# 教育局中小学招生工作总结最新

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-03-11

*总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考中国文库-教育资源网今天为大家精心准备了教育局中小学招生工作总结最新，希望对大家有所帮助!　　教育局中小学招生工作总结最新　　不断提高工作水平和效能;进一步解放思想，更新观念，开拓进取，...*

总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考中国文库-教育资源网今天为大家精心准备了教育局中小学招生工作总结最新，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　教育局中小学招生工作总结最新

　　不断提高工作水平和效能;进一步解放思想，更新观念，开拓进取，全体科室人员团结协作共同努力，较好完成了今年的各项工作任务。今年招生人数1080人;完成了自治区扶贫开发办公室下达给我校的贫困村劳动力转移就业培训工作任务450人，顶岗实习安置率100%，毕业生就业率达98%。现将一年的科室工作总结如下：

　　生源是办学的基本条件，招生是硬指标，它直接关系到学校的生存与发展。由于种种原因，招生出现了诸多的不利因素，招生市场竞争激烈，生源之争已达到了白热化程度，招生形势非常严峻。为了搞好招生工作，完成招生任务，我们继续发扬“四千”精神，不畏艰难，克服了重重困难，想尽办法招生。从招生方案的修订、招生简章的精心制作，招生对策、招生的宣传发动，组织生源、新生入学到录取审批等都做了大量的、卓有成效的工作。重点做了以下几方面工作：

　　1、继续成立招生工作组，分工落实，确保招生工作的顺利实施：根据今年的招生方案，抽调部分责任心强、吃苦耐劳、社会关系多、有招生能力的教职工组成招生工作组，任务到人，分片负责，大家团结协作，齐心协力，为完成招生工作任务提供了有力的保证。

　　2、广泛宣传，扩大知名度：我们精心制作了\_\_年的招生简章，在全区14个市教育局出版的招生指南上刊登;在\_\_日报上刊登学校的招生信息;今年我们共印制发放招生简章、宣传资料近10万份;制作招生宣传展版3个。

　　我们还利用社会招生人士、学校网站、电话、短信、电视广告、通过邮政邮寄学校招生简章资料等方式和手段宣传学校，进行了多渠道、多形式的宣传，有利地促进了招生工作;使考生及家长能够多方面、全方位对学校有更全面的了解。这些措施对于宣传学校，扩大学校的知名度，吸引和扩大生源起到了重要的作用。

　　3、与时俱进，大胆创新。今年招生我校没有制定出台招生优惠政策，加之校园面积小、硬件设施不足，与校园面积大、硬件设施好、有各种吸引人的招生优惠条件办法的中职学校对比，我们的竞争处于劣势。为此我们扬长避短大胆创新：

　　(1)用对南宁附近中学报读我校的学生，安排他们在暑假期间进企业打工，挣第一学期的学习费用的办法。

　　(2)对校企合作订单培养，企业资助学费的宣传。

　　(3)扶贫资助政策宣传。

　　(4)采用就业典型事例促招生的宣传方式，使招生宣传更具特色，更具感染力和说服力。

　　我们把近几年毕业生的就业情况按姓名、生源地、毕业中学、就读专业、毕业时间、就业单位，工资收入等内容制成表格资料，分发到初三班主任、学生、家长手上进行宣传。

　　4、发扬“四千精神”深入乡镇农村，积极组织生源。积极与各级教育局招生办联系，营造和谐的招生环境，坚持深入各地，加强对中学的直接宣传，与初三班主任座谈、到班上向学生宣讲，利用家长会进行宣传，组织学生来校参观等。招生组成员不畏酷暑、日晒雨淋，经常早出晚归，牺牲许多休息时间，接待各中学老师组织学生来校参观考察48批次共569人。深入中学及乡村共350多个(不完全统计)。

　　5、认真做好考生和家长的接待工作：学校招生办公室是一个对外联系和接待的窗口，服务质量的好坏会影响学校的声誉，影响到学校招生工作的成败。我们要求全体招生工作人员统一认识，加强服务意识的教育，在解惑答疑咨询方面做到热情、耐心，有问必答，有信必回。待人接物方面做到热心、细致、周到、快捷,确保招生工作的顺利开展，20\_\_年共计接待2800多名学生及家长。

　　据《20xx年xx区小学招生工作意见》，我校于5月25至5月26日对所辖村的新一年级进行招统工作。现工作已于上周完成，下面把我校的招统工作做一下简单的总结。

　　一、我们首先对所辖村进行了招生工作宣传。明确招生对象为20xx年8月31日前出生的儿童。告知家长招生时间为5月25日至5月26日。学校对招生过程进行严格组织：

　　1、学校招生小组的工作人员学习相关文件精神，必须严格贯彻市、区教育局的文件精神，严格把好入学原则，坚决做到不收取与报名挂钩的任何费用。

　　2、学校成立招生工作领导小组：

　　组长：杜丽珍

　　组员：屈春亮、张国义、禹振亮

　　3、学校与社区居委会加强联络与沟通，按照教育局的规定，将招生简章在5月22日下发到招收对象和村委会，并在辖区内做好宣传工作达到适龄儿童入学率达到。

　　4、学校坚决杜绝在报名时对新生进行任何形式的考试。

　　5、学校做好报名时的各项准备工作，包括报名要求的下发以及招生的服务工作等。

　　二、向相关家长发放了招生简章，让家长明白招生工作的具体要求和所需手续，并在村里和学校门口张贴了招生须知并在学校门卫处设立招生咨询点。让家长明确招生的具体要求:

　　1、具有北五村、魏家堡、王老庄、小裕庄、小康庄、大辛庄、大康庄本地户籍(以取得户口簿为准，含蓝印户口)并在本辖区居住的常住居民子女和在上述村居住的外来务工人员子女均属我校此次新一年级招生范围。

　　2、招生对象：

　　我校此次招生对象是指辖区内20xx年8月31日前出生(年满6周岁)且符合规定的适龄儿童。

　　3、报名时间和地点：

　　20xx年5月25日至5月26日上午8:00至11:00时，下午2:00至5:00时到上马台镇第二小学报名核对信息。

　　4、招生所带证件：

　　(1)、具有辖区常住户籍证明的适龄儿童家长需携带以下证件：

　　招收对象所在户籍的户口本。

　　招收对象所持有的预防接种证

　　(2)、不具有辖区常住户籍证明的外来务工家长需携带：

　　招收对象所在户籍的户口本和招收对象户口页复印件。

　　暂住证及复印件。

　　务工证明及复印件。

　　所在租住的村委会开具的居住证明。

　　招收对象预防接种证。

　　(3)、对于有残疾的招收对象另外附带招收对象的残疾证。

　　三、认真做好摸底工作使我校所辖村内每一个适龄儿童及其家长都知道此项工作，今年共招收新生39人，本地生入学率达到了100%，所辖村的外来人员子女的入学率也达到100%。

　　四、我们还认真对各村流动人口及蓝印户口人员进行摸底和宣传，让村内居住的外来人员知道此项工作对他们的孩子同样适用。

　　五、明确了休学的要求和制度。

　　六、我校对所招收的学生的家长进行教育，要求他们对自己的子女进行必要的学前教育。但学校不进行任何形式的考试和变相考试。

　　总之，招生工作虽已结束，但我们会按镇教办的工作要求对新生招统工作加强重视进行长效管理，确保我校招生工作稳步发展下去。

　　在整个的招生工作中，我们分为三大步来完成。

　　第一步：市场推广

　　开始了第一期的招生工作，我和刘欣秀老师一组，只要负责开发区澳德乐的招生工作。

　　还记得第一天我们什么都没有，一人拿着一个本、笔就去了，在路上我们互相打气、鼓励。快到澳德乐时，我们迎来了第一位家长，当我们还没说几句话时，那位妈妈马上抱起了自己的孩子，匆匆的离开，拒绝了我们，当时我们很受打击，我们在想为什么她会拒绝我们?是不是我们说错了什么?还是目标性太强?

　　于是我们总结经验，首先要面带微笑，和幼儿打招呼，调查的心态来散捞，仅仅是推广我们的专家讲座为目的，这样就会让家长减少抵触，从而能更好的捞到名单，于是我们重新整理话术，调整心态，面带微笑，迎接下一位的家长。

　　同样我也遇到过很“通情达理”的家长,对教育很关注、重视的家长，这样我们的幼儿园得到了更多更大推广，同时也增加了我们很大的信心。

　　还遇到过让我尴尬的家长，会让自己不知所措。但这所有的一切都让自己历练着，成长着。就这样，在失败中找原因，成功里找经验。这是我在幼儿园都体会不到的。

　　同时也让我真正的零距离的了解到了家长对幼儿园的需求和期望。

　　第二步：小区预约

　　在小区里预约相对于市场推广要“轻松”些，我和王志敏老师和赵飞飞老师一组。主要负责新城市花园东门的招生工作。

　　在小区里一定要注意自己的言行举止，因为自己就是红缨的门面，会影响到家长对整个幼儿园的印象，所以会在形象方面更加的严格要求自己。

　　小区推广预约没有我想象的那么简单，因为家长会停下来和你细细的沟通、交流，例如说教学、特色，开始我会很茫然，因为对幼儿园的不了解，但是通过王志敏老师和赵飞飞老师的帮助，也有了自信和家长沟通。

　　在这个环节中我了解到家长对于幼儿写多少，认多少，并不在意，只是在意孩子在这个幼儿园里玩的快不快乐，有没有交到新朋友，孩子在幼儿园时不想给他太大的压力。

　　那一时刻，我找到了另一个目标，以及对“一个好老师比一个好幼儿园更重要”的渴望、理解。

　　第三步：发放门票

　　这个阶段我和田兆冉老师、韩科老师一组。是在新城市花园北门发放门票。

　　在发门票的时候我们是针对已经预约的“准客户”，但是我们还是没有放弃现场预约的新家长，在这个环节中，我们都能够自如的应对家长，以及对家长提出的问题都会很好的解答，完全有了自信，和前两阶段的感受完全不一样。

　　看着家长来领取门票时的那种积极，其实心里很高兴，因为其中就有因为自己的努力而来到红缨幼儿园的家长。

　　其实在整个的招生过程中，不仅提高了自己和家长的沟通能力，零距离了解到了家长对幼儿园的需求和期望，而是令我感悟到最深的就是“建鱼塘—捞鱼苗—供养—大鱼“的那种宣传策略和传统幼儿园的招生区别。

　　明白了在学习中感悟，在感悟中学习，每一次的经历都是学习的教材。

　　我们顺利完成了任务，在整个过程中，我们一起经历了捞单的辛苦，沮丧的泪水，真情的鼓励，收获的喜悦，还有那份真诚的亲情和友情。

**教育局中小学招生工作总结最新**

　　不断提高工作水平和效能;进一步解放思想，更新观念，开拓进取，全体科室人员团结协作共同努力，较好完成了今年的各项工作任务。今年招生人数1080人;完成了自治区扶贫开发办公室下达给我校的贫困村劳动力转移就业培训工作任务450人，顶岗实习安置率100%，毕业生就业率达98%。现将一年的科室工作总结如下：

　　生源是办学的基本条件，招生是硬指标，它直接关系到学校的生存与发展。由于种种原因，招生出现了诸多的不利因素，招生市场竞争激烈，生源之争已达到了白热化程度，招生形势非常严峻。为了搞好招生工作，完成招生任务，我们继续发扬“四千”精神，不畏艰难，克服了重重困难，想尽办法招生。从招生方案的修订、招生简章的精心制作，招生对策、招生的宣传发动，组织生源、新生入学到录取审批等都做了大量的、卓有成效的工作。重点做了以下几方面工作：

　　1、继续成立招生工作组，分工落实，确保招生工作的顺利实施：根据今年的招生方案，抽调部分责任心强、吃苦耐劳、社会关系多、有招生能力的教职工组成招生工作组，任务到人，分片负责，大家团结协作，齐心协力，为完成招生工作任务提供了有力的保证。

　　2、广泛宣传，扩大知名度：我们精心制作了\_\_年的招生简章，在全区14个市教育局出版的招生指南上刊登;在\_\_日报上刊登学校的招生信息;今年我们共印制发放招生简章、宣传资料近10万份;制作招生宣传展版3个。

　　我们还利用社会招生人士、学校网站、电话、短信、电视广告、通过邮政邮寄学校招生简章资料等方式和手段宣传学校，进行了多渠道、多形式的宣传，有利地促进了招生工作;使考生及家长能够多方面、全方位对学校有更全面的了解。这些措施对于宣传学校，扩大学校的知名度，吸引和扩大生源起到了重要的作用。

　　3、与时俱进，大胆创新。今年招生我校没有制定出台招生优惠政策，加之校园面积小、硬件设施不足，与校园面积大、硬件设施好、有各种吸引人的招生优惠条件办法的中职学校对比，我们的竞争处于劣势。为此我们扬长避短大胆创新：

　　(1)用对南宁附近中学报读我校的学生，安排他们在暑假期间进企业打工，挣第一学期的学习费用的办法。

　　(2)对校企合作订单培养，企业资助学费的宣传。

　　(3)扶贫资助政策宣传。

　　(4)采用就业典型事例促招生的宣传方式，使招生宣传更具特色，更具感染力和说服力。

　　我们把近几年毕业生的就业情况按姓名、生源地、毕业中学、就读专业、毕业时间、就业单位，工资收入等内容制成表格资料，分发到初三班主任、学生、家长手上进行宣传。

　　4、发扬“四千精神”深入乡镇农村，积极组织生源。积极与各级教育局招生办联系，营造和谐的招生环境，坚持深入各地，加强对中学的直接宣传，与初三班主任座谈、到班上向学生宣讲，利用家长会进行宣传，组织学生来校参观等。招生组成员不畏酷暑、日晒雨淋，经常早出晚归，牺牲许多休息时间，接待各中学老师组织学生来校参观考察48批次共569人。深入中学及乡村共350多个(不完全统计)。

　　5、认真做好考生和家长的接待工作：学校招生办公室是一个对外联系和接待的窗口，服务质量的好坏会影响学校的声誉，影响到学校招生工作的成败。我们要求全体招生工作人员统一认识，加强服务意识的教育，在解惑答疑咨询方面做到热情、耐心，有问必答，有信必回。待人接物方面做到热心、细致、周到、快捷,确保招生工作的顺利开展，20\_\_年共计接待2800多名学生及家长。

**教育局中小学招生工作总结最新**

　　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积极努力，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。现将工作情况总结如下：　>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《xx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xx概况和教育教学介绍的《xx情况介绍》，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责任认识，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，我们在简朴的校园内插彩旗、书欢迎词、贴明显标识，实行咨询——核对户口——填写报名单等“一条龙”服务，设置家长填单室、学生活动室，向家长介绍学校情况、播放学校宣传媒体，给新生提供参观、游戏的空间……人性化的服务、温馨的校园环境都给来校报名、咨询的家长及孩子留下美好的印象;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。因此，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xx在原有基础上不断发展，办出自己的特色、自己的品牌。

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！