# 2025年招办前期宣传工作总结新

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-07-23

*第一篇：2024年招办前期宣传工作总结新2024年招办前期宣传工作总结前期宣传是整个招生工作的三大环节之一，而且是第一环节，前期宣传的好坏、透彻与否关系到第二环节咨询量的多少，咨询量的多少关系到招生成绩的好与坏。良好的开端是成功的一半，而...*

**第一篇：2025年招办前期宣传工作总结新**

2025年招办前期宣传工作总结

前期宣传是整个招生工作的三大环节之一，而且是第一环节，前期宣传的好坏、透彻与否关系到第二环节咨询量的多少，咨询量的多少关系到招生成绩的好与坏。良好的开端是成功的一半，而前期宣传就是招生工作的开端，故前期宣传的成功与否在一半程度上决定了我们能否顺利完成2025年招生的任务。

前期宣传下点之前，招办明确了宣传任务：一是广告宣传；二是了解当地学生生源状况及分布情况，在此基础上确定重点招生区域；三是挑选有利位置，确定宾馆，以便于后期开展工作；四是通过前期宣传锻炼队伍，提升队伍；五是寻找招生代理及招生下线；六是建立对招生有帮助的关系。

为了使前期宣传工作做实做透，学院在人力、物力、财力各方面做了重大投入：

一、人力：参与本次前期宣传工作的老师141人，学生225人，共计367人。

二、物力：本次宣传发放招生简章465500份；发放大张贴12200份。

三、财力：此次宣传借款总额为290973元。

前期宣传取得的成绩

1.宣传时间：4月25日——5月9日

2.此次宣传覆盖省份九个，约143个地区。覆盖中学：省内400所，省外：共1210所。（其中：宁夏9所，内蒙古185所，河南330所，山西278所, 重庆72所，贵州22所，青海16所，甘肃298所）3.此次宣传覆盖考生：省内约312342名，省外共约54.1万（其中：宁夏约1.6万，内蒙古约6万，河南20万，山西11万，重庆3万余人，贵州5000余人，青海1万余人，甘肃11万余人。）

4.收回有效信息：省内：46200条，省外共约4.85万条（其中：宁夏35条，内蒙古约1万余条，山西2.5万条，重庆3500条（收回信息调查表），贵州700条，青海200条，甘肃7768条。）

5.招生点宾馆预订：省内：64，省外共85个（其中：宁夏3个，内蒙古17个，河南21个，山西20个，重庆3个，贵州2个，青海1个，甘肃18个。）

6.找到招生代理：省内：100个，省外共253余个（其中：宁夏6个，内蒙古57个，河南80余个，山西34个，重庆38个，贵州6个，青海6个，甘肃26个。）

前期宣传人员的表现

通过各渠道反馈的信息，可以看出前期宣传人员及学生90%能够做到认真负责，按要求如期完成工作。在整个招生宣传工作中老师和学生都能从大局出发，从小事做起，在我们发出去的每一份简章上都盖有招生人员的当地联系方式，并能使有限的简章有计划的发到各班，去尽可能的扩大生源面，都能想办法极可能的进校进班，一边讲解一边宣传。有一些老师和学生甚至抱着不达目的不罢休的心态。此次凡是覆盖到的地方基本都能宣传透彻，为我们后期设点打下了坚实的基础。

前期宣传工作中的问题

1、部分地区进校难，地方保护主义严重，导致收集学生信息困难；

2、因时间有限，新疆地区路程较远，故没有进行前期宣传工作；

3、由于前期宣传下点时间有点晚，其他院校此时都已宣传结束，导致部分地区宣传工作开展较难；

4、大多数地区的中学在联考、五一放假，宣传难度较大。

5、关于调查表的收集只停留在完成任务的基础上，没有深刻的认识到通过各种办法加深学生对学校的印象；

6、在此次宣传中，个别招生老师由于招生经验不足，没有起到应有的指导、引导作用，学生反而起到了主流作用，学生的成绩大于老师的成绩；

7、通过让部分后期参与招生的学生，加入到宣传队伍中，发现学生的业务水平不高、不全面，有待于进一步培训提高；

8、部分招生点明确了招生区域但宾馆未定。其中宾馆预订未有预订票据的有：渭南合阳（在外学习）、渭南韩城（出差）、咸阳兴平（票据在家）因原宾馆装修、拆迁；当地招生院校未确定地址的有：内蒙古伊旗、甘肃镇原县。预订不需要定金的有：内蒙古通辽、山西长治沁县。因原宾馆涨价，需寻找新宾馆的地区为：甘肃敦煌。

前期宣传的优缺点

优点：

1、绝大多数老师能够以身作则指挥领导好学生，老师、学生都有一种不怕苦、不怕累，不达目的，不罢休的精神。

2、通过宣传证明我们这支队伍是过硬的，良好的宣传奠定了老师、学生们必胜的信心。

3、通过前期宣传工作，较满意的达到了预期的宣传目的。缺点：

1、个别老师经验不足，缺乏吃苦精神，由于托运资料延误了宣传时机。

2、个别老师缺乏工作的灵活性和责任心，初中的宣传没有得到兼顾，时间有所浪费。

6、通过前期宣传老师和学生的表现，发现其综合招生能力及业务水平有待进一步提高。

针对前期宣传的建议

1、通过此次宣传的反馈情况，考察招生人员对当地的了解程度，根据生源状况及个人能力进一步净化、优化招生队伍，严格定点、定人，确保每一个招生点都设之有效，以此确保后期招生质量。

2、后期招生尽可能早一天出发，有利于组织、准备招生宣传工作。

3、加强所有参与招生人员业务水平和学生招生骨干的培训以及校外咨询员的发展。

4、山西将增加晋城和运城市绛县两个点的设点，撤销内蒙古赤峰市元宝山区点，改设内蒙古卓资县的点到察右中旗。

5、特定区域的政策给予倾斜。

6、加强广告宣传力度，增加宣传品的多元化。

招 生 办

2025年5月11日

**第二篇：2025前期招生宣传工作总结**

2025年招生前期宣传工作总结

2025年的4月9号到4月13号，我对包括职业中学在内的8所高中进行了前期宣传，下面我从三个方面对这次宣传做一个汇报。第一、整体情况调查分析。

2025年高考报名人数为7310，比去年的8192人，减少了882人，在和一些老师交谈的过程中，他们分析，考生人数这几年一直呈下降趋势，但一般都是减少200人左右，今年考生人数减少比较多的主要原因还是和2025年我们省出台的提高录取报道率的一些政策有直接的关系，复读的学生比往年有所减少了。第二、进校宣传

在宣传方面比较顺利，家人和朋友都比较支持，没有了以往在其他地方招生宣传进不了学校的尴尬和无奈，每一所学校我都很顺利的进去做了宣传，过后感觉非常遗憾的就是资料是2025年的，遇到了好几个同学和老师问起，我感觉比较尴尬，还有就是资料太少太少，有几个学校都是发到后面几个班级时，已经没有资料了，让人感觉有入宝山空手而归的遗憾。权衡利弊后，第三、建立招生人脉关系

在宣传期间拜访的主要领导及老师：

此外我还联系了教育局的一位同志，因为时间关系，没有见面，只是通了电话。

通过这次宣传，我个人认为，前期宣传工作我应该在加强一次，因为这次资料少，而且是去年的老资料，我准备在学院新资料出来后，5月下旬，高三快要放假的时候，再下去一次，充分利用容易进校的优势，贯彻学院招生工作的基本思路，加大前期宣传的力度。

**第三篇：2025年招办工作总结**

甘肃轨道交通运输技工学校 2025招生办工作总结

我校2025招生工作圆满完成，首战告捷，成绩喜人。春季我校在认真总结往年招生经验的基础上，完成了117人的招生任务，减轻了我校秋季招生的部分压力。第二步是秋季招生工作，这项工作是我们招生工作的重点。我们在工作中努力克服困难，不断研究与探索，寻求新的招生办法，广泛宣传，扩大学校招生范围，充分调动集体的力量，使我校在秋季招生工作中招生人数达1380人，截至目前，两个阶段共计招生1497人。其中招办招生603人、网络招生54人、教职工招生256人、班级招生24人、业务员招生560人。共计接待来校参观学生、家长5000余人，超额完成集团下达的招生任务250%，保证了学校的平稳过渡，今年招生人数在去年的基础上上升了184%个百分点。取得如此骄人成绩，借此机会，我谨代表全体教职工向校委会表示热烈的祝贺！向在过去的学年中给于我们工作大力支持的集团董事长、集团党委及华山教育集团副总裁、甘肃轨道交通运输技工学校校长吕亚东同志表示衷心的感谢！向在过去一年中奋战在一线、并肩作战、风雨同舟的西校区同志们表示最诚挚的敬意和由衷的感谢！

2025年，我校在招生工作中着重做了以下几点：

一、招生前总动员

招生工作是学校的生命线，是其他一切工作的前提和基础。随着生源市场竞争的日趋激烈，全体教职工都充分认识到学校要发展壮大，招生是关键的重要理念。为此，学校认真传达集团招生工作会议精神，集体召开全体教职工大会进行动员，群策群力、集思广益、定思路、想办法，有针对性的各个突破，统一思想，迅速行动，人人争战在招生大战之中。教育全体教职工为学校而战，为生死存亡而战，不断强化教职工的忧患意识，激发教职工的积极性和创造性。学校领导不分场合、地点强调最多的是招生的重要性，检查最多的都是招生任务的落实情况，从而在学校形成一个人人讲招生，个个争招生的良好氛围。

为了真正做好招生工作，学校思路明，任务清，研究制定了招生任务分解奖惩规定，细化明确了具体的奖惩标准。并将招生任务与工资奖金挂钩，奖项设臵更加细致合理，奖惩标准更加明确具体，奖金额度进一步加大提升。校委会将奖惩办法涵盖了各个部门，奖惩面之宽、奖惩力度之大、奖惩办法之细是从未有过的，使之更加人性，更加广泛，更加具体，更加明确。在奖罚标准的设臵上，体现了多劳多得，不劳不得的原则。通过及时的督促检查和考核兑现，极大调动了教职人员的招生积极性与主动性。学校分别召开全体教职工、学生招生动员大会，提出了校领导、中层干部、班主任、教职工的个人招生硬性指标，并制定班级招生任务，与各班班主任签订班级招生目标责任书，发动全校学生参与招生。各项工作始终都能够处于有组织、有计划、有安排、有进度、有突破的进程控制。广大教职员工托亲戚、找朋友，积极联系发展生源，想方设法完成个人招生指标。

二、广泛宣传

学校根据专业设臵制定了切合实际的招生简章，做到了图文并茂，向社会展示了我校专业实训设备、学生风貌、校园风采等特色，重点突出品学双修的办学理念和专业优势。通过借助新闻媒介，电视、报纸广告、软文等不同形式，不间断的宣传拓宽了学校宣传面，提升了学校在同行业中的知名度，增强了学生及家长的认同感和信任感。

校委会利用相关人际关系对铁路子弟毕业生进行摸底统计，以铁路各段、站为主发放录取通知书并充分利用各段、站上的广播、电视、展板等加大力度投放我校招生宣传片做好招生宣传。

另一方面，着重宣传专业设臵的唯一性，岗位需求的广阔性、工作就业的保障性，以此优势，吸引考生和家长选择我校。在校委会充分研究、总结往年学生和家长咨询报名的周期和规律后，对招生市场全面分析，将招生市场分层次、分类别，实施差异化招生策略。分阶段推出了教职工个人喜报、喜讯等，补充招生指南、制作教职工个人彩页等宣传资料，突出学校师资、设备、就业等宣传亮点，不断给招生工作注入强心剂，促进招生工作平稳进行。

三、领导决策、预见性强，招生政策灵活、高效

首先是领导班子思想统一、思路明、动作快，领导决策、预见性强，招生政策灵活、高效、公平、公正。在其他学校纷纷推出轨道专业，哄抢轨道生源的严峻形势下，吕总及校委会成员果断决策，在总结集团招生说明会的基础上，充分整合兰州各校区资源，组成了一支专业招生团队，先后赴兰州、武威、嘉峪关、定西、平凉、青海等地召开招生说明会，每场说明会的成功率在80%以上，我校四场说明会共计招生100余名。可以说是高效益、低成本。长远来看，又是学校涉及区域最广，面对面人数最多，最直接的一种宣传方式。相信对来年的招生将会产生长足、深远的意义。

四、教职工尽职尽责，工作积极性高

学校针对本校成熟业务员少，教职工招生经验欠缺的现状，有计划的组织招生培训，增强大家的招生信心和决心，提升招生能力。校委会合理安排，各岗位分工明确，学校自上而下形成强大的招生合力，营造了比、赶、超，舍小益，顾大局的招生氛围，涌现出了一大批加班加点无私奉献，不计个人得失的优秀员工。如：平均2.5天奔赴招生说明会现场组织、参与招生工作的姜英校长、魏乃平常务校长；几十天如一日坚守岗位，坐镇指挥的杨学金副校长；暑假40度高温期间，在武威驻点招生加班加点、挨家挨户派发简章、宣传的副校长张明良；身怀六甲却还一如既往全面协调组织各部门工作的办公室主任王婷；全面完成学校教育教学工作安排之外还要配合招生、就业安臵等工作的教务主任戴晨；对兰州周边各大中学毕业生有效信息及时跟踪、组织精兵强将去火车站和其它学校摆点咨询的学生科科长李欢旺；一个人完成几千信息登记、核对、还要电话咨询的杨新潮老师；加班加点整理资料、寄发录取通知书上千封的梁旭花老师等，感人的事迹比比皆是，他们用自己的实际工作诠释了什么叫敬业？他们的精神感染着身边的每一个工作人员，也感动着学生和家长。

我校今年招生尤为突出的先进单位是招办，全年累计招生603人，超额完成集团下达的任务指标172%，今年招办招生人数在去年的基础上上升了155%个百分点。在招生工作中，表现优秀的先进个人有：副校长杨学金，招生人数27人；教务科科长戴晨，招生人数31人；石菊萍老师，招生人数45人；杨新潮老师，招生人数28人；陈龙老师，招生人数24人。

以上是我校今年招生工作的实施办法和心得体会，为使明年的招生工作更加顺利和成功，我校将一如既往的认真总结经验，戒骄戒躁，积极学习兄弟学校的先进经验和做法，进一步夯实基础，提升管理，努力为学校发展壮大创造条件，实现新的教育教学目标。用实际行动来弥补工作中存在的不足与漏洞，进一步将工作落到实处，力争把今后的工作做得更好，更加出色的完成明年的招生任务，努力为我校事业的发展做出积极的贡献。

2025-10-16

**第四篇：前期宣传策划**

江苏师范大学科文学院五四巡礼

前期宣传

主办单位：共青团徐州师范大学科文学院委员会

承办单位：科文学院各学生社团策划书科文学院社团联合会

二零一二年四月

一：宣传目的为了让全院学生更好地了解“科韵·青舟”科文社团联合会五月巡礼，让全院师生更好地融入到此次活动中去，同时打出科文学院社团联合会自己的品牌，在同学老师中打下良好的印象，为以后奠定基础。同时也为了给日后科文全院学生社团及相关校园媒体协办的社团活动。活动旨在丰富大学生课余文化生活，促进大学生走出寝室，感受社团大集体，大家庭的文化氛围，培养大学生沟通交流和相互合作的能力，提升大学生的综合素质。展示校园文化建设成果，更好推动科文学院社团联合会与31个社团的发展，充分展现学院社联、社团的风采，促进社团之间的友好和睦的交流，特此将举办“五月巡礼”活动。同时这也是一次展示大学生社团风采，提升大学生社团文化内涵，优化大学生社团管理的契机。所以要做好前期宣传工作。

二 ：宣传方式

1． 运用科文社团联合会微博，人人还有网站，对五月巡礼初

步的活动进程进行实时播报，同时引起全院师生关注，让师生初步对今年的五月巡礼有一定了解。

2． 宣传部绘制宣传海报以及条幅。

3． 结合科文社联能够联合各大媒体社团的优势，通过科文天

空广播台，科文之光院报的专门报道，并且在全院范围内播报，分发报纸。

4． 结合校外媒体进行报道：徐州电视台，彭城晚报等媒体进

行宣传（待审批）。

三：宣传步骤

1.用人人和微博对五月巡礼前期的海报制作，社团动员等进行照片拍摄，并且上传，引起同学注意。在社联的网站上同步。

2.宣传部绘制宣传海报，山下一张，山上食堂一张，中区大厅一张。同时制作条幅悬挂。

3.请科文之光院报出一期五月巡礼特刊，材料取自去年的五月巡礼，请网络部上交去年的照片，办公室拟写报纸所需稿子。（终稿由宋老师审核）

4.撰写关于五月巡礼的新闻稿，由广播台录制播放，时间从5月4日至5月16日，循环播放。（广播稿由宋老师审核）

5.请院老师（彭晨主任，宋晓辉老师）去科文广播台做一期访谈类节目，讲一下院老师对此次五月巡礼的概况，同时表达老师们对于此次五月巡礼的重视和期待。

四：预期宣传目的让同学们对五月巡礼抱有期待以及向往，在活动当天能有大部分同学参与，同时让社团联合会在同学心中有个良好的印象。同时能让

此次五月巡礼取得极大的成功，打响自己的品牌。让这次活动成为校园活动的一次经典。

附：活动分工

办公室：负责撰写此次院报五月巡礼特刊所需的稿子以及广播稿。

宣传部：绘制海报，制作条幅。

监理部：负责与媒体社团进行协商，让社团对此次宣传予以支持。网络部：上交去年五月巡礼的材料，与媒体社团保持联系

**第五篇：足球比赛前期宣传**

让“商杯”也刺痒你的心

7月12日，随着最后一粒球入网，2025年世界杯以西班牙队的获胜完美收官。刺痒了世界人民一个月多之久的比赛热情却依旧不减。

2025年商学院第五届足球比赛在这种热情中火热开幕…… 一年一度的足球比赛，更是智慧与协作的竞争，本次球赛将于2025年10月18日拉开帷幕。

目前预期的比赛队伍有：09工企财会市场代表队、10工企代表队、10高工项目人力代表队、10高工财会市场代表队、09高工项目人力代表队、09高工财会市场代表队、08届高工工企代表队、07高工代表队、数字传媒一队、数字传媒二队、理工艺术代表队、满师代表队。

还记得去年的冠军吗？他们矫健的动作，大气磅礴，豪放雄浑，粗犷野蛮，刚健激荡。对抗中抨击出美的折光，欣赏中透出美的赞赏。

此刻，10届的新鲜血液给校园又带来了生机，领头羊还会是去年的06高工代表队吗？你是否已经摩拳擦掌了呢？还在犹豫什么，点燃心中的体育圣火，点燃盛赛的激情，惊住心魄，让“商杯”也刺痒你的心！

敬请期待……

商学院学习部

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！