# 招生老师每日日志范文共32篇

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-04-25

*招生老师每日日志范文 第一篇上半年招生工作当中，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，上半年招生工作取得了较为辉煌的成绩。现就我校上半年招...*

**招生老师每日日志范文 第一篇**

上半年招生工作当中，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，上半年招生工作取得了较为辉煌的成绩。现就我校上半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、上半年取得的成绩

上半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。上半年的目标为2618+1人。增长率为。

>二、上半年的招生工作措施

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。上半年招生工作结束后，经过对新生各方面数据的分析，我们认为以下行业是上半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：

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景，为重点行业进行重点宣传供给可靠依据;

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。

>三、上半年招生工作存在的问题

1、专业发展不协调

虽然上半年招的人数较多，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很多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，今后应当做为招生工作的重点进行宣传.

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到达目的，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。

**招生老师每日日志范文 第二篇**

还记得一位知名物理教师曾为师生关系打了一个形象的比喻，即电路适配器，相同的教育条件，教育对象，通过一定的师生关系配置，就能爆发出强烈的教育能量，产生积极的教育效益，或完全相反，产生短路，导致学生厌学。

信息时代的到来，让我们所有的教师不再是唯一的知识来源，课堂听讲也不再是学习知识的唯一途径，以教师为中心的传统课堂授课模式受到了冲击。现实已经给传统的教育模式上了一课，现代学生的知识面和兴趣点更加广泛，个性更加突出，他们已很少盲从，以前可能有不同意见，嘴上不说，可现在开口就提，课外似乎就更多。对这个新情况，所有的老师都需要必须适应。在传统的“师道尊严”已不复存在的情况下，“降格”做学生的朋友，已是一种必然。要成为学生喜欢的老师，除此之外，你还必须要做到：

一视同仁不偏心。这一点是所有学生都最为看重的，一项调查显示，“公正客观被视为理想教师最重要的品质之一”。所以，要想学生喜欢爱戴，你就要不管学生的家境贫富，不管学生现阶段的学业孬好，也不管是教学还是管理，一视同仁，用同一个尺度标准教育。否则，学生就认为是偏心，而偏心意味着不公，不公就会导致矛盾激化，进而影响教育教学质量。

**招生老师每日日志范文 第三篇**

杨好是我们中二班里一名有着一双漂亮大眼睛的小女孩儿，从她来班里的第一天，我们就发现她与众不同。她很聪明，但不爱与小朋友交往，不愿遵守规则，有自己的想法，总生活在自己的逻辑里。

又是一个新的学期，小朋友们都忙着认识自己水杯、毛巾上的号码，当然也包括小椅子上的号码。班里三十多个孩子，有些孩子认识号码确实费了些劲儿，尤其是当小椅子没有规律地摆放时。

这天晚餐后，我忽然发现杨好小椅子上的号码没有了，经过询问她很快就承认号码是她自己给撕掉的，在受到批评后她奇怪地问：“号码没有了，但小椅子并没有坏呀？”

离园时，杨好的妈妈急匆匆地跑来问：“刘老师，听小朋友说杨好把什么号码给撕了，是吗？”我便将事情的经过告诉了她妈妈，妈妈很认真地对杨好说：“杨好，小朋友们的小椅子上都有号码，不能随便撕掉，撕掉就找不到小椅子了，知道吗？”令人意外的是，杨好也认真地说：“没有号码不是更好找了吗？”

确实，在三十多把贴有号码的小椅子中，没有号码的小椅子很显眼也很容易找到。杨好虽然已经记住了自己的号码，但撕掉号码是她想出的一个能更快找到椅子的好办法。于是，我们班里就有了一把没有号码的`小椅子——它就是杨好的。

**招生老师每日日志范文 第四篇**

\_年的招生工作已过半，现将过去的招生工作总结如下：

一、\_年上半年招生工作过程回顾

(一)打响招生工作“\_\_”：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\_年年末至20\_年初也不例外。在\_年年年末的时候，我\_地回顾了\_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\_出招生过程的“\_”。\_年年\_月份率先带领一批\_年\_的\_进行回访\_，20\_年的招生第一枪就这样打响了，做到“\_”的第一步。

(二)深入“\_”，摸清“\_”，详细绘制出“\_战况地图”：\_月末携带\_印制的\_招生\_材料和笔记本\_我所负责的\_地区，严格以\_\_做好\_工作为基本工作准则，第一时间\_各个\_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达到“知彼”。

(三)打好“\_持久战”：根据前期的“\_战况地图”扎实展开招生的\_工作，充分借助\_这一现代沟通手段，利用\_、\_、\_、\_与\_\_、\_\_、\_、\_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。

二、取得的点滴成绩

(一)20\_年\_地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

(二)20\_年全院录取的考生文理科分出自我所负责的\_地区，其中文科分为\_\_分，录取专业是\_\_、理科分为\_\_\_，录取专业是\_\_。

(三)20\_年\_地域招生录取总人数突破230人。

(四)20\_年所负责的\_总报名人数突破50人。

(五)20\_年个人招生录取总人数位居全院第一。

三、招生工作经验和策略

(一)充分利用\_\_的先进科学沟通手段：在过去一年\_咨询解答的基础上，进而丰富\_宣传战术，通过丰富\_战术，把\_咨询方法做透、做精、做细、做实。比如：自建\_和\_的结合;\_的定时、定量、定质发送;\_的良好运用等等

(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\_工作：\_工作要以\_为中心，而招生工作也应如此，而事必躬亲地去做\_工作更是招生实践中一切以\_为中心的诉求点。例如：平时与\_的沟通，包括与\_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、战术持续改进。例如：如何应对\_，针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自己的招生\_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“\_试验田”。例如：自己所负责的各个地域的\_方法应不同，进而自己所负责地域各个\_方法不同，以至于自己所负责地域\_\_的\_方法达到不同。

(六)吸取集体智慧的结晶，提炼团队精华：xxx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，我们应该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：时刻留意集体中各个成员的工作\_方法进行分析提炼为我所用;与团队多交流，学会倾听，相信一定有你惊喜的东西值得你去“收藏”、“把玩”、“收获”。

四、下一步招生工作计划

(一)做好\_工作，提高录取新生的报到率。

(二)充分利用\_这一契机，\_20\_年招生工作\_。

(三)安抚\_，做好\_\_工作，稳定\_\_，为建设和谐校园、创建品牌学院尽一份自己的绵薄之力。

(四)做好20\_年的招生\_工作。

五、工作的一点感悟

我认为我们\_人员应该研究iso9000如何全力运用到日常的招生工作来，极力寻找招生工作的科学观，逐步往“召生”境界靠近，真正为学院的品牌建设\_。

**招生老师每日日志范文 第五篇**

一个学生就是一首诗，一个心灵就是一个世界。爱学生就是要对每一个学生发自内心的真爱，爱得深，爱得严。感动着他们的感动，痛苦着他们的痛苦，收获着他们的收获，成功着他们的成功，在学生心灵的沃土根植美好和梦想。

>（一）用亲和之心架设教育之桥

我经常这样扪心自问：做一名优秀的教师，最重要的究竟是什么，优美的语言，广博的知识，还是丰富的经验？终于，我发现，这些都是一名优秀教师不可或缺的优秀品质，但更重要的是有爱心，是穿越心灵的无私的真爱。师爱，发自内心深处的真爱，是师德的老师的体贴，关爱使他们感到舒畅、亲切，一句恰如其分的赞扬和关心远远胜过冷冰冰的指责，这就是亲和力的作用。教育是育人的伟业，用真心触动他们的心弦，也同样收获他们真诚的爱。核心，它是熊熊的火炬，能点燃学生的梦想；它是指路的明灯，能照亮学生前进的路程“捧着一颗心来，不带半根草去”，这心，就是为师者赤诚的真心，如春风化雨，点点滴滴滋润学子心田。，师德，决不是简单的说教，而是一种无私精神的体现，一种不息的师魂！

>（二）用无私之心铺就事业之路

教师对学生的爱应该是博大无私、宽广无边的，也是无微不至的。教师，可以感染同事，同心同德，齐心协力；可以感染家长，树立威信，真诚沟通；可以感染学生，积极进取，勤奋努力；我们更可以感动社会，爱岗敬业。

>（三）用研究者之心搭建教学之梯

在学校“科研兴校，内涵发展”思想的引领下，成为研究者、作研究型教师成为我的事业追求。我认真钻研，努力实践，优化课堂结构，提高课堂实效。

**招生老师每日日志范文 第六篇**

各位领导、老师们：

大家好!

俗话说“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”在这充满激情与挑战的一年，在这我参与了学校的招生工作。治校育人，人才为急，作为一名招生处老师我自感荣幸，也自感责任重大。一年来，我在工作上有许多收获，同时也存在一些不足。在此，我将自己一年的工作总结如下：

一、注重职业道德修养

作为招生处的老师，自身的道德修养与职业素养是必不可缺的一种品质。在对外进行招生时，我总是从学校的集体利益出发，不谋私、不违规，以树立良好的学校形象来展示我校招生老师的职业道德素质。在招生工作中，我时刻注意自己的言行，礼貌待人做事，认真向家长、学生宣传招生政策，并耐心为他们解疑答惑。

二、尽职尽责做好本职工作

三、提升招生工作业绩

从年初入职到现在，我一直勤奋努力的工作。学校的发展离不开稳定、爱校、奉献、团结的招生队伍。在外出招生时，我秉着要具备农民的汗水、政治家的韧劲、演讲家的口才、教育者的耐心来开展工作，树立市场意识，划分区域跑招生市场。目前为止开拓联办学校6所。暑期我带领48人的电话营销团队努力工作，虽然电话营销没取得业绩，但是已经努力了，从中得到了经验。为明年做更好的准备。

“时时处处以师生为本，尽心尽力为学生服务”是我的招生工作理念;“早谋划、常年抓、重落实”是我的方向。尽管在工作当中我还存在浮躁，处事不稳的问题，但是我仍然在不断地改进自己工作中的不足之处。在20\_\_年的招生工作中，我将秉着锐意进取，开拓创新的工作精神，发挥团队合作意识，调整招生工作心态。最后，再次感谢学校领导和同事对我的信任、对我工作的支持，来年争取再创佳绩!

**招生老师每日日志范文 第七篇**

时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这一年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多工作，充实许多也学到很多。在李科长以及同事的关心、帮助下，努力做到热爱本职工作，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热度，较好的完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。现就一年的工作总结如下：

一、思想政治方面

能够做到热爱自己的工作岗位，以科学发展观统领自己工作的一切事业。主动服从与尊重学校领导的工作安排，自觉遵守各项法规与规章制度，与同事团结协作，共谋发展，一心为学校的新发展贡献自己的努力。

二、工作能力及工作作风方面

本人进入学校到招生办工作已有两年的时间，基本熟悉招生的业务和知识，具有一定的交际和公关能力，组织协调和开拓创新能力以及分析、研究、解决和处理实际问题的能力

作风：具体在工作当中，能严格要求自己，恪尽职守，主动主动，勤勤恳恳，兢兢业业，团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。主动主动创新等等

三、全面完成招生的各项工作任务

1、宣传工作是招生工作的重要环节，是沟通学校、招生部门和考生及社会的桥梁，是外界了解我校最直接的途径。年初我们就可以开始投入简章制作，我通过以往收集的图片配合提供图片材料，

4、设立咨询招生办公室并有老师在招生办值班是学校面向社会的一个重要宣传窗口。招生老师应该在招生前主动研读父母心理，增强沟通技巧方面的训练定期互相交流招生宣传体会。在招生时做好招生咨询和接待工作。为了使咨询、接待工作有更好的效果，招生办的每一个老师应该认真熟悉招生政策，让父母“带着疑问来，怀揣满意归”。从招生期开始准备开始到招生结束期间放弃节假日，招办始终保证有教师值班并且主动延长上班时间历时近8个月，保证生源“上得来、留得住”。

5、在下社区宣传及值班过程中负责发放绶带，白帘，简章及时回收。

6、迎新工作，作为二校区迎新工作主力，组织协调报名程序，帮助协助的教师做好学生报名的准备工作，例如讲解的方法，报名的程序等等，保证迎新工作的顺利完成。迎新工作可以依靠我们的老生进行。

**招生老师每日日志范文 第八篇**

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间招生工作已经圆满结束，真是时不我待，详细回顾本年度的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的工作，在部门领导的关心、帮助下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。现就一年的培训学校招生工作总结如下：

一、 在思想上，我坚持以服务为宗旨，急考生之所急，想考生之所想，热情、耐心地接受考生咨询，向考生及其家长介绍培训机构的概况和专业。

二、 在工作作风上，以较高的标准要求自己，尽职尽责，服从领导的安排。积极主动的做好每一项工作。

三、 在工作能力上，我感觉培训招生工作是最锻炼人的，在这一年的工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成领导交办的各项任务。

在实际工作中，主要完成以下几项工作。

1、接待考生及家长的电话咨询和来访。主要针对考生、家长、老师的和来访进行解答，在工作中必须对培训学校的基本设施情况、学校教学管理情况、学校学生管理情况、后勤服务情况、毕业生就业情况很熟悉，而且要热情、耐心、全方位的去解答，我坚信以热情、耐心、全方位的解答是学生对培训学校形成偏好的关键之一，是培训学校对外宣传的窗口，展示了学校的形象。

3、指导学生填报我方培训学校，为培训学校储备充足的生源。高考结束后，学生马上面临填报自愿，对于一个刚刚毕业的中学生来说对于那些大学的专业根本不了解，我坚持耐心讲解，积极引导，争取填报我校达到最好。也因此更促进我和学生的关系，让我能更近一步了解学生之所需。

4、学生到培训学校的稳定工作是非常重要的。大部分学生都没出省

到外地来上学，由于刚到培训学校，什么都不熟悉，情绪是最不稳定的，我在电话中耐心的与他们沟通，安抚他们的情绪，解答他们的疑问。

针对培训学校的招生工作我计划总结几点：

1、招生计划前期要进行一个当地调查的问题：

了解设点城市当地及周边人口状况、地理位置、经济状况、教育状况、目标学校数量及分布 、在校生数量及成绩分布、本科线上线情况、本科线下学生往年就学去向、当地可利用的教育资源、学院往年在当地招生情况、当地学生对学院的满意度、大众意识。

了解他校设点情况并预定招生点。

2、通过前期招生市场调研确定当地招生内线。要安排内线人员及骨干力量深入到各班级进行宣传。

3、招生培训工作是一个过程性工作，针对不同的时段不同的工作内容，不同基本素质的同学，进行相应的过程性培训，每一次战前进行业务能力的培训，每个时段培训不同的工作内容和工作重点，帮助一线招生人员及时学习基本业务知识并改正自身缺点，将有针对性的培训工作贯穿全程。所以针对不同的时间段，我们会遵循学院方针及学院招生政策有针对性的对招生团队进行系统的培训。

总而言之，在今年的培训学校招生工作总结中，我提高了自己的思想认识，吸取了往年的工作教训，提高自己的工作能力，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，招生就像一个厂品，我们可以把它分成是售前、售中、售后三个阶段，也以因此我坚持这一原则，今年我所招来的学生在协和学院都安心学习，都为了自己的理想、目标而奋斗。以上是我今年的工作简单陈述，肯有不足，请领导斧正。

一一年已成回忆，一二年已经到来。一二年是继往开来的一年，是开拓创新的一年，更是展现自我能力的一年。我愿为了协和的明天更美好而奋斗！

**招生老师每日日志范文 第九篇**

近几年来，我校招生就业工作坚持从学校可持续发展的战略高度出发，抓住职业教育良好就业前景，以就业拉动招生。做到领导重视、全体动员、认识到位、组织到位、措施到位、落实到位，高标准严要求顺利地完成招生工作。

>一、20xx年招生工作

（一）基本情况

20xx年参加我校面试学生x人，招生x人，实际招生x人，是搬到新校后招生人数最多一年。

（二）20xx年招生工作的主要做法

20xx年招生工作在上级领导的高度重视下，统一组织，科学调度，各处室教研组通力协作，全校教职工积极发挥主人翁意识，不断探索新的招生工作方式方法，措施得力，超额完成今年招生计划。主要做法如下:

1、提早动手，周密布署

今年招生工作，学校领导重视，责成学生处早做计划安排，诸事走在前，取得了显著的成绩。

今年秋季招生，20xx年x月份就开始着手制定招生计划了;因为提前动手，掌握了主动权，我们充分摸清了各生源校毕业生的人数及升学意愿，有针对性的制定招生任务，有目的、上门动员，使招生人数一路攀升。所以x月份，在教育局的主持下，我们邀请xx区各初中校长座谈，在座谈会上我校x校长详细介绍了我校办学情况，带大家参观学校实训室，提高了校长们的认识;x月份我们动员部分教师组成七支宣传队到全市初中校进行招生发动宣传，发了广告x多份;x月x日、x日进行招生面试，x月x日新生报到，x月x日缴校服费，x月中旬报名注册。

2、领导带头，包片包校;教职工积极参与，成立强悍招生队。

在近几年招生工作中，有一个成功的经验，就是每次招生都是领导带头，包片包校;全体教职工发杨主人翁的精神，积极参与其中，抽调出责任心强、能说会道的教师组成强悍招生队，学校所有领导必须参与其中。领导带头深入生源校，体现了我校对招生工作的重视，也能引起生源校的重视。招生队的教师们充分利用在各校熟人、亲朋好友、同学等关系进行广泛地联系，他们在教学任务繁重情况下克服困难，不计较个人报酬，牺牲节假日休息时间，为学校招生工作尽力。

3、多渠道、多形式加大招生宣传工作

俗话说得好，酒香也怕巷子深，职教招生，宣传先行。在历年的招生工作中，我们采取了多种形式和方法，广泛进行宣传。主要有①电视媒体宣传:先后在省电视台、市电视台通过专题片及招生广告的形式进行宣传。②报纸媒体宣传:先后在xx、xxxx进行了广泛宣传。③印制画册进行宣传。每年招生前，我们都要印制大量画册发放到学校进行职教招生宣传④装备宣传大蓬车下校宣传。在今年秋季招生中，我们装备了三辆宣传车，连续下校宣传15天，把全市所有学校都跑了一遍，让每位学生都知道职教业教育的好政策。⑤制作招生简章、招生宣传彩页、招生传单等进行宣传。在招生工作中，我们适应市场发展，及时调整专业并制作精美宣传资料。

4、经常向上级汇报工作，摸清职教发展动态，第一时间了解国家关于职业教育新政策，并应用于招生宣传中。

xx年xx校长调入我校担任校长后，他组织教师多次考察外地办学经验，经常向xx市领导汇报工作，搜集职教发展的新经验和好政策。在今年招生中，我们宣传的一个亮点就是国家助学金，虽然只有一部分学生才能享受，但我们已将这项政策宣传到了每一个家长心里。

5、以就业促招生，将优秀毕业生事迹做为招生宣传的亮点

就业和招生是职业学校工作中很重要的两个部分，他们相互制约也相互促进。在招生中，我们唱响就业这根主旋律，以就业促招生。在今年招生中，我们邀请了已经毕业的同学到各生源校去现身说法，从他们初中毕业时的想法说起，怎么到职学，怎样学到技术后被学校安置出去，有了好的工作，实现了自己的理想等等。取得了明显的宣传效果。

>二、就业工作

毕业生就业工作，是一项政策性强、涉及面广、时间紧、任务重的工作。既涉及到国家长远利益，又涉及到社会千家万户。切实有效地做好毕业生工作，关系到校企联合办学的持续发展。学校领导班子高度重视就业工作，把毕业生就业工作作为学校发展和稳定大事来抓:主要做了如下工作:

1、成立了以学校领导挂帅的学校毕业生就业工作领导小组对毕业生工作加强领导、及时进行指导。做到主要领导亲自抓、负总责，分管领导抓具体，一级级抓。

2、学校设置校办公室和招生就业服务机构(校就业办)，共同为毕业生提供服务

3、加强毕业生的就业指导教育，进一步转变毕业生的就业观念

教育学生树立“骑马找马”的思想，先就业后择业，降低心理预期，先在自己现在实习的企业就业，或找一份自己临近自己专业的工作，积累经验并提升自己的社会阅历，再寻求发展。调整好毕业生的择业定位，积极开展个性化的就业指导和服务，缩小毕业生的就业期望与社会需求之间的距离。

4、积极开展就业服务工作

学校从毕业生就业指导工作入手，将社会需求和就业形势与毕业生择业观念结合起来，引导毕业生认清当前就形势，树立就业信心，面对现实，摆正位置，正确定位就业目标。本着背靠行业，依托系统，面向社会，先就业，后择业的就业原则，统一认识，加强领导，组织有序，确保毕业生就业工作各个环节的顺利进行。主要有以下几点:

①学校引进招聘企业到校，进行宣传讲座。通过讲座，引导毕业生树立行业工作的苦乐观、爱岗敬业，乐与奉献的就业观。

②继续采取三年级顶岗实习与毕业生就业推荐相结合的方法。根据用人单位的规模层次，有目的的选送符合用人单位录用标准的学生去实习，既锻炼了学生，又使用人单位考核了学生，学生通过实习留在用人单位就业。今年我校毕业生人数少出现了用人单位供不应求的可喜局面。

③收集用人需求信息和托宽就业渠道和市常学校建立了“需求信息公告”制度，在信息宣传栏上及时公布招聘信息和通知，真正做到快速、公开、公平、公正的招聘信息发布。学校组织有关人员到用人单位介绍毕业生情况，帮助毕业生与用人单位直接见面，实行双向选择，签订协议。另外在推荐工作中，尽可能地帮助和推销毕业生中就业压力较大的部分女生和家庭困难的学生。

④充分发挥党团组织、班主任、专业教师等方面的作用，实行全体教职工“全员参与就业的做法”。在工作中，校长、书记还是普通教职工，都在利用自己的各种社会关系联系用人单位，通过多种渠道广泛收集用人单位的需求信息汇总到招生就业处统一安排;班主任和一些专业教师关心了解毕业学生就业情况，耐心做好学生思想工作;初步形成全体教职工关心学生就业，参与学生就业指导的良好局面。

⑤由学校引进企业和组织毕业生进行面试，学生与用人单位进行双向选择，解决学生的就业问题。

5、20xx年，我校专业毕业生x人，其中专业班x人就业率x%，成绩喜人。

>三、存在的问题

一是有的毕业生就业观念没有完全解决，相互攀化，等待观望，由于不能很好地把握自身的就业定位，错过了很好的就业机会。二是部分学生不愿满足于随便找个工作，出现了就业不稳定，频繁换岗的情况。我们要进一步加强毕业生的专业思想教育。从导向上引导毕业生通过行业就业，树立“先就业，后择业”的就业观，提高毕业生的就业率。

**招生老师每日日志范文 第十篇**

现将本学期的工作做一个鉴定：

在教学上，整体与局部的关系是每个学生都会遇到的，开始画什么，画到什么情况下停止，这些往往困扰着每一个学生，不只是初学者。其实，复杂深奥的学问，往往是靠简捷方式来表达的。色彩绘画虽是用笔调色，其实是依靠素描造型，素描是通向自然、通向心灵的最直接通道。所以从一开始就反复强调整体素描关系在色彩表现中的重要性，我让学生从学画之初就牢牢树立整体观念，使他们充分认识到这是打开艺术大门的钥匙之一。

教育教学是我们老师工作的首要任务。本学期，我努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足“用活新老教材，实践新理念。”力求让我的美术教学更具特色，形成独具风格的教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高美术教学质量。

本学期我校开展了一系列的比较大型的文艺表演活动，“英语周活动”，大型“英语剧”表演，“小学部师生手工制作发明展览”等等；同时还有许多的宣传动。反思本学年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于美术新课程标准的学习还不够深入，在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思；

2、教科研方面本学年加大了学习的力度，认真研读了一些有关教科研方面的理论书籍，但在教学实践中的应用还不到位，研究做得不够细和己心中的目标；

3、美术教学中有特色、有创意的东西还不够多，本来想在美术选修课开设“儿童水墨画”兴趣小组，但由于种种原因也没能实现，今后还要努力找出一些美术教学的特色点，为开创石岩公学美术教学的新天地作出贡献。

其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业。

**招生老师每日日志范文 第十一篇**

工作日志的模板范文

今天几月几号是我的生产实习第一天，和第一次上班一样大清早，在很快的熟悉办公室布局后就和几个刚上班的我的新同事一块在打扫办公室的卫生。

办公室早就有了我们实习的安排。刚开始的几天里先在工地做生产见习，然后找办公室熟悉工程造价国家具体的定额规范以及价目表等。然后回到办公室慢慢熟悉算量方面的技巧与所学的理论知识的结合，具体碰到什么不会或者模糊的地方请教主要负责我们实习的人员。

们在条件有限的情况下，积极筹划、主动出击、创造性地开展工作，先后连续建立了三个蔬菜高产示范园，成功地展示了中国蔬菜种植技术，获得了当地政府和老百姓的好评。微憾的是意外遭遇蜂袭，好在是无大恙，只是受了点惊吓，算是有惊无险。回首过去，心潮起伏，曾经的过往一幕幕呈现在眼前。

1，快乐的一天2，无聊的周末3，激动人心的一刻4，我成长的岁月5，——的老师6，与众不同的我7，粗心的我8，贪玩的我9，一件小事10，老师不在的两分钟11《记有趣的一天》

12《向野菊花鞠躬》

13《我很幸运》

14《夜》

15《摆渡者》

16《透视》

17《觉醒》

18《人生如戏》

19《最可爱的人》

20《我的好朋友》

21《小草的成长日记》

22《游戏中的人生》

34《咳嗽声》

24《弯曲的背影》

25《诚实的代价》

26《新春》

27《罗盘里的》28《转角》29《搏斗》

**招生老师每日日志范文 第十二篇**

(一)加强领导，周密部署。

1、成立学校招生工作领导小组，根据上级有关文件的精神制定了《徐汇区第一中心小学二0\*\*年招生计划》和《徐汇区第一中心小学二0\*\*年招生方案》。

2、组织学习有关招生工作文件精神。召开学校招生工作会议，详细传达、认真学习市教委和区教育区局文件精神，努力提高招生人员的责任意识，要求做到招生工作要规范有序，必须严格遵守各项招生纪律。

(二)调查摸底，分析情况。

20xx年，全市建立“上海市义务教育入学报名系统”，试行小学一年级新生入学信息登记办法。黄校长组织招生班子成员统一思想，步调一致，从大局出发，以积极的态度展开相应工作。学校多次和天平湖南两大警署以及相关居委联系，借助力量对地段门牌进行梳理，安排专人实地勘查里弄门牌，确保数据的正确。同时对出现的门牌有出入的情况进行分析调查，及时与上级领导沟通，为招生工作做好了先期准备工作。

(三)规范操作，认真实施。

1、做好招生协助工作

2、做好学生验证工作

在入学信息登记的适龄儿童以及家长的证件进行现场核对工作中，每一位负责接待的老师耐心的为家长解释今年的招生政策，学校还设立咨询接待处，校长亲自坐镇，热情地解答家长们各种问题，使学校招生工作平稳开展。

3、做好新生录取工作

7月13日，学校通知发放录取通知书的新生家长到校领取相关资料：录取通知书、市级重要告知书、电子学生证照片上传要求、新生入学小帖士等。随后，学校安排新一轮的一年级班主任进行家访工作。8月22日，学校将开展一年级新生学前教育暨第一次家长学校活动。

20xx年的招生工作，学校在区教育局的领导下，在学校全体教师的共同努力下，严格按小教科和招办的要求，按规范程序操作，由于各项工作做得细致到位，保证了学校招生工作的规范有序，招生工作的顺利完成。

**招生老师每日日志范文 第十三篇**

\_\_年秋季招生工作开始以来，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,圆满完成了今年招生任务。现就我校\_\_年秋季开放教育招生工作方面所取得的成绩、存在的问题以及今后的努力方向总结

一、基本情况

\_\_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。

二、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\_\_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。

(1)注重平时信息的积累，通过多年的宣传电大在社会上已有一定声誉，平时总能接到社会上一些要求学历进修人进行学历进修咨询，凡打电话来咨询者，我们都及时记录他们的联系方式及学习需求情况，及时传递招生信息;

(2)对在校学习的开放教育学员进行调查，了解他们的同事、朋友、亲属中需要提升学历的人员情况，并进行信息汇总;

(3)有针对性地深入到相关企事业单位，了解该部门的从业人员的学历情况，为招生专业的设置提供可靠依据;

(4)联系往届电大毕业生，了解他们继续学习的需求情况。\_\_省直电大\_\_学习中心开办多年来，培养了各类本专科学生几千余名，他们大多工作在一线，在全国各个地方经济建设中发挥着重要作用。随着社会的发展，竞争日益激烈，学历的提高、知识结构的更新对于他们来说势在必行，这部分人是电大专升本生源的主体;

我们\_\_省直电大\_\_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!

>招生工作总结范文2

陆放翁曾告诫他的儿子说:汝果欲学诗，功夫在诗外，陆放翁写了一辈子诗，是曾经很下了一番诗内功夫的，他之所以说功夫在诗外，是因为他早已超越了学诗的初级阶段。陆放翁谈的虽是学诗，其实揭示的是一个普遍的道理，招生工作不仅仅是单纯的媒体广告宣传，发了传单跑了企业，把学生招进来便放之自流而不顾，招生工作应该作为一个系统工程来抓。 20\_\_年秋珠海电大开放教育招生1901人，超额178%完成省电大下达的招生任务。20\_\_年全年招生人数3515人，比20\_\_年增长了15%，占珠海市常住人口的万分之二十九，远远高于全国电大万分之六的水平，校本部招生总人数连续五年全省第一。近几年来，随着普通高校的持续扩招，导致成教生源的萎缩和质量的下降，电大同样面临着生存与发展的危机。珠海电大长期以来一直致力于研究、探索招生工作经验，在多次的总结分析中发现，除了一些

常规使用的招生宣传手段，如采用:扩大广告宣传力度、改善学校硬件环境、提高招生人员综合素质、加强招生工作管理等措施外，更重要的是要注重全方位系统地开展招生工作。 系统开展招生工作可以分为开展招生工作的客体、开展招生工作的主体及开展招生工作的过程。开展招生工作的过程可分为报名前、录取后、毕业时三个过程，如果运用系统控制理论可分为事前、事中和事后控制，也可谓前控、中控和后控。

一、招生工作的客体

招生工作是学校工作的核心工作，而学生工作则是招生工作的重中之重。学生的概念既涵盖了一切潜在的生源，也包括所有在校生和毕业后离校学生，以及中途因各种原因缀学、休学等所有学员。因此，招生工作也必须针对不同的生源主体进行全方位系统的管理。

二、招生工作的主体

开放教育学生同普通高校甚至于其它形式的成人高校学生相比，具有许多特点，这些特点最终表现的结果在于:招生难、流失率较高，学生对学校缺乏认同感、归属感，学校凝聚力不强等现象，尽管电大在五统一的模式下试图通过加大教学力度提高管理和质量，但仍不能使学生达到预期目标。

20\_\_年珠海电大在开放教育中首推行思政导师制，20\_\_年实行学困生帮扶制度等政策，但思政导师工作如何有效开展却一直仍在摸索之中。20\_\_年7月珠海电大整合专职辅导员、招生办优质人力资源成立学生工作处，并加大了对思政导师工作的宣传和管理，各专业、各班级配备一名经验丰富的思政导师，适时对学生开展专业引导，建立学生对学校的信任感、归属感，从而取得了良好的口碑宣传。思政导师成员中即有专业任课老师，也有行政工作人员，形成了以招生办公室为核心，辅导员、思政导师和任课教师三大主力军齐头并进的招生宣传主体新格局，改变了以往招生工作单纯由招生人员孤军奋战的被动局面，为招生提供了源源不断的后备生源。

三、招生工作的过程管理

招生工作的过程管理包括招生主体的管理、招生客体的管理。

珠海电大三年来的跨跃式发展已进入了文化管理的新阶段，招生主体的管理已形成良好的定性，也取得了可喜的成绩，因此，招生工作的管理在此仅强调招生客体的管理。

招生客体是学生，而招生客体的管理工作主要是学生工作的管理。其包括:学生入学前的准备、入学后的影响、毕业时的教育，如何使这三个环节环环相扣、紧密相连，是系统开展开放教育学生工作的前提。

1.报名前让学生树立信心

电大办学虽然已经三十多年，全国在校生达660万人，毕业生遍布各行各业，珠海电大开放教育在校学生7000多人，但由于种种原因和各地办学水平参差不齐，电视大学的知名度、社会影响力和信誉度相对于普通高校毕业生甚至和成人高考学生相比，还有一定距离，因此，通过各种渠道宣传学校，提高学校知名度和社会公信力，帮助学生树立选择电大的信心，以及选择后报读的信心则尤为重要。

**招生老师每日日志范文 第十四篇**

对于任何事情只要用积极的心态去面对最终就会有好的结果，内心足够强大的人什么事情都打不到他，在这样一个压力较大的社会，我们更应该用积极的心态面对任何事情。

跟我一起工作的两个搭档因为某种原因突然离开了我，她们的意外离开首先在心理上让我不能接受，再者在工作上也给我带来了许多的困扰，不管是孩子还是家长工作都需要我来处理，但是她们的事情却是让我最痛心的，虽然时刻关注着她们两个，但是病情没有好转一直让我很忧心，因为自己的种种事情半个月没有去医院看望她们，今天去医院让我有点“小开心”她们病情的好转意外的让我获得力量，从医院回来之后我似乎明白了很多事情，也看开了很多事情，之前一直因为工作上的事情有些担忧和恐惧，甚至有点想要逃避，没有勇气再坚持下去，但是今天看到她们，我觉得她们毅然决然的可以和死亡抗争，我作为一个健康的人有什么过不去的坎儿呢！

每一次的探望都是一种精神上的洗礼，或多或少我都可以从中感悟一些人生的真谛，一个人只有内心足够强大了才有可能成为一个巨人，所以端正自己的心态，调整好自己的情绪，为了自己和身边的人，我们要不断努力，过关斩将一路向前。

**招生老师每日日志范文 第十五篇**

在学院党委行政的正确领导下，我院上下坚定信心攻坚克难，凝心聚力再创佳绩，圆满完成了我院招生工作任务。现将招生工作总结汇报如下：

>一、招生工作面临的主要形势

学院的招生工作形势严峻、竞争激烈，主要呈现以下几个特点：

(一)生源总量下滑趋势持续

江苏省高考人数为474895人，比20xx年减少万，继续呈现较大幅度下降趋势，下降幅度为，面临着前所未有的生源危机。

(二)本科扩招持续，弃填志愿考生依然量大

江苏第一阶段本一本二仍然增加计划10577人，本科录取计划增长了约8%，到了高职(专科)招生的第二阶段依然有约二万考生放弃填报征平志愿，进一步加剧了高职院校录取有效生源的短缺紧张程度。

(三)提前单招计划增加，院校竞争加剧

我省再次在15所国家示范性(骨干)高职院校实施提前单独自主招生计划9655人，计划涨幅达;实际录取10000多人，提前挖走了一大块本该属于我们高职院校共同分享的“蛋糕”。全国共有1515所高校在我省共录取各类新生万人，高考录取率达，再创历史新高。高考生源与招生计划之间的矛盾显得更为突出，院校间的生源大战异常激烈，海外直通车和国际合作办学项目也参与抢夺数量不多的“家境较好、分数较低”的考生，导致我院部分有效生源流失。

(四)学院收费标准高于其他公办院校

>二、20xx上半年招生主要工作回顾

面对日益严峻的招生形势，全院上下坚定信心、迎难而上，科学谋划、精心组织，开展了大量富有成效的工作。

(一)尽早制定了详实、可行的招生工作实施方案

学院就正式以文件形式发布了招生工作实施方案，方案确立了招生工作“科学谋划、全面部署、掌握先机、重点突破”的原则，加强了组织领导，完善了监察机制，建立了党委委员联系地区招生宣传组制度，明确要求学院全体中层干部和优秀xxx员等各类先进个人深入招生宣传第一线。

(二)全面、客观、准确地收集招生资讯

学院招生就业处加强与上级主管部门和兄弟院校的联系，及早摸清全国及江苏生源情况，认真研究提前自主招生和注册入学等改革措施对学院招生带来的影响，密切关注各类民办高职院校收费情况，以《招生资讯》的形式及时向学院领导汇报准确信息，为制订学院招生总体方略打下了基础。

(三)科学合理确定省内外各级各类分专业招生计划

为在生源紧张的形势下保持学院办学规模基本不变，学院教科处、招生就业处和各系紧密配合，及时研究论证，科学合理地确定对口单招类、艺术类、省内外普通类计划数量，面向中职和面向普高注册入学专业与计划招生数，以及普通类专业文理科比例。

(四)进一步优化宣传组织，构建立体化招生宣传体系

按照“学院内外并重、注重宣传实效、重在现场咨询”的原则进一步优化了宣传工作的组织。

**招生老师每日日志范文 第十六篇**

时光荏苒，伴随金秋的收获，我校的招生工作也接近尾声，详细回顾这上半年的招生工作，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多工作，充实许多也学到很多。在李科长以及同事的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好的完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。现就上半年的工作总结如下：

>一、思想政治方面

能够做到热爱自己的工作岗位，以科学发展观统领自己工作的一切事业。积极服从与尊重学校领导的工作安排，自觉遵守各项法规与规章制度，与同事团结协作，共谋发展，一心为学校的新发展贡献自己的努力。

>二、工作能力及工作作风方面

本人进入学校到招生办工作已有两年的时间，基本熟悉招生的业务和知识，具有一定的交际和公关能力，组织协调和开拓创新能力以及分析、研究、解决和处理实际问题的能力。

作风：具体在工作当中，能严格要求自己，恪尽职守，积极主动，勤勤恳恳，兢兢业业，团结同志，乐于助人，以高度的责任心，力求做好每一项工作。积极主动创新等等

>三、全面完成招生的各项工作任务

1、宣传工作是招生工作的重要环节，是沟通学校、招生部门和考生及社会的桥梁，是外界了解我校最直接的途径。年初我们就可以开始投入简章制作，我通过以往收集的图片配合提供图片材料。

4、设立咨询招生办公室并有老师在招生办值班是学校面向社会的一个重要宣传窗口。招生老师应该在招生前积极研读家长心理，增强沟通技巧方面的训练定期互相交流招生宣传体会。在招生时做好招生咨询和接待工作。为了使咨询、接待工作有更好的效果，招生办的每一个老师应该认真熟悉招生政策，让家长“带着疑问来，怀揣满意归”。从招生期开始准备开始到招生结束期间放弃节假日，招办始终保证有教师值班并且主动延长上班时间历时近8个月，保证生源“上得来、留得住”。

5、在下社区宣传及值班过程中负责发放绶带，白帘，简章及时回收。

6、迎新工作，作为二校区迎新工作主力，组织协调报名程序，帮助协助的教师做好学生报名的准备工作，例如讲解的方法，报名的程序等等，保证迎新工作的顺利完成。迎新工作可以依靠我们的老生进行。

**招生老师每日日志范文 第十七篇**

20\_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，20\_年招生工作取得了较为辉煌的成绩。现就我校20\_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、20\_年取得的成绩

20\_年我校新招各类新生\_人，圆满完成了学校年初确定的\_人的目标，与去年相比(20\_招新生\_人)，增长了\_人，增长率为\_%。20\_年的目标为\_人。增长率为\_%。

二、20\_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。\_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。

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。20\_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20\_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。

(1)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。

3.立体渗透，扩大宣传。

**招生老师每日日志范文 第十八篇**

时间过得很快，转眼间，一个学年见习期的教育教学工作已经即将结束了，本学期我担任两班语文教学。由于是刚毕业，教学经验尚浅，因此，我对教学工作不敢怠慢，认真学习，深入研究教法，虚心向前辈学习。经过一个学年的努力，获取了很多宝贵的教学经验，也取得了较好的成绩。现将具体工作总结如下：

一、用全新的教育教学理念，改革课堂教学

从参加新教师培训到具体的教学实践以来，我反复学习有关的教育教学理论，深刻领会新课标精神，认真反思自身教学实际，研究学生，探究教法，逐步树立起以学生的终身发展为目的的教学思想，树立起以教师为主导学生为主体的新的教学理念，在教学实践中积极探索焕发语文课堂活力，有助于学生能力提高与发展的语文课堂教学的新思路、新模式启发思维，训练方法为主的自读课文阅读方法、以感知――探究――反思――延伸为主线的重点篇目学习法、以合作――探究――创造――创新为核心的语文活动课等，激发了学生学习语文的积极性，收到了较好的教学效果。

二、细研教材、潜心备课

教学中，备课是一个必不可少，十分重要的环节，备课不充分或者备得不好，会严重影响课堂气氛和积极性。曾有一位前辈对我说：“备课备不好，倒不如不上课，否则就是白费心机。”我明白到备课的重要性，因此，每天我都花费大量的时间在备课之上，认认真真钻研教材和教法，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，准确把握重难点。在制定教学目的时，非常注意学生的实际情况。教案编写认真，坚持课后写教学反思，并不断归纳总结经验教训。同时注重课堂教学效果，针对学生特点，以愉快式教学为主，不搞满堂灌，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。由于准备充分，教学效果明显，学生易于接受。

三、用生动灵活的教学方式，焕发课堂活力

应试教学课堂围绕知识目标而展开，储存继承前人积累下来的经验和体验，但忽视了学生创新的动机、兴趣、情感、意志，如何激活所需的先前经验，萌动求智欲望呢?新课标要求我们建立以自主、合作、探究为主的教学模式，激活学生好奇心，探究欲，培养学生主动思考、质疑、求索以及善于捕捉新信息的能力，并把这种能力的培养定为课堂教学的终极目的。为此，我们仔细研究教育心理，准确把握初一学生的心理特征和思维特点，积极探索有利于激发兴趣、激活思维、激励探讨的课堂教学方法。例如在处理每单元的重点篇目时，我始终采用整体感知――合作探究――反思质疑――拓展延伸的教学模式，根据不同内容精心设计问题，组织课堂教学。

这样教学，课堂上感受到的是一种亲切、和谐、活跃的气氛。教师已成为学生的亲密朋友，教室也转变成为学生的学堂，学生再也不是僵化呆板、默默无闻的模范听众。他们的个性得到充分的展现与培养：或质疑问难，或浮想联翩，或组间交流，或挑战权威。师生互动，生生互动，组际互动，环境互动，在有限的时间内，每一位学生都得到了较为充分的锻炼和表现的机会。教室中再没有阴暗冰冷的“死角”，课堂上充满着流动的阳光，平等、和谐与交流共存，发现、挑战与沉思同在。活跃的思维，频动的闪光点，让学生成为课堂上真正的主人。教师的授课既源于教材，又不唯教材。师生的情感与个性融在其中，现实的生活进入课堂，学生在互动中求知，在活动中探索，既轻松地掌握了知识，又潜移默化地培养了能力。学生的整体素质有了质的提高，语文课堂真正焕发出它应有的活力。

四、用先进的教学手段，提高学习效率

现代科学技术日新月异的飞速发展，要求具有新鲜活力的语文课堂不仅要有教学模式的转变，学生思维的开启，更要有引导学生学会学习，掌握丰富的语文知识并获取叩开知识大门金钥匙的课堂教学效果。这是新课标对语文课程的基本要求，也是语文学科工具性与人文性特点的集中体现。

五、用扎实多样的训练，培养学生的语文实践能力

死教书、教死书不能适应社会对教育的需要，新课程改革正是对今天教师教学观念的挑战。教师应由知识的占有者转化为知识的组织者，由知识的传递者转化为学习的促进者，超越课堂的藩篱，将现代教学过程演化为“培养学习者”的过程，实现由“授之以鱼”到“授之以渔”的根本转变。用扎实多样的训练，多方面提高学生的语文素养，努力培养学生的语文实践能力，使学生获得一定的终身学习的本领。

“授之以鱼，仅供一饭之需;授之以渔，则终身受用无穷”。教育的意旨并非知识的累积，而是心智上的能力的发育。学生在学校的时间是有限的，所学的知识也受时代的局限，他们要在未来有所作为，要在未来跟上时代，就一定要不断地学习，终身学习，去吸收新东西，更新知识结构。可见，方法的确比知识更为重要，教授方法才是教学的根本。那么，学生对于传授的方法是否能够灵活运用，对初中学生而言，则需要一个较长时间的反复的训练过程。

为此，我针对不同的知识版块，采取不同的训练方法：夯实基础――硬笔书法每日一页，字词听写“循环放映”;扩大积累――课外阅读每日一段，读书笔记天天都写;训练能力――阅读理解，从总体方法到解题技巧，系统指导，反复锤炼;作文训练――循序渐进，小作文依课文内容随堂布置，借“题”发挥，大作文紧扣课标和中考方向力求既有章法，又有创新，鼓励学生放飞思想，大胆发挥……

教学有法，教无定法，从基础入手到提高能力直至学以致用，生动、活泼，扎实、系统，有序、有恒的训练，使学生在不同内容和方法的相互交叉、渗透和整合中开阔了视野，提高了学习效率，初步获得了一些现代社会所需要的语文实践能力。

六、参与教研、听课，取长补短

坚持参加校内外教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。坚持每天抽空听课，并经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。本学年，按照教研组的安排，听了本校十位同事的公开课，并通过参与研讨和集体备课等活动，使自己从别人身上学到了很多有益的经验。

#284690>招生教师工作总结3

暑假即将来临，期末考试也临近了，本学期的各项工作将画上句号。为了能从本学期的教学工作中总结经验，吸取教训，也为了使自己的教学水平有所提高，在此，特对本学期的语文教学工作做一个全面的、系统的回顾总结与说明：

一、培养学生学习语文的兴趣

小学生对待学习，往往偏重于兴趣，兴趣能激发学习的积极性，增强求知欲望，增强克服困难的信心，而兴趣又不是天赋的，是在后天环境和教育影响下产生和发展起来的，尤其是教师本身对学生的影响。在新课改的大背景中，学生的自主学习，培养学生的创新能力，已成为教师关注的热点，讨论、交流、探究等学习方式已成为课堂的主流。我在语文课堂教学中，力求做到让学生变得鲜活，让学生学得兴致盎然，使学生在语文学习中享受学习的乐趣，从而发展学生的语文素养。

(1)规范学生的学习习惯。

正确的学习习惯的养成，有利于教学的实施，更有利于学生的学习。重点培养的学习习惯包括以下几方面：

①汉语拼音：利用早读、课前预习、上课抽读等各种方式进行复习、巩固汉语拼音。

②词记忆：从开学起，坚持对课文中的生新词进行读写、听写。

③课文朗读：抓好课前预习、逐渐养成认真预习的好习惯;课堂上运用范读、听录音读、自由读、有感情读、分角色读等方式，对学生进行朗读训练与指导。

④阅读：从平时上课到考试，刻意让学生进行阅读的训练，多思考，多解决问题，提高阅读水平。为进一步攻破这一难点，也为了增加课外阅读量，每周安排一节阅读课，专门进行阅读训练。

⑤为了全面提高学生的语文综合素养，采用一些个性化的方法：每位学生都有一本摘抄本，将所学课文，课外阅读中看到的优美词句，喜欢的古诗词，名言警句等进行摘抄记录。提高学生对古文化的感悟能力，并进行记忆积累，逐步养成日积月累的好习惯。

(2)培养积极探究习惯，发展求异思维能力。

在语文教学中，阅读者对语言意义、语言情感、语言技巧的感悟，在很大程度上与学生的生活经历、知识积累、认识能力、理解水平有关。为此，在语文教学中，构建语义的理解、体会，要引导学生仁者见仁，智者见智，大胆，各抒己见。在思考辩论中巧妙点拨，以促进学生在激烈的争辩中，在思维的碰撞中，得到语言的升华和灵性的开发。教师应因势利导，让学生对问题充分思考后，学生根据已有的经验，知识的积累等发表不同的见解，对有分歧的问题进行辩论。这样课堂气氛很活跃，开放的课堂教学，给了学生更多的自主学习空间，让学生去思考，争辩，真正让学生在学习中体现自我价值。

二、重知识迁移，由课内向课外拓展

以课堂学习为核心，能动地向学生的校内生活、家庭生活、社会生活等各个生活领域自然延伸和拓展，使课堂训练与课外行为训练形成有序、有趣、有力、有效的结合，取得语文教学的整体效益。在语文教学中包括对学生进行爱国、思想品质、发奋学习等的教育，因此就不能仅仅局限学习方面的教育。为了对学生进行爱国教育可以让学生课后搜集有关家乡变化进行一个图片展，增强热爱家乡的感情。为了提高学生的品质,把学过课的文可以延伸到家庭，说说自己在家的体验，学会感恩，让学生 既学到知识又品质良好发展。

三、备好课，做好充分准备

**招生老师每日日志范文 第十九篇**

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。现将工作情景总结如下:

一、加强领导，周密部署。

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《\_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\_概况和教育教学介绍的《\_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。5月上旬在辖区各自然村的大力支持、配合下，张贴招生通告、寄发学校宣传资料，历年教育教学活动宣传资料，及校招生政策等相关信息，努力将招生信息、招生政策深入到农户、幼儿园，深入到新生及家长中去;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活动，下旬召开学校招生工作会议，详细传达、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。

二、规范操作，认真实施。

报名当天，我们在简朴的学校内插彩旗、书欢迎词、贴明显标识，实行咨询——核对户口——填写报名单等“”服务，设置家长填单室、学生活动室，向家长介绍学校情景、播放学校宣传媒体，给新生供给参观、游戏的空间……人性化的服务、温馨的学校环境都给来校报名、咨询的家长及孩子留下完美的印象;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，提质量，强宣传，使\_在原有基础上不断发展，办出自我的特色、自我的品牌。

**招生老师每日日志范文 第二十篇**

老师正在批改作业，恬恬跑过来：“老师，毛毛抢我的橡皮”。

老师问道毛毛，毛毛无辜地说：“我今天忘记带了，就用了一下她的”。

孩子在家里，我们成人都不和他计较这个东西是毛毛的，是妈妈的，还是爸爸的，所以孩子就没有你的、我的之分。我们不妨在孩子可以自己行走，在家里开始“探险”的时候，慢慢和他这样交流：

毛毛，妈妈用一下你的画笔可以吗？

毛毛，爸爸抱抱你的小熊可以吗？

孩子的行为都是学来的，成人给孩子做出正确“表达请求”的示范，久而久之，孩子就会这样与人沟通。

当毛毛拿起妈妈的书，我们可以这样说：“这本书是妈妈的，你想看可以和我说：‘妈妈，我想看看这本书，可以吗？“让孩子学着说，您再欣然答应。

当孩子没有经主人同意，就动别人东西的时候，我们及时教。

**招生老师每日日志范文 第二十一篇**

xx年的招生工作已过半，现将过去的招生工作总结如下：

>一、xx年上半年招生工作过程回顾

（一）打响招生工作“”：在过去的上半年中，我回顾了20xx年的招生工作运作过程，详细分析总结出来的数据，进行进而出招生过程的“”。20xx年xx月份率先带领一批老师进行回访，招生第一枪就这样打响了。

（二）深入“”，摸清“”，详细绘制出“战况地图”：x月末携带印制的招生材料和笔记本我所负责的xx地区，严格以做好工作为基本工作准则，第一时间各个详细数据，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达到“知彼”。

（三）打好“持久战”：根据前期的“战况地图”扎实展开招生的工作，充分借助这一现代沟通手段，利用、与、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。

>二、取得的点滴成绩

（一）地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

（二）全院录取的考生文理科最高分出自我所负责的xx地区，其中文科最高分为分，录取专业是、理科最高分为，录取专业是。

（三）地域招生录取总人数突破230人。

（四）所负责的总报名人数突破50人。

（五）个人招生录取总人数位居全院第一。

>三、招生工作经验和策略

（一）充分利用先进科学沟通手段：在过去咨询解答的基础上，进而丰富宣传战术，通过丰富战术，把咨询方法做透、做精、做细、做实。比如：自建和结合；定时、定量、定质发送；良好运用等等

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

（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、战术持续改进。例如：如何应对，针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自己的招生技巧。

（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“试验田”。例如：自己所负责的各个地域的方法应不同，进而自己所负责地域各个方法不同，以至于自己所负责地域方法达到不同。

（六）吸取集体智慧的结晶，提炼团队精华：xxx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，我们应该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：时刻留意集体中各个成员的工作方法进行分析提炼为我所用；与团队多交流，学会倾听，相信一定有你惊喜的东西值得你去“收藏”、“把玩”、“收获”。

>四、下一步招生工作计划

（一）做好工作，提高录取新生的报到率。

（二）充分利用这一契机，充分做好招生工作。

（三）安抚，做好工作，稳定，为建设和谐校园、创建品牌学院尽一份自己的绵薄之力。

（四）做好招生工作。

>五、工作的一点感悟

我认为我们xx人员应该研究iso9000如何全力运用到日常的招生工作来，极力寻找招生工作的科学观，逐步往“召生”境界靠近，真正为学院的品牌建设。

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！

**招生老师每日日志范文 第二十二篇**

因为今天学校许多孩子要参加合唱比赛，所以全体老师一早就到学校来帮合唱的学生们化妆。这是我最早到校的一次，才发现原来孩子们都到的这么早呀。化妆的活不好干，一站就是几个小时，手不停地在描眉化腮，流水作业似的，而孩子们呢，更是需要早起来到学校然后自觉地站在老师面前“任由摆布”，好一番热闹场面。但终是苦尽甘来，看着一张张漂亮粉嫩的小脸蛋，老师们都沾沾自喜地欣赏着自己的“作品”，而少有化妆机会的孩子们小心翼翼地互相欣赏，生怕弄花了自己的妆面，也早已忘记了刚才那几个小时的辛苦了。

回到教室，终于可以坐了下来，剩下来的学生不到半数，于是让他们先做作业。一边看着安静的孩子们，一边回想早上的场面，我不禁陷入了沉思。这一路下来，和孩子们一同走过了许多酸甜苦辣，此可谓“同甘共苦师生情“吧！

还记得六一节的那期黑板报，由于时间紧迫，我召集了几个学生一起出版。对于出黑板报，显然她们比我要熟练许多，三两下就把板报的大致排版给搞定了。和孩子们有说有笑，一边讨论一边设计，这无不是种美好的享受。就在我登上椅子准备给最高出的小花儿填色的时候，脚底一个不小心，晃悠晃悠地把自己重重地摔倒在了地上。落地的那一刹难，我想的不是自己伤在哪儿了，而是本能地想到，这下糟糕了，在学生面前出了这么大一丑，这下他们可得笑话我这个老师了。可是下一秒他们的紧张和询问让我知道这种顾虑纯属多余。孩子们见到摔在地上的我，连忙放下手中的活，围到我身边，一边紧张地问着：“老师你没事儿吧没事儿吧？”，一边试图将我扶起。他们脸上担心的表情，在那一刹那，几乎让我感动得快要流泪，只是怕他们再担心，连忙收回眼角的泪花，一边扶着自己的腰一边说：“哎呦我的老腰啊……”，直至听到这句玩笑话，他们才笑了开来，原本担忧的脸也才舒展开来。最后的板报效果完全没有辜负我们一起付出的辛劳，我和孩子们一起对着板报欣赏了好久，一起分享着这份快乐。

三月份的日本地震和海啸，又一次敲响了应对突如其来的灾难的警钟，学校组织学生们进行防震避灾逃生演练。看着孩子们认真演练的表情，真的难以想象，如果灾难真的来临的时候，又会是怎么样的一番场面，只是自己在心里很确信地告诉自己，作为一名老师，我将和这些孩子们有福同享，有难同当。

“迎著风风向前行，我们已经一起走到这里，偶而想起过去点点滴滴，如春风化做雨润湿眼底……”这首《且行且珍惜》一直都是自己很喜欢的一首歌曲，我想，这也正是我教育之路的点滴写照吧。我愿意这样一直记录下去，我相信，有一天，我的教育日记将成为我最宝贵的财富。

**招生老师每日日志范文 第二十三篇**

根据\_区政府及城区教育局的指导精神，我校今年在招生工作中坚持从学校可持续发展的战略高度出发，力求认识到位，组织到位，措施到位，落实到位。高标准严要求地完成了20\_年的招生工作。现简要总结如下：

一、基本情况

1.认真做好招生宣传工作。我校针对20\_年的招生形势，提前准备招生宣传工作。学校在20\_年初就召开了专题会议;20\_年5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;20\_年6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应为136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。开学后，实际报到的学生有139名新生，有4人未报到，有7人转学入本校。

3.亮点：本地大部分生源保留在本校就读，学校的出色的教学成绩吸引随父母外出就读的学生回乡读书，也吸引一些外地学生慕名来读书。

二、存在问题

1.招收人数达到139人，比分配指标多收了3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。

三、整改措施及今后打算

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\_镇各中学的联系，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。

**招生老师每日日志范文 第二十四篇**

我这一个月内很多时候都在教孩子们认识数字，孩子们常常叫我哭笑不得，我问杨家衡2是哪个，他说不知道，我说小鸭子，他马上记得是哪个。我指着5问这是什么，他说这是卖小菜的。这样的情况出现在很多孩子中间，我很挫败。我把王润熙叫上来，这个孩子几乎是不说话的，胆小的很，我原不指望她能给我指出这些我说出来的数字的，完全出乎意料，这个孩子一一很准确地指出来了。我既惊讶有惊喜，在过去的时间里，这个孩子站在黑板前几乎是不动的，我怕她认为我忽略她，虽然叫她上来，却不曾想她会动的。这一次对我来说简直是惊喜。

我喜欢这个孩子，虽然很多时候对她不说话这一点感到很无奈，但这个月以来，我明显感觉她的胆子大起来了。她开始和其他小朋友说话了，甚至每天都会和我说一些事情了，我发现汪润熙的嗓门还是挺洪亮的。当小润熙和我打小报告的时候，我简直都要高兴得跳起来了，这简直是无比巨大的一个进步，甚至在早上，她开始愿意要我带着她小跑了。

这一切都昭示着我和汪润熙小朋友关系的贴近，我很开心，我希望自己能走进每个小朋友的内心，孩子们也许小，但他们的心灵更需要呵护。

**招生老师每日日志范文 第二十五篇**

我总觉得，在幼儿园工作是一件很快乐的事情，虽然有忙碌，有辛苦，但是看着一个个小朋友，我们的内心，就会无比的快乐。自从进入幼教行业，投入工作以来，总是那么的忙碌，我们也逐渐适应了这样充实的生活和快节奏。

感谢徐老师的照顾。开学以来，一直忙着幼儿园里的一些烦琐的事情，对班级往往是无暇以顾，是她一个人在默默整理教室，布置环境，照顾孩子，什么累活都是她抢着干；又是她带我熟悉家长和孩子，向我介绍每个人的特点，让我更快地融入新集体。

感谢家长的理解。虽然接触不多，但也让我看到了大部分家长的热情。对于我这个新老师，大家都抱着积极的心态接受，对我充满了信心，而我，也不会辜负这些家长的期待。

感谢孩子的可爱。慢慢和孩子朝夕相处了一段时间，孩子身上洋溢着天真的气息，纯真的心态让我不由自主的喜欢，我和孩子由陌生慢慢变成熟悉，最后变成亲密。

尽管会感觉累，但还是时刻准备着；尽管现在已差不多是期中了，但还是会认真对待。路还很长很远，我和同事会心连心、手拉手一起努力扛过去！

**招生老师每日日志范文 第二十六篇**

我校全体教师在学校领导的正确领导下，保持和发扬了团结协作、求真务实、无私奉献、拼搏进取的优良传统，实现了学校最初制定的高考目标，取得了令人满意的成绩：

其一是本科总达线率x%，位于同类学校前列;

其二是在籍在读学生的一本率比去年略有进步;

其三是艺体类学生10人全部上线，其中6人达到本科线;

其四是在籍在读的理科生语文、数学、物理、生物四门平均分均超过外出旁听生，文科生本科率达到x%。

以上成绩来之不易，现将20xx年教务处有关招生方面的工作总结如下：

>一、加强领导、明确责任

学校一直把高三毕业班工作视为学校工作的重中之重。为此，早在20xx年末就成立了以校长为组长的毕业工作领导小组，确立了“科学管理、德育核心、师资优化、质量第一”的教学管理思路，努力实现教学质量的新突破和学校办学水平的新提高。一年来，在校长的直接领导下，学校各部门密切配合，牢固树立为高三教学服务的思想，充分调动了全体高三教师的工作积极性。教务处把在外旁听的54位学生全部排摸一遍，对于未能及时到社保中心去拍照的学生，耐心打电话、解释政策，劝导学生和家长抓紧在规定时间内完成信息采集工作。

>二、规范操作、认真实施

1、严格把关、查验户口

在第一学期开学第一个月进行户口的查验，对于不符合报名要求的学生出示书面通知，责令限期解决：有一位学生是孤儿加养女，当时的户口是外地的，教务处在咨询了招办和请示了校领导后，对该生的户口问题倍加关注，最后经过多方协调，终于开出证明，具备高考报名资格;还有一位同学是居住证，但是到期时间是20xx年x月，不符合20xx年高考报名资格，学校多次打电话催促家长尽快把事情解决以免耽误学生的报名，结果终于赶在x月份顺利的在第二次确认时报上了名。

2、定期开会，宣传有关政策，做到阳光透明。

**招生老师每日日志范文 第二十七篇**

在学校党政的领导下，根据学校整体工作计划和思路开展部门工作，坚持以市场需求为导向，以科学发展观及和谐发展观为指导，努力拓宽学校招生和毕业生的就业渠道。主要工作总结如下:

一、毕业生就业工作

围绕以“提高毕业生就业工作水平、提高毕业生就业质量、提高毕业生就业率”为重点，落实好毕业生就业各项工作。

1、周密细致地组织好20\_届毕业生就业双向选择洽谈会。毕业班班主任更是全力以赴，为同学们出谋划策、指点迷津。因此，学校希望能通过这次活动为毕业生提供更多的就业渠道和机会，让同学们顺利走出校园，走向社会。

2、加强毕业生就业指导，提高就业竞争力。就业推荐工作在面向全体的前提下，一方面优先推荐“优秀毕业生”，另一方面特别关注因各种原因就业有困难的毕业生，体现人性化及和谐发展观。我们针对学生实际做好个性化就业指导记录，并采取整体和个别相结合、有的放矢的方法进行就业指导，加强对毕业生的就业观念、就业定位、就业心态和职业道德等方面的教育，帮助学生在完成社会角色转换过程中能更好地适应社会。

5、做好\_届毕业生验印、审核，毕业证书办理，就业协议书的审核盖章，办理报到证等派遣工作。

6、做好当年毕业生就业趋向的调查，即时掌握毕业生就业情况和用人单位需求情况，为今后办学和招生提供保证和依据。

二、招生工作

1、加大招生宣传力度，加强方法的研究，做出了操作性较强的招生方案。认真设计各项招生宣传材料准，包括招生彩页、专业简介、中招指南文字稿、电视专题片、招生宣讲搞、招生画板、、电视咨询提纲、志愿草表、招生问答等;在相关政策调整，招生面临困难的情况下，充分发挥主观能动性，克服困难，做好招生宣传工作。

2、加强宣传队伍建设，抽调活动能力强的教师组成招生宣传组。组织招生骨干教师进行业务培训，做好动员发动工作，先后召开多次宣传例会，在强调工作的计划性的同时，增强相关人员的宣传意识，提高宣传能力。科学合理地制定了各初中校招生负责人的招生计划数，力求合理、合情，充分调动招生负责人积极性。发动全校教职工和学生参与招生宣传，形成了全员招生，全方位招生的良好局面。

3、主动与各地教育局联系，继续在当地教育行政部门组织编印的招生宣传资料上刊登我校招生简章。

4、在招生期间，我们将着重做好服务和协调工作，规范招生程序，热情、仔细、周到地做好解释、咨询等工作。进一步做好考生咨询、报读、面试、寄发录取通知书等项工作，开通招生热线，提供全方位服务。

5、继续做好招生宣传工作、接收工作、首届毕业生的善后工作，为办班点提供必要的服务。

6、做好\_年新生的预录、录取、补录、录取档案材料的整理和核实，及时办理录取工作。

**招生老师每日日志范文 第二十八篇**

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！