、纪检监察室）和社会团体的监督。

### **双招双引方案篇三**

自主招生是深化普通高等学校招生考试制度改革的重要举措，根据沪教委学[20xx]16号文件，我院继续被批准为上海市部分普通高等学校专科层次实行依法自主招生改革试点方案的院校，学校招生工作方案。

自主招生改革试点工作有利于高校探索多种形式选拔学生的机制，有利于促进高中阶段学校全面实施素质教育，有利于推动高校依法行使办学自主权，有利于体现考生与高校依法自主双向选择的平等权利。为切实落实教育部、市教委有关文件、会议精神，贯彻公平竞争、公正选拔、公开透明的原则，特对我院自主招生监察工作做出如下规定：

1. 加强组织领导、落实工作责任制、严格执行操作程序，确

保依法自主招生改革试点的有关政策和规定落到实处。

2. 健全和落实监察部门全程参与、全面监督的工作机制；成立以纪委书记为负责人的院招生监察小组。招生政策的研究、录取方案的确定、考场考点的设置等应听取监察小组的意见。
3. 招生监察小组要认真做好自主招生招生简章、确认、收费、试卷保管、考试、录取公示等各个环节的监察工作并做好监察记录。
4. 凡属考试、录取中的重大问题，一律经院招生工作领导小组集体研究决定。凡未经招生监察小组签署意见的拟录取名单一律不得上报教育考试院高招办、不得进入录取程序。
5. 积极防范，确保招生平安进行；加强对招生中信访、投诉的的查处。
6. 凡当年有直系亲属报考本院者不得参与招生考试工作。
7. 严格执行《教育部关于印发教育部关于实行高等学校招生工作责任制及责任追究暂行办法的通知》（教监〔20xx〕4号）有关规定，严肃查处招生考试违规违纪行为。
8. 严格执行招生工作“八不准、六公开、三监督”制度，做好招生工作人员的上岗教育培训工作，加强纪律观念、熟悉工作业务。凡未经培训者一律不得上岗。
9. 监察小组要加强对自主招生重要环节的监察力度，建立应急反应机制，遇突发事件即启动应急工作预案及时处理存在的问题。

附件：1. 上海震旦职业学院自主招生领导小组名单

2. 上海震旦职业学院自主招生监察小组名单

## 双招双引方案篇四

二、活动地点：美术活动室（大教室）

三、物品准备及人员分工：

1、会场布置人员：英语组、美术组老师。

2、会场布置时间：12月29日下午4:30——5:30点，30日上午10:00——12:00点。

3、装饰道具：彩色气球、彩带、拉花或三角旗、灯笼、窗花。  
（26日下午采购，负责人：周老师、孙老师）

4、主持人：郭老师。

5、奖项设置及奖品：

2) 凡参加元旦活动的同学，均获“纪念奖”，奖品：笔记本（加盖公章）；

(3) 活动尾声被抽中的五名同学，可获“幸运奖”，奖品：精品魔方或炫彩溜溜球（待定）。

6、奖品颁发人员：周老师、杨老师、顾老师、孙老师。  
（奖品26日下午采购，负责人：周老师、孙老师）

7、计时、摄影人员：赵老师。

8、会场秩序维持人员：全体老师。

9、音响师：陈老师。

10、道具上下场：孙老师。

1、请参加元旦活动的家庭到场后到三楼办公室填写序号卡，并记住自己的序号，游戏结束时我们将要抽取幸运奖。（负责人：孙老师）

2、为了让活动更加有序，请老师们准时带着孩子到美术活动室，我们将按下面的游戏内容序号进行，没有参加游戏的老师带好孩子在旁边观看助威，以保证游戏顺利进行。

3、最后集体拍照，留住美好时刻。（大教室美术作品墙）

（一）、开场舞：英语组小朋友。（负责人：英语组老师）

（二）、正话反说 进行 2 次。每次 5 人。（道具准备：三个字、四个字、五个字的卡片，负责人：孙老师）选几个口齿伶俐的人参加游戏，主持人要事先准备好一些词语。主持人说一个词语，要参加游戏的人反着说一遍，比如“新年好”，游戏者要立刻说出“好年新”，说错或者猛住的人即被淘汰。从三个字开始说起，第二轮四个字，第三轮五个字，以此类推，估计到五个字以上的时候游戏者就所剩无几了。

（三）、贴鼻子 活动描述及游戏规则：进行 4 次，每次两组，1 组 1 人。（道具准备：提前画两幅头像、两只鼻子，负责人：孙老师。）

1、纸上画人头像，游戏者蒙上眼睛，原地转三圈，而后走向人头像，把“鼻子”贴到人头像的贴鼻区，“鼻子”在区内并未压线，胜利。贴在区外或压线，失败。

2、室内设 2 个赛区，每组 1 人，共 4 轮。计时人宣布游戏开始，击鼓者开始击鼓，击鼓停止，游戏结束。限时 1 分钟。

3、人头像距离起点 2 米，并在起点画 2 个并列圆圈。

（四）、三人抱成团 进行 3 次，第次 10 人。规则：每次参与活动为 10 人，在乐曲中听主持人的口令“三人抱成团”，参与者在最短的时间内找到两人抱好，这样就剩一人被淘汰！主持人可按实际情况喊口令！

（五）、双龙戏珠 活动描述游戏规则：进行 4 次，每次 2 组，每组 2 人。（道具准备：两张用气球装饰的椅子，负责人：孙老师。）

1、两队一组，每队两人上场。

2、队员背靠背，夹住气球，从起点运到终点，终点放有一个椅子，到终点后围绕椅子转一圈，再返回起点继续夹气球。注意：如果在跑动过程中气球落地或因其他原因提前爆炸，要回到起点重新运气球。

3、每组以气球数量多的代表队胜出。

（六）、击鼓传花，集体共乐（游戏结束，集体拍照）

（道具准备：彩色纸花，采购物品。）花落谁家，哪个家庭就派代表表演一个节目，表演者即可得到一份礼物。与此同时，我们将请出五位嘉宾（在场家长或学生）请取五个幸运奖，可以获得幸运大奖。

xxxx 学校 20xx 年 12 月 23 日

## 双招双引方案篇五

我镇地处城郊，生源压力大，做好学生的稳定巩固工作和学前、小一、初一的招生工作意义重大。为了确保这项工作的完成，特制定本方案。

1、确保六年级毕业生100%对应升入坳驼骆中学、严家坳中学。

2、确保各小学服务区内适龄儿童100%进入本小学一年级就读。

3、确保各小学服务区内适龄学前儿童95%进入本小学幼儿园（班）就读。

3、确保在校学生的巩固率为100%。

组 长□z

副组长□z

组 员□zz

1、七年级新生招生：

（1）坳驼骆初中七年级招生由z同志负责督办□z校长负责落实，安排教师走访走访，使之全部进入坳驼骆初中。坳驼骆小学□z小学毕业生分别由z校长□z主任负责协助□z小学由z校长负责协助。

□2□z初中七年级招生由z同志负责督办□z初中z校长负责安排教师走访走访，使之全部进入坳驼骆初中。时阳小学、茶园冲小学毕业生分别由z□z校长负责协助。

2、六年级毕业生：

（1）坳驼骆小学139名毕业生□z小学16名毕业生由z同志负责督办□z校长□z主任负责落实，坳驼骆初中z校长负责安排教师走访，使之全部进入z初中。

（2）赵家湾小学46名毕业生由z同志负责督办□z校长负责落实，坳驼骆初中z校长负责安排教师走访，使之全部进入坳驼



骆初中。

(3) 时阳小学74名毕业生由z同志负责督办□z校长负责落实，严家坳初中z校长负责安排教师走访，使之全部进入严家坳初中。

(4) 茶园冲小学73名毕业生由z同志负责督办□z校长负责落实，严家坳初中z校长负责安排教师走访，使之全部进入严家坳初中。

### 3、一年级新生：

(1) 坳驼骆小学及所辖初小、教学点的新生由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入坳驼骆小学及所辖初小、教学点就读。

(2) 赵家湾小学由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入赵家湾小学就读。

(3) 时阳小学及所辖初小、教学点的新生由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入时阳小学及所辖初小、教学点就读。

(4) 茶园冲小学及所辖初小、教学点的新生由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入茶园冲小学及所辖初小、教学点就读。

### 4、学前幼儿招生：

(1) 坳驼骆小学及所辖初小、教学点服务范围内的学前幼儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入坳驼骆小学及所辖初小、教学点的学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前

幼儿新招生人数为95人，学前幼儿规模达到210人。

(2) 赵家湾小学服务范围内的学前幼儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入赵家湾小学学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前幼儿新招生人数为25人，学前幼儿规模达到40人。

(3) 时阳小学及所辖初小、教学点的服务范围内的学前幼儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入时阳小学及所辖初小、教学点学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前幼儿新招生人数为50人，学前幼儿规模达到70人。

(4) 茶园冲小学及所辖初小、教学点的服务范围内的学前幼儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入茶园冲小学及所辖初小、教学点的学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前幼儿新招生人数为50人，学前幼儿规模达到70人。

## 5、在校学生：

在校各年级学生由原班主任和科任教师负责在暑假普遍走访一次，做好稳定巩固工作。

1、坳驼骆小学（含叶小）必须保证该校六年级前30名、赵家湾小学必须保证该校六年级前10名进入坳驼骆初中七年级就读；时阳小学必须保证该校六年级前15名、茶园冲小学必须保证该校六年级前15名进入严家坳初中七年级就读。全额完成任务的每生奖50元到学校，每少1人罚学校100元。

2、坳驼骆初中必须要保证坳驼骆小学（含叶小）六年级前30名、赵家湾小学六年级前10名进入该校七年级就读，每少1人罚学校100元。

- 3、严家坳初中必须要保证时阳小学小学六年级前15名、茶园冲小学六年级前15名进入该校七年级就读，每少1人罚学校100元。
- 4、以各学校20xx年春季开学统计人数为准，在校学生每流失一人罚学校50元。
- 5、学前幼教招生没有完成任务的，每少一人罚学校50元。
- 6、学校没有完成招生任务的，将影响学校综合考核积分，各项奖励、表彰、评优指标将向任务完成的好的学校倾斜。
- 7、完成招生任务的学校，将优先考虑评为先进单位，完成招生任务的教师将优先考虑评为先进个人。

## 双招双引方案篇六

### 一、招生方案。

- 1、各个高校做宣传，发传单，摆点挂条幅等；
- 2、各个住宅小区挂条幅摆点；
- 3、行政单位；政府单位发传单名片；
- 4、建材市场，店面、人流量大的地方传单名片；
- 5、做些户外广告，【公交站台、商场、农贸市场】
- 6、网络营销，发帖子等。
- 7、了解到周边驾校的一些招生信息

### 二、市场分析

根据往年招生的经验，我们大家都知道九月份和十月份是学生考驾照的旺季；据了解我们昌北校区可能在十一月中旬试业；而我们新校区主要以学生为市场；我有个建议希望领导可以参考：蓝天驾校在南昌已经成为一流的品牌驾校；几乎是人人都知道，对蓝天的硬件设备，包括考试合格率等得到了广大市民的认同；具体分析如下：

要是把学生市场做起来；新建县城我们可以到十一以后在做宣传。以上写的不足之处忘领导谅解。具体情况等领导定了我们在做个完整的市场分析。

招生办：房建兵

## 双招双引方案篇七

### 一. 招生背景：

当前，随着中小学阶段教育的快速发展和教育这个特殊市场的逐步建立，各类培训学校之间的竞争越来越激烈，特别是面向广大农村之间的竞争尤为突出，为了争抢生源，每到招生季节，就打响了一场没有硝烟的战争。

### 二. 招生战略

1、市场调查是招生活动的第一步，科学的方法收集、整理、分析各种有关资料，以了解当地的教育水平和教学现状，使负责人更好的安排招生的设计，地点的设置，人员的分配。对教师、学生和家長以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息。战略地图的制造，是招生的重要依据。

### 2. 招生方法

第一步：全方位轰炸

具体目标：做到全方位的宣传，让每一个家长都能见到天之骄的广告宣传单。制造声势，创造一个大气的品牌。广告铺天盖地。

具体实施：先熟悉本地区的人口分部，然后留守一两个人坐镇总部，其余的全体出动，传单、海报覆盖辅导班附近所有的地区，主要的住宅小区，街边门面，大型超市，重要路段。分区画片，分头分任务的工作。各尽其责。对各家各户进行摸底，看是不是下一步进攻的对象，做好记录。

## 第二步：重点进攻

具体目标：细细的进攻上次搜集到的目标。

具体实施：发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，要达到双剑合璧天下无敌的地步，目的是游说家长，劝说让孩子上辅导班，事前要掌握好与家长沟通的技巧、与学生沟通的技巧。地区要专一针对住宅户，家里有小孩的人家，或者是路边的小孩。

## 第三步：游说

具体目标：街边的家长，路边的中年行人。

具体实施：放置咨询桌，放在重要的位置，两人一组，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，尽可能的把有兴趣的家长领到各个分部教学点。以便更好的达成目标。

招生过程从另一种意义上说：其实是一个人际交往的过程，要学会招生其实就是学会为人处世。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

## 1、寻找学员

不论你在哪里，面对的是什么人，都要有“学员就在这些人当中”的精神，不要有先入为主的想法。任何一个人都有可能成为我们的目标学员。

## 2、评审你的招生团队

对于大多数招生来说80:20定律。

80%的招生额(业绩)是来自20%的代理中，目的是你怎样才能找到20%代理?找到这些优秀团队，业绩的增长就是必然的。

(1) 圈定市场范围

(2) 列出现有代理的名单

(3) 对现有代理进行分类

(4) 通过推荐和独立开发找到新达到你要求的代理

(5) 让他们工作起来

## 3、找到真正的学员

通过以上评审的招生团队，我们因此可以获得一批重点学员信息。

## 4、预约学员

约见的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

(1) 是了解学员学习需求的最快途径。

(2) 引起学员和你面谈的兴趣。

(3) 争取面谈的机会。

5、了解学员的需求(学习兴趣)

6、理解不同类型的客户(经济状况)

## 双招双引方案篇八

一、活动主题：

春招/寒招围棋引流活动《围棋太难?不!温暖寒冬圆你围棋梦》

二、活动目的：

1、借助春招/寒招宣传优势，把握最宝贵的新招时间节点，提升围棋培训学校品牌知名度。

2、采用线上【学前测评功能】引流，帮助学校增加围棋培训到访人次。

3、通过游戏互动，快速吸睛，为家长展示围棋的魅力，让学生喜欢围棋，促成信息转化。

三、活动对象：

幼儿零基础儿童(机构主要目标对象)

四、活动主力营销步骤：

1、在地推处、设点处，礼品、装扮吸引眼球，学员家长驻足围观。

- 2、学前测评小游戏体现高趣味性。
- 3、奖励特色卡牌提升兴趣度。
- 4、快速登记信息邀请下次到店。
- 5、到店成功试听，获精美温馨礼品拉近粘合度。
- 6、报名赠体验卡开启围棋之旅。

## 五、活动前期准备

工欲善其事必先利其器，首先机构需要准备：

一台大屏幕围棋一体机：展示学前测评游戏，快速吸引孩子驻足