# 侯咏招生总结

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-02-04

*第一篇：侯咏招生总结近几年来，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。年招2024年生工...*

**第一篇：侯咏招生总结**

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。

年招2025年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，责成招生早做计划安排，诸事走在前，取得了显著的成绩。

今年秋季招生，2025年4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4月份，在院长主持下，我们邀请各区各初中校长参观学校，在我校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;4月份我们动员部分教师组成8支宣传队到全市初中校进行招生发动宣传。

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校进班的宣传 2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在今年秋季招生中，我们装备了三辆招生车，连续下校宣传 把各校跑了一遍，让每位学生都知道职教业教育的好政策。3 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。

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我校现身说法，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。

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。

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。二

教学有突破 我们更应该考虑的是在这种生源情况下我们该如何突破教育 只有这样才能有更好的发展 3学生管理上

**第二篇：侯矿四季度总结**

新世纪煤矿2025年四季度安全工作总结

四季度是全年生产工作的关键时期，在公司领导李总、罗主任的关心及大力支持下，在矿百安活动精神的指导下，四季度安全生产工作稳步发展，取得了我们预期的安全效果，我就四季度安全工作运行情况作如下汇报：

一、安全效果：

1、杜绝了重伤以上人身伤害及二类以上设备安全事故；

2、四季度共发生三期轻微伤

①、掘进队王小明在S+170m底部挂钩时，盲目操作导致自己左手受伤。

②、掘进队罗文福在N5102机巷清理煤粉时，腰部软组织挫伤，椎间盘突出。

③、掘进队杨代斌在S+170m回风上山处理机车下道时，被工具压上右手。

3、未发生重大未遂安全事故和重大违章事件。

二、负责开展：

1、隐患排查：

①、四级隐患排查出各类安全隐患589条，整改率98%。未出现较大以上安全隐患。

②、查处三违人员49人，帮教26人，安全罚款4180元。③、查处一般性不规范行为人198人次，接受处罚4500元。④、查处伪劣工程质量58起，处罚9220元。

2、四季度我们用不同形式广泛开展百安活动，矿长明确要求各科队、班组必须制定百安活动相关的考评办法，并严格考核。安监科利用周五安全学习、班前安全会、标语、黑板报宣传专栏，大力宣传、发动百安活动的精神，使百安活动的精神深入广大干部员工的心中，时止今日取得了较好效果。

3、加强安全培训学习，安监科组织二期全矿干部员工观看安全警示片，各特殊工种现场安全操作基本措施，参看人员达98%。

4、坚持安全“严管、重教、必罚”。突出严管、重教真实内涵，全年来大幅度减少了因违章接受处理不服现象发生，员工的行为规范得以较大提升。

5、强化企业安全主体责任的落实，严格矿级带班，现场安全把关，认真执行现场安全评估、确认、连锁、安全互保责任，坚决做到不安全不生产，6、坚持科学技术支撑安全，严格规程措施的落实执行，今年我们也吃了亏，但更多是长了知识，提升了认识。

7、加强流程管事、制度管人这个原则，坚持开好“六会一查”，不断强化安全生产有序进行。

8、成绩只能代表过去，安全之路任重而道远，四季度我们在安全工作中也存在诸多不足和困难：

①、矿井点多面广、战线长，布置较集中，现场安全掌控难度较大。②、地质构造复杂，瓦斯质量难度大，通风系统可控性脆弱。③、少数员工安全意识不强，行为不规范，安全培训工作力度不够，现场安全监管业务技能还有待提升和加强。

④、四级隐患排查机制，少数基层单位工作不扎实，隐患排查质量差，重复隐患较多。

⑤、技术管理力量弱，任务重，难度大。

三、2025年1月份安全措施：

1、加大现场安全隐患的排查与治理，各级安全管理，工作重点前移，严防重大隐患的发生。

2、坚持高压态势，严厉打击各类违章违纪，对典型违章人员采取停工安全学习7天。

3、以一通三防为主要安全工作抓手，坚决不采突出头面，对异常头面宁停三天，不抢一秒。

4、重点加强年末岁尾期间员工思想，行为规范，严禁超负荷生产。

5、加强矿级带班，各级干部现场跟值班，重点头面重点监管，强化安全职责，严格考核、扎实推进现场安全确认制，真正做到安全事故事前预控。

新世纪煤矿 二○一二年十二月二十六日

**第三篇：侯彦行总结（范文）**

总结

2025年即将过去，新的一年也即将开始，在这辞旧迎新之际，回顾一年来的工作历程，在项目部领导及各位同事的大力支持与帮助下，在思想意识、工作能力等各方面都取得了一定的进步,总结这一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，下面分几方面对一年来的工作进行一下总结。

一、今年的主要工作

在过去一年做为1#施工现场施工管理的栋号长，按照各级领导的要求按时按质的完成了1#一至十八层的主体施工。

1、做为1#的施工管理人员，过去一年时间里由于甲方监理对各方面要求的都比较严格，不论是施工质量、施工进度、施工现场的管理都给我很大的压力，我工作的好坏已不是个人问题，直接影响到我们项目部声誉。所以在今年的施工中必须认真学习施工图纸和施工规范以确保施工质量，在学习同时把施工重点、施工方法和处罚条例都记录下来，以便技术交底中不遗漏，尽量做到事先预料，事前解决，针对有些重点问题在每个阶段施工初期都要向施工队长提出具体要求，特别强调问题的严重性并耐心向他们讲清规范中的要求。在施工前我会详细了解材料的储备情况和人员的准备情况为下一道施工程序做好充分准备。在施工中我严格按照方案实施，施工期间我不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

2、施工前对施工图纸进行熟悉做好工程的图纸汇审和技术交底工作，指挥、要求施工人员严格按照施工图、材料使用要求和施工操作技术规范施工。３、在现场施工时要按图纸和规范施工，迅速准确传达上级领导对施工方面的各项决定，发布调度命令，并督促、检查、汇报执行情况。４、在进入施工现场时要配戴安全帽，注意安全。抓好施工进度、工程质量和安全措施。

5、做好现场图纸保管工作，凡有图纸修改，以及有施工图不符的地方，必须详细记录，做为验收与结算的依据。

6、做好隐敝工程及分段分工种验收工作，及时清理现场，做好施工成果的保养与维护，以迎接竣工验收。

7、在资料方面：按照工程的形象进度及时完成施工记录、放线记录、见证记录的编制，配合资料员完成检验批验收记录，并及时找驻地工程师签字盖章，做到了施工资料与实际施工日期相吻合，满足了资料的编制要求。

二、今后的工作打算

通过总结一年来的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。

在这一年的工作中接触到了以前没有碰到的许多新事物，产生了许多的新问题，并解决了一系列问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步完善，在日常工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标淮、严要求，在明年的工作中我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和心得，及时纠正和弥补自身的不足之处。

现代社会的发展日新月异，知识更新十分迅速，假如不及时补充新知识，不经常进行不间断的学习和交流，就不能适应企业技术治理工作的需要，就要被淘汰。正确认真的对待每一项工作，积极投入，认真遵守公司的各项规章制度。怀着对“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成每一项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与项目部共同进步、共同成长，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，力求把工作做得更好。

最后祝各位领导在新的一年里工作顺利、事事顺心、万事如意。

**第四篇：招生总结**

年 瑞 安 招 生 工 作 总 结

自考对于很多人来说是个很模糊的概念，同样的道理对于自考院校的招生工作很多人也会觉得比较的艰难。是的，针对于当今的高考形式和考生的大量下降，自考院校的招生的确存在着相应的难度，可是我个人喜欢招生，因为我就是从自考院校中出来的，大学时我就接触了招生，我也深刻的了解着我们自考院校的性质和教学，所以我喜欢在自己的母校付出属于自己的一份力量为母校做出贡献，也许只有这样才是我对杭州江南专修学院暨中国美术学院的最大的回报和感恩！

2025年的招生工作对于我个人来说是个很大的突破和学习，在领导的细心栽培和高度信任下我也做了很多重要的事情，在部门领导以及同事的关心下，帮助下努力做到爱岗敬业，恪守其职，以务实的工作作风饱满的工作激情较好的完成了自己的本职工作，现总结如下：

一、培训学习

进入任何一个岗位最基本的是对业务知识的熟悉，我们美院自考部的实实在在的优势我们更要去熟练的掌握。从学校的建设到师资力量再到在校的学生数量，以及我们美院自考的考试优势和平时分的十五分的加分等等。在这个学习的阶段中，虽然还有很多还是要值得去学习的，最起码对美院自考的初步了解我们可以更顺利和实事求是的把学校的特色和优势传递给每个学生和家长。同时为自己更好的做好招生工作打好基础。

二、发展自己的团队

划分地区的时候，我做的是温州瑞安点。可是当在发展团队的时候我遇到了困难，因为在我们美院的瑞安的学生基本上没有。对当地的学生信息了解和学校信息等这一块的了解并没有我想象的那样简单。那时候我就把所有的希望寄托在我下点宣传去发展自己的代理，自己就忙着发展其他地区的代理。可能是因为这一点使自己后期代理所起的作用并没有那样的明显。所以在发展团队中我意识到要更好的用人，把什么样的人放在什么样的位置做什么样的事情才能更好的起到作用。在没有合适本地区的代理情况下另寻道途去发展壮大自己的团队，用基础的业务知识和领导力带好属于自己的团队。

三、下点宣传

其实开始下点宣传部外乎就是进班级进学校去发简章去留下学生的联系方式好让自己后期方便与学生联系的同时更能让学生和家长了解到我们学校的信息。瑞安地区的学校比较多要跑的地方也多，开始我是不好意识进学校，说实在的就是不敢，表面上看上去很简单现实真的很难。可是当我顺利的跑进了一个学校后同时也签了老师代理后自己的信心大增了很多。基本上所有的目标学校的宣传全部到位，还有2所学校我是想尽办法了也进不去，怎么办？我就寻找前期走访学校的学生让学生介绍进不去学校的学生，目的很明确就是帮助我让他们学校的学生了解到我们学校的信息顺便给我拿到相应的学生信息。高考期间的宣传尤其重要，那时候所有的家长和学生都集中起来的，我们要把学校的海报和简章尽量的做到宣传仔细，由于我们的简章很少，所以我在安排学生发简章的时候一定要问家长孩子是不是学美术的，维护好所张贴的海报和穿着我们学校的文化衫在考场前面大量的走动，也就是为了让更多的人知道有我们这样的学校。这样的宣传对于我自己来说是个很大的突破同时也让自己接触到了很多考生结交了很多朋友。

四、布置点上咨询室和电话回访咨询

在布置自己的宾馆的时候主要是要在显眼的地方放上自己的易拉宝和海报，在宾馆内部我尽量把学校的东西都放在家长一目了然的地方给家长一种好的感官影像。今年很奇怪，没有家长主动来咨询的，那时候只能利用自己前期收集的学生信息一个个打电话邀约学生来宾馆咨询学校。基本上来咨询的学生都是电话打来的，所以下点收集的学生信息很重要，在进行电话邀约的时候我都是把学生时间限制的很死，让学生明白我们学校咨询的学生很多时间必须由我们老师腾出时间这样学校才不会在哪里等。这个效果很好，学生基本上都会按时到达。针对于我个人来说，可能是有时候性子比较急吧，有些学生被我催的干脆不接电话了。所以电话这一块我个人认为很重要，要组织好自己的语言同时要让学生感觉紧迫，这一方面我还要很好的学习下，但是如果下点宣传名单一定收集的很多，要不自己后期真的没有市场，也只能从报名的学生中再次挖掘更多的名单。

五、家长的接待

在电话邀约过来的学生和主动咨询的学生面对面交流时，我主要是先让学生了解什么是自考，让学生深刻的了解到我们学校的优势，在于同类院校相比时我们学校与他们的不同之处。设身处地的站在学生那边的思想去想问题，同时根据这样的想法我们要想尽办法给学生解答他们所担心的问题，当然针对不一样的学生每一个学生的想法也都是不一样的。其实很多时候主要是只要解决学生一个疑惑其他的也就顺理成章了。很多学生和家长主要是了解学生的基础建设，师资力量，面积的大小，学生的活动还有学生的安全和住宿的情况还有学校正不正规等等。每次我都是很耐心很热情的解答他们所提出的任何问题，后期再加上对咨询过的学生进行更好的维护。其实我自己在后期维护这一块没有做到很好，可能我是太盲目向让学生都拥上来，我自己就跟当地的邮局合作，把学校的简章缩小化寄发到每个家长的手中，因为我看没人报名了就怀疑是不是自己的宣传没有到位。所以针对于这一边我个人认为我不尽要做好售前服务同时也要做好售后服务。

六、新生报到

在接待新生中我主要做校内这一块，其实也主要是自己招生交答卷的最后一步，我也很关注自己的所招的学生来了多少，自己很失望我瑞安地区的可能只来了三十多吧，回想自己一步步走下来真的学到了很多，也是靠自己一个人第一次扛下一个地区没有任何人的帮助下完成自己所要做的事情，说实话很累也很开心。

总而言之，今年的招生工作中，我提高了自己的思想认识，学习和吸取了很多工作经验，提高了自己的工作能力，同时也取得了相应的工作成果。在今后的工作中，我还要不断的总结经验，吸取教训，运用科学理论的知识来指导我的实践工作，服从学院的安排，提高自己的业务能力和交际能力，把各项工作做实，做精，做细，做精，争取创出更好的佳绩！

2025年9月25日

晏洋

**第五篇：招生总结**

招生工作总结

一年一度的招生工作接近尾声，首先感谢学院给了我这次展示自己的机会，我们团队发挥集体优势，群策群力，较好的完成了学院下达的招生任务，但是有更多的不足。

在2025年的招生工作中，我充分体验到了，在当今社会中（招生工作）要想有立足之地，就必须敢于竞争，敢想敢做，并且要勤奋向前，充满爱心和真诚，不但提高自己的经验和智慧。也让我明白了这样一段话“请相信，奇迹也许会在别人需要时出现，但永远不会在你需要时产生”。只有明白了这一点，才能使我们的生活少一些观望，多一些投入，少一些侥幸，多一点踏实，奇迹是在平平实实的奋斗中产生的。

2025年的招生工作虽说取得了一定的成绩，但相对于较好的地区还有很大的差距，我的招生业绩是微不足道的，在招生工作中发现了自己的不足，也存在不少的问题，有待于进一步完善。为了下一步更好的招生工作，现将2025年的招生工作做一下总结。

一、招生基本情况：阜南任务数20人，实际报道人数18人，其中统招14人，预科4人，2025年高考毕业生人数有所下降。

二、市场情况：2025年阜南毕业生总人数近8000人，市级重点高中1所，这1所高中的升学率高达85%以上，其他高中升学率相对较低，但是复课率较高，这些都为我们的招生工作带来了难度。我们通过各种手段了解当地的学校情况，特别是学生的流向、交通（通讯）工具、升学率、往年的招考流程、往年招生院校的动态（怎么做、方式方法主要从门卫、老师交流）、及填报志愿时的学生情况（怎么报考、老师家长的关注度等等）。详细的招生调研为我们以后的招生宣传方式方法提供了思路，我们在高考期间的短信祝福、填报志愿时的温馨提示、QQ上和同学们的交流等等都收到了良好的效果。

三、招生培训及高考时期的宣传阶段

招生培训是招生整个过程中的重要部分，招生培训的形势、内容都对后期的招生工作产生影响，今年招生培训与前两年相比少了很多，但学院的培训有不少亮点，一是：加了外聘老师对我们的培训，二是：增加了招生流程培训使之更加形象。三是分开了培训特别是省外的单独培训。我们的招生骨干参加了学院招生办统一组织的培训，我们还根据地区情况开展了自己的招生培训，根据前期的市场调研分析了竞争对手往年的招生情况、宣传手段，在招生过程中遇到特殊情况的处理及招生技巧、语言技巧等等，是我们的招生队伍具备了基本的招生素质和能力，为我们提高招生队伍的士气打下了基础。通过招生培训使招生人员对招生工作有了清楚地认识，提高了自己、认识了团队、懂得了责任。

高考时期是我们招生工作的重点宣传，高考前期对招生老师进行了招生培训，其中包括学院的基本情况、家长常问得问题等等，重点是如何有效的收集学生名单，如何跟高中老师合作。通过招聘加大了我们的招生队伍，取得了不错的效果，各招生考点都有我们的宣传条幅、招生工作人员，我们这个时期进入宾馆（每个宾馆都去发）发放简章、加强和学生沟通收集学生名单和联系方式，我们还在考点门口、小区粘贴我们的宣传画，高考两天我们重点和学生家长沟通（新点必须先得到家长的认可），记录学生联系方式，这期间收集学生名单300余个，100余个家长名单，为后期的招生打下了基础。招生期间的培训重点及有效的方法

1．招生人员自身的言谈举止及形象至关重要，个人的形象直接影响到学院的形象，如果一个人言谈粗鲁，会让人产生“一言以蔽之”的想法。所以要力主强调招生人员的言谈举止要文明，衣服穿着要符合 大学生的形象。

2．沟通是一门技巧，当然需要很多的话题这就要求招生人员多读些涉及到社会上各方面的资讯。提高彼此的亲切力，有利于进一步推荐学院。面对心里培训也是必要的，它要求你对咨询的学生作出一个较正确的分析。

3.讲一些灵巧的工作方法及工作经验，这对招生工作是非常重要的也是很有帮助的。

a)对于招生的独特之处及政策的如何把握

这里主要说的是招生的工作形式。对于省外新点主要在于大力宣传，你可以向学生介绍学院的优点时采用各种方法，要学会圆滑不可说太绝对的话。政策的把握要时刻关注招生的动态，了解各方面的资讯，以做出更好的分析。

b)在招生工作中的攻关方法及如何有效的运用。就我个人认为公关的运用不是很大，在今年的招生工作中攻关也未见其效果，省外新点最多只能利用班主任向学生宣传并推荐学院，这种做法各个学校都在使用所以未见成效。

c)高考期间宣传的有效方法及填报志愿期间的主要策略。

高考期间的宣传方法主要有：

（1）将有关的条幅、报纸、贴画展示给学生及家长，新点还是大力宣传，将最具有说服力的展现给所有的考生（2）作家长的工作，家长还是起至关重要的作用

（3）创新在高考期间也是比较重要的，要做出与竞争院校不同之处。例如：在与家长的沟通和交流之中进行细致的讲解和当前的高考形势，不是只为了宣传而宣传为了发简章而发

四、招生中后期

高考结束，学生相对比较稳定，我们开始和学生网上聊天、发手机短信、和学生出去玩等等利用各种手段加大和学生的沟通力度，取得学生的信任。

高考成绩出来，我们开通了免费查分热线，这样取得了部分学生的准考证号和高考分数，这时期我们开始了短信和QQ留言通知考生查分，告知考生往年本专科招生的分数线。我们还相继开展了小型的招生咨询会，组织学生观看学院的电视直播节目，还有部分家访，这些都取的不错的效果，这个时期我们还是重点加大和学生的交流力度，形成学生带学生来咨询英才学院，我们积极收集学生名单，通过学生、班主任等等几种途径，我们还进行了试点本科、专业介绍、就业形势分析等等的专场交流会，重点开了几个班的班长、团支书交流会（主要是玩、吃饭），试点本科招生分数段游戏等等都取得了不错的效果。后期学生的报道工作我们严格组织，热情服务，在学校我们大力发展利用学生带学生的作用，取得了不错的效果。

1． 填报期间的策略：

（1）根据安徽往年的报考情况和局势对于民办院校的不认可和对当地教育的相对落后，招生工作需要细致、认真的去做，这就需要我们招生人员大力宣传及努力细心的去讲解。（2）安徽填报志愿期间由于学生必须在教室里填报志愿这也为我们的招生无形之中带来了困难，由于之前作了大量的工作这种情况下只能运用“连带”法。

（3）根据安徽招生这个阶段简章的数量不要过多但要达到所负责的学校接近百分之八十的学生看到过简章。2．如何取得一手的学生资料以及如何有效的利用。（1）如果有认识的班主任，学生或教委的可以直接向他们取得。

（2）上述情况没有的，只能利用内线，采用各种手段将内线发展好。

（3）多多于女生或者性格开朗的人交流和沟通各方面的事情从此来达到目的，学生信息的利用一般是打电话和他们介绍学院，打电话的目的也是为了让考生到办事处咨询，对于家长则是着重强调英才的师资力量和当前的就业局势 3．如何把握市场动态

（1）．对于市场的动态的把握要求时刻关注媒体的报道和报纸

（2）．教育板块上关于招生的情况，要有各个学院的招生材料进行比较和分析

（3）．在网上搜索几电视上的信息，时刻把握市场的动态以便能很好的了解当前的情况 4．招生工作中的技巧及有效的方法

（1）．在我个人看来今年的招生工作由于我们是新市场，宣传占了重要的位置，但是需要方法和技巧。总体说来就是需要我们招生人员的圆滑。

（2）． 一线人员的工作是最重要的，对于我们这个新市场除了宣传以外，有感情的交往也占据了重要的位置所以每个人都有着他独特的招生技巧及方法，我个人而言，我觉得交流是最重要的，用情感化人，用情打动人。

（4）.招生工作本身是一个良心的工作，在今年的招生工作中我觉得这也是比较重要的，分析考生的心理以及对招生人员的信任。

五、招生过程中的管理

我们有自己的招生团队使命：人每个招生人员都能够得到与众的锻炼，让更多的学生选择智慧、选择英才、走出去服务社会。我们每位招生人员时刻都要记住自己的任务自己的职责。

我们招生培训起就有严格的招生例会制度，和奖惩制度。我们坚持每天和招生点主管电话交流（重点是出现的问题、今日工作情况、明天工作安排等等），每天晚上8：30分都要交流，每个人都要发言。定期召开各招生点工作会议，进行总结、部署下一步工作思路。

招生队伍的感情投入，我们充分利用感情带动招生人员，感情投入是付出较少汇报较高的一种投资。（每周规定招生人员必须给家人报一次平安，费用由招生主管出）

今年的招生我们加大了对诚信招生的管理力度，一切都要按学院的规定宣传，特别是对家长学生都是诚信招生。得到了家长和学生的认可。

一个人要想成功合作伙伴非常重要，所以在一线人员方面做到疑人不用，用人不疑，经常和他们沟通，形成良好的团队精神，减少内部矛盾，充分发挥他们最大的潜能，制定好合理的分工制度，做到各方面协调发展。具体计划如下：

首先，建立招生人员的规章制度。1.2.3.个必须”。责任制度：让每位招生人员都明白自己身上的责任，知道自己的利益与整个招生利益的关系。岗位制度：定岗，定人制，按时到位等。奖罚制度：原则重奖轻罚。

确保今年的招生工作圆满成功，特对招生人员制定以下“六

（一）、必须对我院的招生工作有一个正确认识，应以参与招生为荣，理解这是一项利国、利民、利校、利己的光荣工作。

（二）、必须认真贯彻学院的各项招生方针政策，毫无怨言的遵从主管给与的各项任务，在执行任务和参加阶段性总结会议时必须做到高效准时。

（三）、必须对招生工作充满信心，不气馁，不推卸责任，在必要时应舍得对招生工作有所投入，相信团队、相信主管、相信队友、相信自己。要学会勇于动脑创新，敢于为团队提出自己合理的建议和策略。

（四）、必须加强自身的团队合作意识，学会与主管和队友有效沟通，能够做到想别人之所想干别人之所干，一切以大局为重，一心一意专注于我院的招生工作，不准为其它院校招生或干一些影响我院招生的事。

（五）、必须学会礼貌待人，谦虚谨慎，把每一位考生和家长当成自己的上帝，做到一切为了学生，为了学生的一切，让每一位考生和家长深深的感触到我们英才人的诚信和热忱。

（六）、必须注重自己的言行仪表，不准穿戴奇装异服过于刺眼的首饰等，做到仪表大方，能够让所有的考生和家长通过我们每个招生人员的形象对我院留下一个好的印象。六：竞争院校的分析：

阜南县生源较多是招生竞争比较激烈的地方之一，招生院校特别多，医学类，建筑类，和学前教育类在阜阳很受认可。济南的院校最多，在济南院校英才学院力度最大，最主要的是口碑好，在填报志愿是报考的较多，计划外招生也不错。其次是青岛黄海学院，招生人员很多宣传力度大。北京科技经营管理学院、北京人文、北京美语等等，做法基本都相同。经济学院、青岛滨海等各招生院校的简章也有当地考生在帮他们发.、最终联系到一位老师,是滨海学院一位老师的家属,在当地作为招生代理。

我们竞争最激烈的是国办院校，学费低、家长感觉有保障，报考人数高。他们这些学校也下去招生每个学校门口都有招生人员，对我们民办高校冲击较大。

七、对学院招生的建议

1、宣传资料的完整性：有自己的宣传画册，要有详细的就业介绍、手提袋要有可以少量。

2、高考前期能够在知名度较高的报纸上登录学院的基本信息，如：中国教育报（各学校都有宣传栏，可以粘贴），这样在前期的招生调查中就可以到各学校、各班粘贴，扩大影响。

3、尽可能的加大经费投入，打款及时，最好能有部分广告费用。（每个省级招生点2025元）

4、恒星招生容易被家长不认可，为了提高信任度，招生点主管可以把个人照片传到学院网站上，工作证要有学院招办的公章。5

八、工作中的不足

1、我们比较年轻还没有成熟的心态，还需要历练。

2、队伍的管理还需要加强。

3、和领导同事沟通较少，更应该向好的地区主管学习取经提高自己的业务水平。

4、我们敢于吃苦，但并没有找到一条一份辛苦一份回报的方法，同时也说明了我们还不会吃苦。

今年我们阜阳的招生工作总体来说是很一般，相信通过这一年的经验总结，在下一年的招生工作中，克服种种困难，完成学院给与的招生任务，衷心的祝福我们的恒星明天会更好，我们的招生工作会更上一个台阶。

董建行 2025年10月18

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！