# 202\_中职招生工作总结范文

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-05-04

*工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩和不足，从而得出引以为戒的经验。本站今天为大家精心准备了202\_中职招生工作总结范文，希望对大家有所帮助!　　202\_中职招生工作总结范文　　为了贯彻...*

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩和不足，从而得出引以为戒的经验。本站今天为大家精心准备了202\_中职招生工作总结范文，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　202\_中职招生工作总结范文

　　为了贯彻落实省、市、县中职招生文件精神，全面贯彻落实“9+3”计划，增强中等职业学校办学活力与发展后劲，扩大县中职招生规模，为学生供给更广阔的发展空间，依据我县教育局中职招生工作方案，扎实搞好我校202\_年中职招生工作，现就我校目前招生工作做如下汇报：

>　　一、主要工作措施

　　(一)成立中职招生工作领导小组

　　组长：王强

　　副组长：王明标杨建宣

　　成员：杨先平李杰宋应周周登海何念军

　　谭信忠胡永发安祥周舒进吴金龙

　　黎启华

　　领导小组下设办公室在招生就业办公室，何念军同志任办公室主任，具体负责招生工作。

　　(二)工作目标

　　根据“9+3”工作目标要求，本年实际在校生中，除考入普通高中学校的学生外，其余学生必须进入中职学校就读。其中，完成我县中职学校招生202\_人。

　　(三)工作措施

　　第一阶段：202\_年4月15日前。明确工作任务，召开中职教育招生工作会议。

　　组织召开县县202\_年中职教育招生工作会议，部署本年度中职招生工作。分解202\_年中职招生任务，签订职责书。

　　第二阶段：202\_年5月3日――6月28日，县职校组织招生教师深入各乡镇进行宣传。

　　工作重点：

　　1、县职校招生教师要深入学校、班级、学生及学生家中，加大我县中职招生的宣传力度，宣传职业教育在全面建设小康社会进程中的重要作用，宣传职业教育的重要意义，宣传我县职业学校的办学特色，宣传国家对中职学校的优惠政策，确保全面完成我县中职招生任务。

　　2、建立我校中职招生工作网。各乡镇要配合县职校搞好招生宣传工作，为县职校供给便利条件。职校要把各种宣传资料、图片、标语等分发或是张贴到各中学。

　　3、中考结束后，各学校核定普通高中录取情景，统计高中阶段录取情景，与县职校共同做好最终冲刺，动员未录取普通高中的学生全部就读中职学校，必须完成今年中职招生任务。实行每周一报制度，将各乡(镇)中职报名进度交县招生考试中心。

　　4、严肃招生纪律，规范招生行为。严格按照教育局关于中职招生的文件精神，对学生进行宣传，杜绝一切违规的招生行为。实行职责追究制和一票否决制。

　　5、分解任务，加强考核。由领导小组把中职招生任务分解到每个教师，同时制定考核细则，把中职招生工作与教师的业务考核挂钩，调动全体教师的进取性。

　　第三阶段：9月30日前，统计中职招生任务完成情景。全面做好新生入学工作。分阶段召开中职招生结账会，谈经验、查原因、上措施、保任务。

>　　二、取得成效

　　目前，我校中职秋季招生工作已取得阶段性成果。截止6月18日，全县各初级中学报名工作已经全面结束，中职单报700多人，中职兼报率100﹪。

　　在今年的中职招生工作中，各乡(镇)中学主动自我加压，因策情施，全面发力，采取了一系列富有特色、富有成效的作法与措施，打出了一整套组织生源的漂亮组合拳，确保了春季招生工作稳步推进。针对有意向的分别跟踪做工作，分批组织参观职中，避免团体参观出现波动或负面影响;主动与职业中学联系，请往届就读中职校友来母校现身说法，更好更实际地解答学生的疑虑，营造浓厚的氛围，构成辐射效应，实现以生招生。近段时间来，各初中生源学校组织到市职中参观的队伍络绎不绝，生源学校与职中坚持了良好的互动合作关系，使就读我校越来越成为广大初中毕业生的梦想之选。

>　　三、存在的困难和问题

　　1、我校实训设备不齐，教学资源匮乏。

　　2、中职招生工作进度仍然不平衡，当前正是组织生源的黄金期，目前，有好几所学校的中职单报人数相当少。

　　3、生源市场无秩序。有好多外省学校有偿招生“偿”得太高。

　　4、特色专业不明显。由于师资力量不足，办学条件不完善或说根本不具备，想在市场竞争中占有一席之地绝非易事。

　　5、声誉的下滑。生源是学校生存的条件，而声誉是发展的基础。而好的声誉构成并非一蹴而就。“重身份、轻技术”的传统教育观念一向影响职业教育的社会地位。中职学校招生教师都会在招生中体会到此刻的家长和学生对中职教育的轻视。

>　　四、下一步工作打算

　　1、加强学校硬件、软件建设，重点是实训设施建设和特色专业建设。

　　2、抓住招生黄金期，充分做好各中学、学生、学生家长工作。

　　3、强化招生机制，明确招生职责。全校师生全体动员，力争圆满完成今年招生任务。

**202\_中职招生工作总结范文**

　　由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的宣传工作，在部门领导的关心、帮忙下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自我本次的招生任务。共召回学历生x人，非学历生x人。现就将本次招生工作总结如下：

>　　一、在思想上：

　　我坚持以服务为宗旨，急家长之所急，想家长之所想，热情、耐心地理解家长的咨询，向学生及其家长介绍学校的概况和专业。

>　　二、在工作作风上：

　　认真仔细的研读学校下发的有关招生的相关政策，以较高的标准要求自我，尽职尽责，将领的的思想领会，吃透，进取主动的做好招生工作。

>　　三、在工作本事上：

　　我感觉招生工作是最锻炼人的，在这一年的招生工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成本次的招生任务。在实际工作中，主要完成以下几项工作。

　　1、宣传工作时是招生工作的重要环节：

　　全方位宣传，营造招生的良好氛围。应对各个学校的无序竞争，我清楚所面临的严峻形势，我人审时度势，认真调定以宣传为招生的突破口即精心选择宣传材料，不仅仅利用编印招生简章，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，利用学校制作的我校宣传片，让学生、家长及社会其他人士全面了解我校的办学特色、成果、专业设置以及国家的职业教育方针政策等。

　　2、组织好招生“队伍”：

　　一个人的力量是有限的，我要利用周围的人脉为自我打造好一个招生队伍。首先确定好自我招生队伍的人员组成，家人、亲戚、朋友、学生。其次，要进行人员的筛选，选出比较有期望的招生代理人，再次，为其进行讲解我们招生的的突破点，最终，给以必须的物质和经济奖励。

　　3、深入千家万户，做好鼓动宣传：

　　进入招生旺季以来，我发扬连续作战的精神，不怕脸难看、门难进，深入一线，广泛宣传。异常是利用上午11点至午时3点的高温时间，利用家长及学生都在家的这一有利时机，我顾不得吃饭，走村串户，力求把我的招生政策宣传到位，使尽可能多的学生及学生家长对我校有所了解和基本了解，以真情和温情感动学生及学生家长。在宣传招生途中，遇见集会，还不失时机地宣传，散发彩页，回答学生及家长所提出的有关职业教育的问题，逐步树立我校社会形象，以求到达良好的社会效果。利用收取到的各校供给的分流生名单，筛选出意向生，进行重点攻关，和学生及学生家长认真交换意见，推心置腹，屈膝长谈，不放过任何一个学生入学的机会。

>　　四、招生存在问题及提议：

　　1、对大力发展职业技术教育的认识不高。受传统观念影响，社会上重普高，轻职专，重学历，轻技能的现象仍较为普遍，读普高，考名校仍是许多家长和学生的执着追求，而念职专，学技术则成了“行为习惯差、文化基础差、家庭条件差”的“三差”学生的无奈选择，甚至一些职专学生连自我都看不起自我，自暴自弃，破罐子破摔，给学校的教学和管理带来了很大的难度，转变观念有待我们的艰苦努力。

　　2、分流生比较集中。招生前期要进行一个现状调查的问题：了解各院校的分流生及毕业生状况及其她们周边人口状况、经济状况、教育状况、目标学校数量。

　　3、经过前期市场调研确定招生内线。要安排内线人员及骨干力量深入进行宣传。

　　在今年的工作中，我提高了自我的思想认识，吸取了往年的工作教训，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，招生就像一个销售系统，我们能够把它分成是售前、售中、售后三个阶段，也以所以我坚持这一原则，今年我所招来的学生都安心学习，都为了自我的梦想、目标而奋斗。总之，202\_年的秋季我会更加努力的完成招生工作，使我的工作更上一层楼。

**202\_中职招生工作总结范文**

　　x年的招生工作已过半，现将过去的招生工作总结如下：

>　　一、x年上半年招生工作过程回顾

　　(一)打响招生工作“x”：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x年年末至202\_年初也不例外。在x年年年末的时候，我x地回顾了x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x出招生过程的“x”。x年年x月份率先带领一批x年X的进行回访x，202\_年的招生第一枪就这样打响了，做到“x”的第一步。

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

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

　　(四)全力进行“x”：抓住契机，以x为切入点，全力准备好202\_年招生决战的全部事宜。在x的时候，完全改变网络报考志愿无法与x的这一局面，“x”，以x大会为形式，吸引x到现场彻底改变x的传统营销策略，全力运用“中国古代营销之母”李子昂的摔琴卖字战术，进而取得决战的初步胜利。

>　　二、取得的点滴成绩

　　(一)202\_年x地域填报志愿第一志愿填报总人数突破300人。

　　(二)202\_年全院录取的考生文理科分出自我所负责的x地区，其中文科分为x分，录取专业是x、理科分为x，录取专业是x。

　　(三)202\_年x地域招生录取总人数突破230人。

　　(四)202\_年所负责的x总报名人数突破50人。

　　(五)202\_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x的先进科学沟通手段：在过去一年x咨询解答的基础上，进而丰富x宣传战术，经过丰富x战术，把x咨询方法做透、做精、做细、做实。比如：自建x和x的结合;x的定时、定量、定质发送;x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x工作：x工作要以x为中心，而招生工作也应如此，而事必躬亲地去做x工作更是招生实践中一切以x为中心的诉求点。例如：平时与x的沟通，包括与x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、战术持续改善。例如：如何应对x，针对于此进行战略战术的调整、改变、创新，提炼出适合自我的招生x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“x试验田”。例如：自我所负责的各个地域的x方法应不一样，进而自我所负责地域各个x方法不一样，以至于自我所负责地域x的x方法到达不一样。

　　(六)吸取团体智慧的结晶，提炼团队精华：毛主席说的好：人多力量大，我认为他说的这句话不仅仅是从数量说的，我们应当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：时刻留意团体中各个成员的工作x方法进行分析提炼为我所用;与团队多交流，学会倾听，相信必须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x工作，提高录取新生的报到率。

　　(二)充分利用x这一契机，x201x年招生工作x。

　　(三)安抚x，做好x工作，稳定x，为建设和谐学校、创立品牌学院尽一份自我的绵薄之力。

　　(四)做好202\_年的招生x工作。

>　　五、工作的一点感悟

　　我认为我们x人员应当研究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x。

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！