# 2024年学校招生宣传方案(优秀12篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-02-05

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。学校招生宣传方案篇一(1)在...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**学校招生宣传方案篇一**

(1)在洛阳市、河南省的初、高中在校学生众多，市场潜力巨大;。

(3)职业教育在河南、四川等人口基数大经济欠发达省市存在大量的潜在受众者;。

(4)家庭对增加了教育投入意识，现在每个家庭教育投入都分别做了准备。(高等教育储备、择校费、学杂费、补习费用)。

2、竞争者状况。

(2)数目众多教育培训机构瓜分百万人的蛋糕，市场潜力巨大，但其他教育培训机构没有重视行销的创新。

3、洛阳华富商学院现状。

的教学型职业院校，为河南省民办职业教育树立了一个典范，成为河南省最大的职业教育院校。

二、经营策略。

1、招生策略：学校初期发展需要寻找依托学校和关系学校，建立优秀学生栽培计划，突破一所学校，并集中宣传，注意稳定生源。后期利用大公开课、学校文化、广告媒体等推广方式扩大生源，加大办学规模。

2、广告策略。

(1)广告策划：以突出学校文化为中心，辅以清新活泼的画面打动中小学生，打动学生家长，注意统一设计，统一包装，让我们的资料给他们带来价值，而不是垃圾。

(2)公众传播：尽量综合运作，使电台、电视台、报纸、网络等多种公众媒体为我们进行宣传。

(3)做口碑，请最好的老师，把教学质量认真的抓好，并不断的创新，用家长的嘴巴去宣传;建立转介绍激励机制，让学生家长成为我们的招生宣传员。

三、推广策略：

学校的所有宣传和推广都应该以举办公众活动为主，要在达州市人们眼前展示的是实实在在的黄冈育鸿教育培训学校，虽然在过去有举办过类似的活动，但公众性不强，没有注意以下原则：

活动目的：展现学校文化，塑造品牌形象，扩大知名度，提高美誉度;疏通关系，联络感情，借各方力量，拓展市场。

活动内容：多方位、多角度的展现我们的教学成果。

活动原则：创新，双向沟通，紧紧把握社会的热点和时代的脉搏，适应教育发展需要;消除不良干扰因素保证做的圆满成功。

四、管理策略：

强化管理意识，没有规矩就不成方圆，建立一套相对完善的学校ci系统和奖惩制度，培养教职、员工形成遵守规则的习惯，变成潜藏学校之中的学校文化。

五、价格策略：

只要在人们能够承受的价格中，中高价格是树立高端学校形象的策略;低价格是抢占市场策略。

我个人认为我们一个树立高端学校形象，这样才能吸引更多重视教育的家长的注意，才能给我们和其他学校的合作加码。

**学校招生宣传方案篇二**

为进一步提高我校研究生生源质量，确保圆满完成20\_\_年度硕士研究生招生任务，必须不断加大招生宣传力度。根据华北科技学院4月14日研究生工作专题座谈会会议精神和本学期工作安排，结合研究生培养工作实际，制定本方案。

一、基本思路。

以提升研究生整体生源质量，全面完成20\_\_年校研究生招生计划为目标，进一步提高认识，加大投入，整合资源，不断加大研究生招生宣传力度。充分利用和整合学校的各种宣传平台，构建学校、二级学院和导师等多层面的研究生招生宣传体系。改进招生宣传方法，创新招生宣传模式，切实提高研究生招生宣传效果。

二、招生工作主体职责及分工。

研究生招生宣传工作分两阶段进行，第一阶段是研究生报考招生宣传，动员我校和其它高校符合报考条件的考生报考我校;第二阶段是研究生复试调剂阶段，主要是动员考分满足国家线要求但不满足一志愿高校的考生调剂到我校。如果经第一阶段动员，报考并达到我校招生线的考生有足够数量，就不必开展第二阶段动员。

成立以分管研究生工作校领导为组长，各相关二级学院负责研究生工作的院长、研究生处负责人及其他相关部门负责人为成员的研究生招生宣传工作领导小组，负责研究生招生宣传的统筹和组织工作。

(二)研究生处与相关处室。

研究生处是学校研究生招生工作的组织和协调机构，相关处室根据工作职责，承担研究生招生工作的相应职责。

研究生处负责学校研究生招生宣传的组织、校际宣传工作的协调、相关政策的制定、研究生招生宣传资料的准备，负责编制招生计划、招生指标分流、实际宣传效果的评价等工作。行政办公室负责文件发布，现代教育中心负责网络和网站维护，宣传部负责宣传材料审核。

(三)二级学院。

我校涉及到研究生招生工作的二级学院有安全工程学院、环境工程学院、机电工程学院、电子信息工程学院、计算机学院和建筑工程学院等六个二级学院。(以下统称“各相关二级学院”)。

各相关二级学院及研究生导师是招生工作的主体，负责本单位研究生招生宣传的组织和落实，包括宣传计划的制定、宣传人员的选派、具体宣传活动的策划与组织、宣传工作的建议与总结等工作。

以各相关二级学院为单位，建立由学院领导、导师和管理人员组成的研究生招生宣传队伍。导师宣传队伍应选择熟悉全院工作，学术水平较高，有热情，有责任心，有精力的导师担任。管理人员宣传队伍由各相关二级学院负责研究生招生工作的领导和工作人员组成。负责本学院导师的研究生招生报名宣传工作，按照学校下发的名额，动员本二级学院学生报考。

研究生处负责联系相关高校并组织相关二级学院分管领导和导师代表现场走访相关高校，召开招生宣讲会、发放招生宣传材料，动员外校考生报考我校。倡导我校领导、全体教职工，特别是部门和二级单位的负责人、导师指导小组要主动与知名校友、可合作的高校相应院(系)的负责人、合作导师、毕业班辅导员和教学秘书等确立相对稳定的联系，并以此为基础建立相对稳定的校外宣传协作队伍，以利于开展招生宣传工作。

四、积极利用各种媒体，扩大招生宣传工作范围和效果。

研究生处加快设计和制定招生宣传资料清单和模板，组织制作风格统一规范、重点突出、特色鲜明、图文并茂的招生宣传材料。校行政办及相关部门要认真审核把关，确保纸质及电子信息材料准确无误。

(一)网上宣传活动。

1、委托中国教育在线建立我校手机app网络招生宣传系统，使我校招生宣传工作由网站转移到手机移动端，方便考生及时获取我校相关招生信息。对外的校级网上宣传活动主要由研究生处负责组织，二级学院(部)的网上宣传和通知由各相关二级学院负责组织。此项工作9月18日前完成。

2、与中国考研招生网合作，在该网站和华北科技学院网站适时推出“华北科技学院研究生招生专题”，全面介绍我校的各相关二级学院、学科专业、导师科研、研究生就业等情况。积极参与中国研究生招生信息网等网络媒体组织的在线访谈和在线咨询活动。不断改进我校研究生处和各相关二级学院网站，进一步完善和推广我校研究生导师主页，加强其对外宣传的功能。此项工作9月21日前完成。

为努力挖掘本校优质生源，各相关二级学院在本通知下发后立即组织召开应届学生考研动员会，邀请有关硕士生导师参加，动员本校学生报考研究生，了解本学院考研学生的有关情况，并为他们提供必要的服务和帮助。动员会内容包括：学校招生政策介绍，学科优势与研究方向介绍，指导小组组成及各个导师业绩及特色、毕业研究生介绍，本校学生考研经验等。重点对指导小组成员的学术水平、在相关领域同行所处地位成就和指导方式、所指导研究生的主要研究方向、毕业生的择业优势等予以客观展示。此项工作9月22日前完成。要求在学生报考前各个单位领导组织考生集中动员一次，有校领导、单位领导或学科带头人、导师指导组组长宣讲;此外，按照专业方向，由学科带头人及指导小组成员针对考生情况，采取形式多样的诸如专题宣讲、考生到实验室、课题组座谈交流等方式，深入了解导师们的研究环境、研究成果等，吸引更多的本专业学生报考本校研究生。

为吸引优秀外校学生报考我校，必须加大力度赴外校进行招生宣传，并将现场咨询与优秀生源提前选拔结合起来。由校领导或学位委员会委员带队，研究生处根据历年外校考生分布情况，组织有关人员赴相关高校进行动员，由各相关二级学院根据业务情况赴相关高校进行动员。

五、招生工作相关说明。

1、学校根据各相关二级学院导师人数、招生计划和历年一志愿上线人数与报考总人数比作为参考，进行各二级学院考生报考名额任务分配(见附表1)。

2、学校根据各相关二级学院负责动员考生人数，按照一定比例从研究生招生宣传费用中划拨部分经费给二级学院作为招生专用费用。费用包含招生差旅费、差旅补助、招待费、宣传材料印刷费和邮电费等，费用支出按照学校财务相关规定执行。

3、研究生处或各相关二级学院组织本校教师去外校进行招生宣传时，宣传队伍中成员必须以学校导师组长为主，其他导师成员不得多于1人。

**学校招生宣传方案篇三**

以《义务教育法》为依据，以“办人民满意的教育”目标，以“划片招生，就近入学，方便家长”为基本原则，加强领导，精心策划，周密部署，确保各项招生工作的顺利进行。

二、招生工作领导小组。

组长：李云安张保安。

副组长：张海宾黄建喜李学军樊金海。

组员：郭振华韩利民乎永庆殷雪李英。

三、工作要求。

1、高度重视，加强领导。各类招生时间紧，涉及面广，政策性强，是广大群众关心的热点问题，招生学校要站在顾大局、求和谐的高度，周密部署，精心组织，确保招生工作的圆满完成。

2、广泛宣传，积极动员。各单位要通过多种渠道，向社会及家长宣传招生政策和有关规定，发挥教职工的作用，积极动员符合条件的适龄少年儿童入园、入学，做到应招尽招。

3、严肃工作纪律。各单位招生要严格执行招生政策，不得以任何理由、方式和借口收取报名费、赞助费。

1、幼儿园招生。

（1）。凡截止20xx年8月31日年满3―5周岁的儿童都应接受学前教育。具体说：大班招收满5周岁的儿童，中班招收满4周岁的儿童，小班招收满3周岁的儿童。

（2）各幼儿园招生时间自定，8月底前完成招生。

2、小学招生。

（1），年满6周岁的适龄儿童，即：xx年8月31日以前出生儿童都应依法接受义务教育。

（2）各招生学校于20xx年7月31日前都要将《新生入学通知书》送达到适龄儿童监护人或其他监护人手中。

（3）招生区域。大社学校招生区域：大社村、乐意庄村、薛村村、薛村矿工人村。牛儿庄学校招生区域：南岗村、庄里村、寺后坡村、彦亭村、牛二庄村、牛儿庄矿工人村。小屯学校招生区域：香山村、南羊村、北羊村、东小屯村、西小屯村、佐城村、张庄村、南旺村、磨屋村、小屯矿工人村。

（4）招生完成时间为7月底前。

3、初中招生。

（1）小学应届毕业生。

（2）各学校招生区域。大社学校：本校小学毕业生。牛儿庄学校：本校小学毕业生。香山中学：小屯学校毕业生。

（3）各学校招生完成时间为20xx年7月3日前。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**学校招生宣传方案篇四**

xx幼儿园南校区（红兰南路93号）：小班120人。

xx幼儿园北校区（海新西路8号）：小班200人。

二、招生范围、对象。

凡20xx年9月1日――――20xx年8月31日出生，户籍、住址在台城老城区、身体健康、智力正常的幼儿均可报名。

三、招生时间、地点。

请家长陪同幼儿于20xx年7月10日上午8：00――11：00带户口簿、房产证、身份证原件及两张两寸幼儿照片就近到市幼儿园相应园区报名。

四、收费标准。

保育教育费每生1600元/学期（录取后收费）。

五、录取程序。

幼儿报名时，家长可以为幼儿自主选择两个园区作为第一选择和第二选择（注：南校区、东校区不可同时选）。录取新生时，如果“第一选择”该园区的幼儿数超过该园区招生计划数时，则从“第一选择”该园区幼儿名单中采用电脑派号的方法产生该校区新生录取名单；如果“第一选择”该园区幼儿数不足计划招生数，则所差名额从“第二选择”该园区幼儿中电脑派号产生。

六、注意事项。

一经发现使用假户口本、冒用他人姓名入学者，一律取消入学资格；园区间幼儿不调整。

**学校招生宣传方案篇五**

为做好xx年春季中职招生工作，营造中职招生的良好氛围，全面完成我校今年中职招生任务，巩固学校发展成果，特制定此方案。

负责人：陈根芬

成员：罗重洲、赵明、汪少辉、韩文国、庞美彦、陈金德

积极宣传各级政府大力发展中等职业教育的新政策；结合我市实施职教攻坚计划以来取得的突出成绩，向全社会展示我市中等职业学校的风采；通过广泛宣传职业学校的教学成果，让社会、家长、学生全面了解中等职业教育为当地经济发展所作出的突出贡献，进而有效促进我市中等职业学校招生规模不断扩大、招生工作顺利开展。

（一）电视宣传负责人：韩文国

1.发布6—8条电视采访报道。与电视台合作，以电视新闻采访的形式报道学校特色及办学优势。采访对象包括学校领导、老师和学生等。

2.滚动字幕与电视挂角。在整个招生期间，通过郧县电视台滚动字幕和电视挂角，宣传学校招生专业、报名时间以及学校地位，扩大学校知名度。

（二）报纸宣传负责人：韩文国

以记者采访和图片的形式在《郧阳报》刊发6—8条反映学校办学情况的新闻报道。采访对象包括学校领导、老师和学生等，重点宣传国家示范学校项目建设情况。

（三）专栏宣传负责人：庞美彦、陈金德

利用校园主干道三块固定专栏宣传国家职业教育政策、学校教育教学质量以及办学成果。具体安排如下：

专栏一（庞美彦负责）正面主要宣传国家领导人有关职业教育的经典语录、重要讲话及国家中职教育相关政策；背面主要展示各类媒体有关我校办学情况的宣传报道。

专栏二（陈金德负责）主要宣传学校综合高中升学优势及上二本学生情况（双面）。由赵明负责为陈金德提供素材。

专栏三（陈金德负责）正面以图文的形式主要宣传我校中职

就业类毕业生成才典型，包括创业典型和企业骨干；背面以图文的形式宣传在校生校园之星，包括技能之星、管理之星、文艺之星、文学之星等。由赵明负责为陈金德提供素材。

（四）横幅宣传负责人：庞美彦

在校大门、教学楼、综合楼等处悬挂横幅标语，营造招生氛围。横幅内容主要反映国家领导人及专家经典名言、职业教育发展理念及我校办学理念。

注：本方案未包括下乡文艺演出、ppt宣传、专题片等宣传形式。招生宣传ppt制作由罗重洲、汪少辉、赵明共同负责，罗重洲牵头。

整个招生集中宣传工作从20xx年2月13日起至20xx年3月19日止。具体步骤为：

第一阶段准备阶段（2月13日至2月24日）。成立招生宣传工作专班，讨论、制定招生宣传工作方案，收集、整理各类宣传素材，联系媒体采访事宜，撰写相关文字材料。

第二阶段制作阶段（2月25日至3月10日）。集中精力制作并完成媒体采访报道、宣传专栏以及宣传横幅等，迎接领导审验。

第三阶段效应阶段（3月11日至3月19日）。各种形式的招生宣传正式发挥效应，浓厚的招生舆论氛围基本形成，对全县各乡镇、各中学的中职招生工作起到了积极地促进作用。

**学校招生宣传方案篇六**

一、招生前，周密部署，分析形势，制定招生方案。

(二)注重调研。调研工作分为两个部分，一是确定本地区初中毕业生的总人数，中职学校在招生前，要对全市(本地区)的初中学校进行一次全面调研，掌握本年度初中毕业生的人数，根据各初中学校供给的数据信息，做好本年度学校招生人数预测。二是调研总结近年来招生工作中存在的问题，发现问题后及时调整，指定相应整改措施，以保证今年招生工作顺利进行。

(三)统一招生宣传策划。一是注重学校品牌宣传，经过报刊、广播电视、下乡到户宣传等手段进行招生宣传的过程中，要注重学校亮点，确立学校在一个相当长时期内相对稳定的办学目标，在比较中寻求学校招生优势，更要注重宣传口径一致，打造学校品牌形象，以亮点展示人，品牌吸引人。且一个学校招生宣传形象一旦确立，至少在一两年内就不能再随意改变。

二、招生过程中，确立招生团体。

当前中职学校都已构成自我的招生团体，但各职校招生团体的组成方式，招生方法各不相同，无论是怎样的招生团体组成方式，都必须以最高的效率为基本前提，以下几种招生团体构成是各中等职业学校中最常见的方式。

(一)团队制。

团队制是中等职业学校在招生过程中，抽调学校教师组成的招生团体，把学校抽调出的教师，按照3—5人组成招生团队，把本地区的初中学校以县区为单位分到每个团队中，每个团队负责一个或两个招生片区，团队制有利于集中宣传，到达集中负责的目的。

(二)代理制。

代理制即是在各市县建立招生代理点，这些代理点的组成人员要具有必须的说服本事和对职业教育有较好的了解，要对当地的初中学校比较熟悉，也能够选择当地初中学校的在职教师担任，这样能够与当地学校领导建立良好的关系，为每年的招生工作打下基础。招生代理人要在当地初中学校中开展进校宣传活动，在招生高峰期，要在车站等人口密集的地方设立招生咨询点，开展招生接待工作。

(三)全员制。

全员制是中等职校招生中最常用的方法，即要求在校全体教师参与到招生工作之中，每一名教师都是招生工作人员，异常是在招生工作的高峰时期，一般来说是初中毕业考试结束之后，要求每名教师走到初中毕业生的家中上门宣传，务必宣传到每一个有期望上职校的毕业生。这就要求各职校教师深入城市的社区，乡村的田间地头进行广泛宣传。这种宣传方式在近几年的招生工作中是用得最为普遍的方式，它能在短期内起到有效的宣传效果。但从长远来看，因需要在校教师投入较多精力，不宜长期采取这种方式。

(四)专业制。

专业制是中职学校很少采用但却是最有效的招生方式，专业的招生队伍建立，能使中职学校在招生工作中占据十分主动的地位，也能使学校的教育教学工作与招生工作同步协调开展。专业制要求招生部门的每一名招生工作人员是能说会道的演讲员，是吃得苦耐得劳的宣传员，是上得门下得乡的联络员，是能策划能推销的营销员。专业制中的每一位教师，不再担任学校的教学任务等其他工作，专司招生工作，从招生前的调研策划，到招生中的走访，到招生后的交流，每一个环节都丝丝入扣，才能到达统一协调的目的，事半功倍的效果。

以上几种招生团体的建立，是当前职校中普遍采用的方式，但各职校的软、硬件各不相同，对于硬件条件相对较差，办学属于起步阶段的县级中等职校和城市薄弱学校，能够采取全员制和团队制相结合方式;对于软、硬件条件相对较好，办学已有必须品牌的重点职校，能够采取专业制和代理制相结合方式。

三、招生结束后，做好交流服务工作。

中职学校的招生工作是常年开展的，不能从时间上严格区分什么时候招生，什么时候不招生。在招生高峰期结束之后，就要做好相应的交流服务工作。

(一)对招来的学生原初中学校进行走访，一方面能够了解所招生源的素质，另一方面能够对这些初中学校进行更进一步的调研，做到心中有数，为下一年的招生工作打下基础，并与这些初中学校结成招生对子，为初中学校学生升学创造良好条件。

(二)做好服务工作，要使学生留得住，住得下，就需要职校在服务上下工夫。要及时根据学生的特点组织相应的教学，开展团体活动，做好心理辅导，想学生之所想，急学生之所急，使学生尽快了解职业教育的基本资料，尽快适应职业技术教育教学方法和新的学习生活方式。

四、铸造学校品牌，推进学校整体发展，为招生做好服务。

就我国职业学校整体发展来看，我们必须清醒的认识到，中职学校要在招生工作中立于不败之地，必须走内涵发展之路，建立学校品牌效应，才能推进学校整体发展。

(一)正确认识全国职业教育发展的大环境，要进取面向广大农村供给职业技术教育，进一步转变观念，高度重视开拓农村市场，把着力招收农村生源放在显眼位置，提到战略高度，为转移农村剩余劳动力作好服务。

(二)加快市场化步伐，引进市场机制。扩大融资渠道，联合企业办学，把企业引入学校，把学校办进企业。这样既能够为学生供给实践操作的平台，又能够为学生的就业打下基础。

(三)加快教学改革，强化内涵发展，提高办学效益，要做好教材改革工作，适应社会发展的新形势，从单一学科型向综合型转变，实现知识技能的综合，异常是注重动手与动脑本事的结合。为满足经济发展对专业技术人才的多方面需要，要打破专业界限，在充分预测市场的情景，及时对所开专业进行调整。一方面要掌握在近期、长远、当地或外地的用人情景，做到科学预测、灵活多变、长短结合，不失时机地为市场的需要设专业，培训人才;另一方面也要立足于本地生产资源，设中长期固定专业，办出水平，办出特色。

(四)规范学校管理，提高学校信誉，建立品牌效应。职教灵活多变，随机性的工作较多，头绪纷乱，教学、生产、实习、经营、服务交替发生，所以必须有岗有现，规范明确且要落到实处，奖惩分明。同时要启用能人，按劳分配，让那些有志、有才的人充分发挥主观能动性，做到人尽其才，物尽其用，逐步打破教师队伍大锅饭，实现教育的企业化管理。这既是其基本道德要求所在，也是它生存发展的需要，以其建立品牌效应，从而吸引更多的生源的需要。

随着职业教育改革的不断深入，职教将迎来前所未有的发展机遇。招生工作是职校工作中的重点工作之一，必须采取多渠道、多方式，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

**学校招生宣传方案篇七**

一、活动背景：

针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不知道我校，且对已患自闭症的孩子没有针对性康复训练，很多自闭症的孩子不能得到有效的治疗。通过现场宣传我校的办学特色和教学成果等以扩大我校的知名度、认可度使更多的自闭症孩子到我校学习。

二、活动目的：

1、回馈老学员。

2、招收新学员。通过本次活动，让更多的人知道并了解星之光，对自闭症的孩子给与更多的关注，让家长对已患病的孩子的康复充满希望，信任星之光，从而招收更多学员。

3、扩大我校知名度、信任度。

二、活动地点：纪念碑广场。

四、活动对象：患有自闭症的孩子及家长。

五、活动主题：点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会。

六、活动内容：

(一)准备阶段：

1、成立筹备小组;。

2、查找我校招生人数、离校人数、康复比例、即特别个人案例;。

3、致电老学员学生家长，进行预约;。

4、与老学员及家长进行沟通，对老学员的健康情况有一个全面的认识;。

6、邀请已康复的学生或家长参加本次活动;。

7、收集学生的绘画、作文、生活照等反映学生良好近况的作品;。

8、在网站、贴吧、报纸、电视等媒体宣传本次活动;。

9、进行爱心捐款等为本次活动筹集经费。

(二)实施阶段：

1、把学生作文、绘画、生活照、在校生或照片集中在展示板上，供活动对象阅览;。

2、邀请校领导、学生家长、学生;。

3、校领导致辞、学生家长致辞、学生致辞;。

4、由各负责老师进行教学成果展示、列举学生成功恢复事例、学生在校生活、课程安排;。

5、由学生家长列举学生进校后与进校前的区别、学生近况;。

6、由学生发表进校感想及今后生活态度、学习态度、人生观、价值观等。

7、由招生负责人发表招生宣传等。

七、费用预算：

1、媒体宣传费用：

2、材料费用：

3、人员费用：

4、机动费用：

八、执行人员和责任人：

九、附件：

一、仪式场地布置。

1、横幅文字：点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会样式：喷绘稿。

尺寸：4m。

位置：舞台边背景架。

彩旗：30面，插挂于广场周围颜色——红黄蓝，各10面。

2、主横幅：一条，悬挂于拱门正门上方。

内容：点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会。

尺寸：6m0.75m。

样式：红底黄字。

二、会场周围布置。

1、彩旗：20面，间隔微为50米;。

颜色——红黄，各10面，红黄依次插放。

2、展示板：2个，会场左右一边一个。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**学校招生宣传方案篇八**

1.忻州城区义务教育阶段学校招生工作由市教育局、忻府区教育局统筹组织，负责制定招生政策、划定招生范围、下达招生计划。

2.学校是招生工作的主体，校长是第一责任人。按照《忻州市教育局关于做好2024年义务教育阶段学校招生入学工作的通知》(忻教发[2024]52号)的要求，制定本校招生工作实施细则，负责组织实施本校招生工作。

3.市教育局负责监督、指导、协调市直学校招生工作，忻府区教育局负责监督、指导、协调忻府区所属学校招生工作。

二、服务范围。

1.纳入城区划片的学校。

(1)小学17所。

长征小学、实验小学、第二实验小学、七一路小学、云中路小学、十二中小学部、十三中小学部、东街小学、北关小学、新建路学校小学部、东方红学校小学部、南关小学、卢野小学、十里后小学、张家庄小学、健康路学校小学部、大檀小学。

北同蒲铁路以东的城乡结合部归忻府区秀容学区、长征街学区、新建路学区管理，梨花街以北的城乡结合部由忻府区播明学区管理。

(2)初中13所。

五中、六中、第十一中学、第十二中学、第十三中学、健康路学校初中部、新建路学校初中部、东方红学校初中部、七中、八中、卢野中学、秀容中学、播明中学。

2024年城区17所小学招生计划、13所初中招生计划另文下达。

2.2024年服务范围调整。

根据城区学校分布和2024年学龄人口变化情况，坚持“相对就近、校际生源基本均衡、适度调整、全面覆盖”的原则，对城区现有小学、初中学校服务范围做了适当、必要的调整。

调整后的学校服务范围详见附件一、附件二，由各学校向社会公布。

三、有关政策。

1.服务范围内学生报名认定条件。

(1)依据《中华人民共和国义务教育法》和《山西省实施中华人民共和国义务教育法的办法》规定，忻州城区常住人口适龄儿童、少年入学，须提供户口簿和房屋产权(所有)证。

(2)依据《山西省人民政府关于进一步推进户籍制度改革的实施意见》(晋政发[2024]2号)和《忻州市人民政府关于贯彻山西省流动人口服务管理办法的实施意见》(忻政发[2024]39号)规定，城区流动人口适龄儿童、少年入学，须提供户口簿、居住证和其他相关证明。

具体报名条件见附件三。

公办学校严格按照教育主管部门下达的招生计划和划定的服务范围招生。

民办学校招生纳入教育主管部门统一管理，与公办学校同部署、同安排。严格按照批准的规模规制、招生计划、招生范围及招生工作程序进行招生。2024年城区民办学校招生实行网上报名，一生只能报一所民办学校，学校不接受现场报名，在同一时间内各校同时录取。城区民办学校招生计划分为两部分，学校自主招生不超过招生计划的70%，由学校制定自主招生细则;不低于30%的招生计划面向社会公开报名，人数未超过计划数的全额录取，报名人数超过计划数的，电脑摇号录取。

4.进城务工农民工随迁或同住子女入学。

进城务工农民工随迁子女报名时，须持有父母双方(至少一方)与用人单位依法签订的《就业协议书》或《劳动(聘用)合同书》或依法领取的《工商营业执照》、居民户口簿、出生证明、预防接种证、户籍所在地服务范围学校同意外出就读证明，在教育部门规定的报名时间内，到教育部门指定的学校报名。忻州城区健康街以北、新建路以西的进城务工农民工同住子女到忻州十二中报名;健康街以北、新建路以东的进城务工农民工同住子女到团结路小学、播明中学报名;健康街以南进城务工农民工同住子女到南关小学、秀容中学、忻州八中报名。

未办理《居住证》或租房居住不足一年的，与进城务工农民工随迁子女同等对待。

四、时间安排。

1.7月25日，公办小学、初中学校将招生范围、招生计划、报名条件等招生信息向社会公布，民办学校将教育主管部门批准的学校招生简章向社会公布。

2.城区小学、初中学校招生报名工作统一从8月1日开始，8月6日民办学校招生结束，8月8日公办学校报名截止。

3.8月15日前，学校将《新生入学通知书》发放给学生家长或监护人。

4、9月1日正式开学，开学后15天之内建立入学新生学籍档案，因病或特殊情况不能如期办理入学手续者，依照《中华人民共和国义务教育法》和《山西省学籍管理办法实施细则》有关规定，其父母或其法定监护人向学校申请延期办理入学手续，延期期限不超过两周，超过延期期限仍不能正常入学的，办理休学手续。

五、工作要求。

1.学校要成立招生工作领导组，校长任组长、吸收校领导、教师代表、家长代表参加，选派责任心强、素质高的人员组成专门办事机构。责任公开，实行“谁主办、谁主管、谁负责”的工作责任制。加强组织管理，严格操作程序，健全工作制度，严格工作纪律。

2.建立招生入学工作公示制度、咨询制度和社会监督制度，确保招生入学工作政策透明、程序公开、过程公平、结果公正。各学校要充分利用本校校园网，通过多种形式向社会公开相关信息(入学具体政策、学校服务范围划分、招生计划、入学资格、报名材料、报名时间以及工作咨询方式、监督举报平台、信访接待地址等)，畅通社会反映问题渠道，及时处理，防止问题积少成多，积小成大，出现问题时，要第一时间报告，协商和处理，确保学生及时入学升学，要积极协调政府相关部门，针对往年易发生的问题，制定招生入学工作预案，成立应急小组，加强会商协商，快速稳妥处置突发事件。在招生入学关键环节和关键时间，积极做好正面宣传，要认真解答家长、社会群众对招生入学问题的相关咨询，及时受理、核实、处理本校有关社会举报。招生录取结果一经公布，不得以任何形式、任何理由变更。

3.强化监督检查。市、区教育局及其纪检监察室和教育督导室要对各学校招生工作实行全程监督、监控，发现问题及时处理。坚决查处扰乱中小学招生工作秩序的违规违纪行为，切实维护群众利益。要充分发挥责任督学的监督指导作用，主动接受社会公众和媒体的监督。

4.公安、房管、工商、人社、民政等有关部门，负责出具相关真实有效证明，协助招生工作。

**学校招生宣传方案篇九**

为让全社会了解珠海市xxx学校办学成果，做好我校职业高中专业转型升级工作，圆满完成20xx年学校烹饪及酒店服务与管理专业招生工作，特制定学校职业高中部招生宣传工作方案。

一、“幸福珠海开心家宴”系列活动。

（一）系列活动一：启动仪式暨学校职业教育成果展示活动。

时间：

地点：

参与人员：邀请区领导及主办单位领导、香洲区各中学领导、协办单位领导、校企合作单位代表、优秀毕业生代表、在校学生及家长代表参加。

活动内容：

1、活动启动仪式；

2、学校职业教育成果展示。

特区报报道方案：在新闻版发布消息。

（二）系列活动二：

“我为妈妈做个菜”

时间：

地点：

活动内容：

1、邀请50至100对母子参与活动，请xxxx专业学生进行一对一厨艺指导。

2、特区报社报道方案：

（1）为配合本次活动，进行问卷调查，并公布调查结果；

（2）请专家对调查结果进行分析；

（3）活动预告消息，并全程跟踪报道。

（三）系列活动三：“幸福珠海，开心家宴”母子厨艺大赛。

时间：

地点：

1、在特区报要闻版刊发3到4次预告及活动进展跟踪系列报道。

2、比赛正式开始后，在特区报刊发活动消息和半版专题报道（图文）。

二、xxxx学习成果报道。

时间：

宣传：

（一）特区报社专题报道半版专题；

报道内容：

1、毕业生报道（烹饪、酒店服务与管理科组提供材料）；

2、实习、实训、校企联合办学报道（实训处提供材料）；

3、学生近四年参加技能大赛成绩回顾报道（烹饪、酒店服务与管理科组提供材料）；

4、舒展学生自信的翅膀，铸造合格技能性人才（德育处提供材料）。

（一）时间：

（二）活动内容：

1、送招生简章到全市各中学；

3、6月22日与本校初三部分学生举行填报志愿恳谈会。

四、系列活动及宣传报道组织架构。

珠海特区报、香洲区教育局和xxx学联合成立组委会，组织、策划、协调所有系列活动和宣传工作。珠海特区报派出骨干文字和摄影记者组成报道专责小组进行及时报道。

**学校招生宣传方案篇十**

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、录娶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、落实阳光招生各项要求，主动接受上级主管部门和社会各界的监督。向社会公开我院招生监督电话。

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。

8、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。

**学校招生宣传方案篇十一**

(1)注重学校网站建设，定期充实网站，使内容丰富有吸引力。形式上：注重版面、文字和图片的设计；内容上：教研部每周上传授课内容总结；教务部每周必做课堂新闻上传工作，5个班次轮流上传。

(2)合作网站。很多招生代理的网站都是免费的，如神州学习网、培训通等。可以发表本学校的课程信息、特点等。这些网站能在百度、谷歌搜到。

(3)严格执行每天发帖的工作，保证发帖质量。是无需付费的广告，必须重视。可以考虑增加搜狐，新浪，qq等。

(4)重视qq群推广。尤其是针对各个大企业内部的扫群。

(5)增加百科词条。是指可以在百度百科、搜搜百科、互动百科等网站中建立和自己业务相关的一些词条。

(6)做好网站推广工作，尤其是百度推广，也可以考虑google推广。

(7)做各科历年真题以及模拟题下载资源的链接，以增加网站访问量和学校知名度。

(2)学校举办考前mba、以及在读mba公开课。邀请有兴趣的学员参加；

(3)走进名企。与企业合作，给企业内部员工做讲座。加深员工对mba的了解，从而引导其参加mba考试。

(4)校校合作。与其他没有竞争关系的培训学校合作，双方互惠互利，协助对方的宣传；互换生源，资源共享，开发潜在隐形客户。

(5)广告宣传。选择宣传费用较少，宣传效果较好的载体做广告宣传；到各大企业、写字楼、图书馆，以及人口集中的繁华地段派单，或发放印有学校介绍的小礼品。

(6)拓展其他市场。增加不同年龄段的培训课程和科目，涉足领域越广，人气越好，更扩大学校知名度。

(7)举办各种社会活动，英语角，英语比赛等。

维护好与老学员的关系，服务好老学员，与老学员建立信任。建立老学员介绍新学员的奖励制度，并认真执行。可以通过定期回访，经常性沟通等手段来维持客户关系。例如可以利用短信、邮件、卡片传情，手册指导等方式，不定期给每名学员发送短信，邮件，卡片等。

(1)教育培训市场越来越激烈，培训机构普遍存在生源不足，可通过第三方招生机构拓展更多生源渠道。培训机构的招生和办学成本越来越高，招生推广费用和越来越大，可借助第三方招生机构的专业服务来降低招生费用和化解招生风险。

彻底了解竞争对手的师资，学费，上课形式等情况，对比总结出我们学校的`优势条件。实时掌握竞争对手的动态，做到依照竞争对手的情况，我们做相应的策略调整。

必须重视企业内训，提高内部员工的素质与专业知识。专业有素的招生队伍，是保证生源的最关键要素。

**学校招生宣传方案篇十二**

为认真做好20xx年全市中等职业学校招生工作，结合我市实际，制定本实施方案。

一、招生办法。

1、招生对象。

中等职业学校招生以应届初中毕业生为主，同时招收往届初中毕业生、未升学普通高中毕业生、城乡劳动者、退役士兵。

2、志愿填报办法。

应届初中毕业生，可以在毕业学校填写教育行政部门统一印制的志愿表，也可直接到中职学校报名;往届初中毕业生、应往届普通高中毕业生、城乡劳动者、退役士兵，可以持学历证明和身份证直接到中职学校报名。

填报高中阶段升学志愿，中职和普高同步进行，中职志愿分国家改革发展示范校(立项建设学校)、省级示范校、其他一般学校三类，三类学校各可填报1个志愿。各初级中学要指导初中毕业生填报中职志愿，大力支持中职招生工作。

3、招生计划。

制定全市中职学校招生整体计划和市直学校招生指导计划;各县(市)区教育局应按比例和整体计划，制定各中职学校招生指导计划，在保证辖区内中职学校招生人数的基础上，输送15%以上的初中毕业生到市直中职学校;行业企业学校由学校根据市场需求，制定招生计划，报主办单位审批。

4、招生学校及专业。

经审核符合法规政策，凡具备中职招生资格的职业院校及专业，将在《湘潭日报》公示，公示的学校及专业允许在本市招生。

5、录取注册。

各校录取的学生，持录取通知书、本人身份证或户籍簿，按学校有关要求办理报到、注册手续。初中毕业生(或同等学历)就读中职，学制一般为三年;普通高中毕业及以上学业水平(或同等学力)的学生就读中职，学制以1年为主;允许中职在读学生分阶段(6年内)完成学业。

6、中高职衔接招生。

根据省教育厅湘教通[20xx]144号《关于开展中高职衔接试点工作的通知》精神，鼓励并支持职业院校开展中高职衔接试点工作。中高职衔接实行单独招生定向培养，学生完成中职阶段学习任务后，通过单独招生考试，成建制进入相应高职学院学习，单独编班进行培养。

7、新型职业农民培养。

根据教育部办公厅、农业部办公厅《关于印发的通知》(教职成厅[20xx]1号)精神，在湘潭生物机电学校、湖南省经贸中专、湘潭县职业技术学校、湘乡市第一职业中专、韶山职业中专等5所学校，试行新型职业农民培养。试行学校按“培养方案”规定要求，进行招生注册、教育教学、考核评价，实施培养。

二、工作要求。

1、提高认识。

各级教育行政部门和各类学校要把职业教育作为整个教育发展的一个战略突破口，站在服务经济社会、产业转型升级、就业再就业、民生改善、扶贫富民、社会和谐与建设人力资源强国的高度，高度重视中等职业教育的招生工作。

2、明确职责。

按照法规政策，保证职业院校特别是中职学校的招生规模，促进职业教育发展，是各级政府及教育行政部门、各级各类学校的职责。各级教育行政部门，应争取当地党委、政府的支持，加大力度确保普职招生比和分流比。各初中学校有义务接受并开展由教育行政统一组织的职业教育招生宣传，要指导初中毕业生合理填报升学志愿，保证有50%的毕业生填报中职志愿。各中职学校要把握招生政策，成立相应的组织机构，实行“一把手”负责制，确保圆满完成中职招生任务。

3、规范管理。

要加强高中阶段招生制度建设，强化招生统筹管理，实行高中阶段教育招生工作“五个统一”，即：统一领导、统一制定招生计划、统一宣传、统一组织填报志愿、统一招生录取。

4、大力宣传。

要运用广播、电视、报刊、网络等媒体和手段，大力宣传职业教育的重要性、职业教育改革发展成果以及国家有关优惠政策，积极做好招生宣传工作，为学生和家长提供真实可靠的招生信息和热情周到的服务，使学生和家长知晓中职学生“上学有资助，升学有通道，就业有门路”，为招生工作营造良好氛围。

5、严明纪律。

明确“七严禁”的招生纪律：严禁超资质招生，严禁虚假宣传，严禁不实承诺，严禁买卖生源，严禁暑假集训，严禁虚假注册，严禁校外办班设点。

6、加强考评。

市教育局将对各县(市)区教育局和各中职学校招生工作进行专项督查，将中职招生计划完成情况纳入教育工作考核内容，对招生措施得力、锐意进取、成绩突出的单位和个人给予表扬和奖励。应届初中毕业生普职分流比、普职学校招生比，将作为市对县(市)区政府教育“两项督导评估”，及对县(市)区教育局和市直学校年度绩效考核的重要指标，各县(市)区教育局也要把相关指标作为对所属学校年度考核的重要指标。

各县(市)区教育局和各市直中职学校应根据本方案，制定辖区内招生工作方案，并报我局职成科备案。

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！