

学校招生工作计划（28 篇）

学校招生工作计划（通用 28 篇）

学校招生工作计划 篇 1

根据《__市幼儿园招生工作意见》（穗教发[]20 号）、《关于印发__市幼儿园招生工作补充意见的通知》（穗教发[__18 号）和《关于做好番禺区__年秋季幼儿园招生工作的通知》（番教文[]17 号）等文件精神，结合__街辖区的实际情况，制订__街中心幼儿园__年秋季招生工作计划如下。

一、招生计划及对象

（一）招生计划：小班 2 个班共 50 人，中班插班 10 人，大班插班 10 人，合计 70 人。

（二）招生年龄

小班：__年 9 月 1 日—__年 8 月 31 日出生的幼儿；

中班：__年 9 月 1 日—__年 8 月 31 日出生的幼儿；

大班：__年 9 月 1 日—__年 8 月 31 日出生的幼儿。

二、招生范围

具备以下条件之一的适龄儿童，可申请入读__街中心幼儿园：

1、适龄儿童其父母一方或双方是在__街辖区内工作的 10 所高校在职教职工(即__街辖区内各高校在职教师、教辅人员、行政管理人員和正式职工，含人事代理人员，下同)。

2、具有__街 4 条保留村户籍且户籍住址登记在__街辖区内的适龄儿童(户籍住址以派出所登记的为准，下同)。

3、具有__街户籍的`楼盘业主适龄子女。楼盘业主及其适龄子女的户籍须于_年 5 月 8 日前转入__街道(以派出所的回执为准)。

4、__街辖区内各机关事业单位在编在职人员的适龄子女。

符合上述条件但逾期不报名或户籍未能在规定时间转入者，视作放弃__街中心幼儿园学位处理。如遇上述 1-4 类适龄儿童报读人数超过__街中心幼儿园招生的学位数，采用摇号派位方式确定入读名单。

5、在解决上述学龄前儿童入读后，还有学位剩余的，可用于安排具有__街 4 条保留村户籍但户籍住址登记在新造镇谷围新邨的适龄儿童和不具有__街户籍的楼盘业主适龄子女入读。如报读人数超出剩余学位数的，采用摇号派位方式确定入读名单。

三、招生原则

1、小班招生。按照《关于印发广州市幼儿园招生工作补充意见的通知》(穗教发〔〕18号)中“自主招生比例_年为15%”的要求,经研究,15%自主招生名额面向户籍及住址均在__街的适龄儿童招生,如报名人数超出15%的招生数,则采取摇号派位方式确定学位,如摇号不中的此类儿童,可再参加剩余的85%招生名额的摇号;85%招生名额面向此方案“招生范围”中符合第1、2、3、4类条件的适龄儿童,如报名人数超出85%的招生数,则采取摇号派位方式确定学位。

2、中班、大班招生。由于中班、大班插班招生人数较少,如报名人数超出招生人数的,招生名额全部直接面向符合第1、2、3、4类条件的适龄儿童进行摇号派位,不进行分批次摇号派位。

3、其他。如满足以上条件适龄儿童后学位还有剩余,则面向第5类适龄儿童招生。双胞胎(多胞胎)报读按照番教文[]17号文件要求实施。

四、学龄前儿童的入园资格审查认定程序

1、申请人按照要求提交相关审核材料,并现场初步审核。

2、初审通过后,填写《__街中心幼儿园入园报名登记表》;对初审不通过的,进行有关政策解释、引导工作。

3、对申请材料再次复核，通过复核录取的名单予以公示；如复核通过的适龄儿童超过每年级公开招生学位的，则采用摇号派位方式确定入读名单，并予公示。

4、公示期过后，向正式录取的适龄儿童发放《入园通知书》。

五、工作安排

学校招生工作计划 篇2

一、幼儿园简介

__幼儿园是黄骅市首屈一指的全日托化管理的幼儿园，管理科学，环境优美，师资力量雄厚。提高幼儿保教质量为中心，注重幼儿素质培养及潜能开发，办园以来获得过大大小小的荣誉证书及称号若干，我们的幼儿园坐落在芳泽小区与东湖小区之间，具有良好的人文环境和独特的教育模式。幼儿园外墙主题颜色为三原色，红、黄、蓝。让幼儿生活在色彩的世界。幼儿园根据总体规划，现面向校内外公开招收 20__年 9 月 1 日入园新生。

二、办园宗旨

让每一个幼儿都能享受到优质教育！

三、办园特综合主题活动

1、双语综合主题活动

以双语教学为主题，注重英语在一日活动中各环节的贯穿，充分体现了双语活动的游戏化，自然化，生活化的特点。使幼儿在游戏中愉悦，兴趣中开发，在双语同步的主题活动中更好地促进幼儿的全面和谐的发展。

2、个性化特长培养

以幼儿兴趣为主，开设了舞蹈、美术、架子鼓、电子琴等兴趣课程，充分满足幼儿成长学习的需要，促进幼儿全面及个性化发展

3、启蒙式经典诵读

通过日常有节奏有韵律的诵读《弟子规》《三字经》《百家姓》等经典著作，让幼儿在潜移默化中感受国学经典，领悟传统文化，启蒙人生智慧，积累人文素质，提高人格素养。

4、全天候爱心呵护

保教结合，爱是一切教育的基础，优秀的幼儿教师，细腻的保育教师，专业的厨师全天候陪在您孩子的身边，用爱心为您的孩子营造一个活动科学化，生活舒心化，教育游戏化，营养标准化，多样化的生活环境！

四、教育目标

培养健康、独立、自信、活泼、积极向上、有创造力的好儿童！

培养儿童良好的心理素质和与人相处、合作、互助的良好品德。

培养幼儿身体正常发育和机能的协调发展，增强体质、培养良好的生活习惯、卫生习惯和参加体育活动的兴趣。

培养正确运用感官和运用语言交往的基本能力，增进对环境的认识、培养有益的兴趣和求知欲望，培养初步的动手能力。扩展幼儿知识，启发幼儿智力。

五、招生年龄

亲子班：两岁以下

托班：2——3 岁

小班：3——4 岁

中班：4——5 岁

大班：5——6 岁

六、报名事项

(一)报名时间：

07 月 30 日开始报名，办理幼儿报名及交费手续。

(二)所需证件：

1、需携带户口册等有效证件。

2、幼儿接种证

(三)需交费用：

(四)报名地点：

(五)联系电话

—

记者昨日获悉，目前，香港各高校内地招生计划基本出台，和去年相比，部分香港高校在提高学费的同时，也提高了奖学金。作为自主招生的香港大学，今年在内地招生录取将首次取消英语笔试。

根据计划，香港高校今年在内地招生将分为两类：一类是有独立的报名程序，即考生要自己到学校报名，依据高考成绩和面试成绩来录取，如香港大学；第二类是纳入内地高招，考生通过填报高考志愿来选择报考，如香港中文大学。预计 20__ 年香港高校的学费将提高到每年 10 万港元。据悉，香港大学预计今年在内地招生 250 人到 300 人，考生申请的户籍来自上海、山东、天津、北京、四川等 20 个省市。由于今年将取消英语笔试，港大将以考生高考成绩和英语面试成绩为依据录取考生。

取消英语笔试

香港大学今年在内地预计招生 250 人到 300 人，比去年有所增加。而和去年最大不同的是，今年报考香港大学的重庆考生不必再去准备英语笔试，而只需要报名申请入学并参加高考就可以了。

据了解，港大录取的依据为高考成绩和英语面试成绩。面试将以英语进行，考生分小组讨论，由港大教授负责评审。面试的目的在于评估考生的实际英语能力、沟通与表达能力。面试时间预计为 6 月底到 7 月初。

据悉，香港大学 20__年内地招生的书面申请截止日期为 5 月 15 日，网上申请截止日期为 6 月 15 日。

学费提高，增加奖学金

同时，内地招生的香港部分高校还将提高内地生学费。港大将由现在的 27 万港元，增加 6 万至 33 万港元，科大与理大也将分别增加 5 万和 4 万港元。与此相对应，部分高校也随之提高了奖学金数额。

香港中文大学将向每名在校的奖学金班学生颁发相当于学费、住宿费及生活津贴在内的资助，总值 50 万港元。而香港理工大学奖学金的上限也将由每年 10 万港元增至 11 万港元。

学校招生工作计划 篇 3

一、目标

最大范围宣传招生信息，让培训机构的招生简章构成社会化散播，基于熟人之间的社交属性，广泛传播，让招生简章迅速在员工、朋友、老学员等各方面人脉资源的朋友圈内火爆！从而引爆学员报名。

二、原理

本营销方案是基于以下逻辑：

1、培训机构透过纷课网后台配置移动官网，上传标准化课程介绍。准备就绪后，导入代理（代理为培训机构社会化资源，诸如员工、朋友、老学员、透过各方渠道的兼职招生人员等），自行设置代理的转发任务佣金机制，靠代理转发效果（转发之后的点击量和报名量）支付佣金，即靠佣金驱动代理转发用心性，当然自己内部员工要强制执行转发。

2、纷课网分两大营销模式：代理营销、悬赏任务营销（红包模式）。基于代理的营销，所有代理同时在朋友圈超多的转发，培训机构招生信息将以几何倍数曝光，比如：一个导入 100 个代理的培训机构，假设每个微信朋友圈有保底 300 人次的曝光度，那么 100 个代理同时在微信朋友圈转发培训机构的招生信息，将会有：
 $100 \times 300 = 30000$ 人次的曝光，更何况代理要想赚取更多佣金，肯定会让微信好友帮忙转发，这样惊人的效果将会相当明显的。这么大的曝光量，对培训机构品牌宣传也是十分有好处的，设想你线下发几万份简章，被扔垃圾箱不说，会累死人的。基于红包的营销，付费用户可充值必须数量红包发布全网悬赏营销，人人参与转发，人人为您招生，眼下滴滴打车红包火不火您的招生简章能不火爆朋友圈吗。

三、必要条件

1、透过纷课网后台搭建专属移动官网，即微站，移动互联时代没有微站，太_了！

2、申请微信公共账号，透过纷课后台将您的微站植入微信公共账号菜单，粉丝经济时代，你不用公共平台聚集自己的'粉丝，那还玩啥！

3、调动所有能做为代理人的关系帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈。透过纷课后台精准统计每个代理的业务量，以及平台总的概况，培训机构不做 KPI 考核，好比无头苍蝇！

4、学员能够透过微信直接报名（纷课强大的后台技术支撑，可随时关注报名状况）。

四、微信准备

本方案的核心是：让员工、培养、老学员等一切资源帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈！

1、将微官网植入微信公共平台，通知现有代理关注微信公共平台——方便代理直接登录个人中心领取任务。

2、添加代理基本信息到纷课网后台，保证电话号码无误，导入代理建立任务。代理可在微官网右上角的“个人中心”注册登录，进入个人页面领取任务转发，并实时查询个人业绩——随时随地领任务。

3、培训机构可透过各方面渠道储备代理，从而扩大代理资源，例如以上提到的招聘兼职。

4、培训机构根据自己的招生对象储备代理，划定目标人群，在目标人群中发展代理转发，精准化散播。

五、亮点策划

1、摔杯为号，统一转发！

所有代理要求在同一时间转发！

纷课网有信息通知接口，任务启动，可第一时间信息通知代理进入个人中心领取任务！

同一时间转发培训机构的招生信息，将会使曝光度瞬间提高！

2、流量转佣、报名转佣！佣金多少，您说了算！

代理转发到朋友圈，随着点击量增加，佣金迅速上升，驱使代理做最大范围的宣传获得更多的点击量。纷课网采用精准的统计算法，领先的防作弊系统，精准统计、实时监测效果！

透过巨大的传播范围和曝光强度，意向学员将十分方便的透过手机报名，只需填写：学生姓名、电话、地区！纷课网自动识别报名来源，即透过哪个代理报名！

培训机构能够简单的统计出来哪些代理在招生上做出了更多的贡献。

3、手机报名享有优惠！

培训机构可自行设定任务周期，周期一过，手机报名活动自动结束关掉，杜绝无效招生。

为了让招生活动有立竿见影的效果，培训机构需要使出必杀技——手机报名有优惠/有礼物，比如：

前 10 名报名的享有 8 折学费优惠！

前 50 名报名的享有什么优惠！

所有透过手机报名的都送什么东西。

相信促销活动方式培训机构很有经验，透过手机端完成，只不过是就是线下搬到线上而已。

4、线上线下同步进行！

培训机构要具备互联网时代思维。

1、线上宣传，线下跟进。线上宣传产生的报名数据，及时回访，迅速邀请报名。

2、线下物料宣传同步线上资料，单纯纸质招生简章承载资料有限，单纯叙述资料更显单调乏味，可言简意赅只做活动展示，将承载微站资料的二维码印在纸质上，例如：1688 元助学金计划，（课程）钜惠来袭，图片展示+二维码。吸引眼球，强迫扫描二维码进行关注。

六、职责划分

1、校长负责制定招生政策、制定微信招生方案，最后总结本次招生的问题和成果。

2、培训机构指定专人操作后台，学习整套纷课网移动招生流程。实时查看营销数据。

3、纷课网负责给培训机构培训整套移动招生流程，并导入完善成熟的解决方案。

4、纷课网辅助培训机构完成整套移动招生的部署工作，并给出有效地营销推荐。

学校招生工作计划 篇4

一、20__年中招类型、专业及计划

学校今年招生计划 900 人，共开设 27 个优势特色专业，包括 15 个“3+2”专业和 12 个三年制中专专业。

15 个“3+2”专业分别是会计、会计税务代理、金融事务、人力资源管理、社区管理、航空服务、铁道运输管理、学前教育、数字媒体技术应用、动漫游戏、电子商务、计算机应用大数据方向、食品质量监督检查、食品生物工艺和制冷专业。

其中金融事务、铁道运输管理、产品质量监督检查、动漫游戏是国家示范校重点建设专业，金融事务、产品质量监督检查是北京市示范专业。

二、“3+2”专业和三年制中专报名、志愿填报提示

录取方式分为提招、统招和补录。

今年教委大力鼓励职业学校提前招生，往年提招计划比例是30%，今年调整到60%。录取方式不同，但录取后是一样的待遇。所以如果孩子一模二模成绩都在400以下的，我们建议学生走提招，在充分与学校老师沟通后，走提招早确定专业录取，学生和家长心里都早点踏实。走统招的孩子一般是希望可以冲下高中，那您就高中后面的志愿把您最想上的学校和专业报在前面，这样可以提高录取机率。提醒同学们，统招报考志愿一定要看好学校统招报考的专业代码，千万别报错了，看看专业的学制是3+2，还是三年。报错了，一旦录取就不能改了。

三、学校对接哪些高职院校及优势专业？

学校所有“3+2”专业与高职院校的对接，均是强强联手，都是与高职院校的强势专业进行对接，有利于学生的就业。

对接北京财贸职业学院的专业：

会计、金融事务、学前教育、航空服务

对接北京政法职业学院的专业：人力资源管理事务(社区管理与服务)

对接北京劳动保障职业学院的专业：人力资源管理事务

对接北京信息职业技术学院的专业：

会计(税务代理方向)、电子商务、铁道运输管理、数字媒体(虚拟现实)、动漫游戏

对接北京电子科技职业学院的专业：

数字媒体(大数据方向)、食品生物工艺、制冰和空调设备运行与维修

对接北京城市学院的专业：产品质量监督检验(食品质量监督检验方向)

四、企业办学优势特色

我校隶属于北京首农食品集团有限公司，是经北京市委、市政府批准，于 20__ 年 12 月由北京首都农业集团有限公司、北京粮食集团有限责任公司和北京二商集团有限公司三级企业联合重组成立，肩负着“保障首都食品安全，服务政府宏观调控，做强做优做大首都食品产业”的责任使命。我们学校作为首农食品集团的一份子，也自感责任的重大，要为首都培养更多更合格的食物类人才，为首都的食品安全贡献自己的一份力。我们校长徐刚非常重视校企深度融合，特地亲自带队到企业去，了解企业用人的需求，坚持请进来走出去的理念，让我们的食物企业资深专家到学校来讲课，让我们的老师和学生到企业中进行顶岗实习，从而提高学生的专业素养。所以我们的食物检测专业和食物生物工艺专业无论是教学还是就业，都具备自己的专属优势。

学校招生工作计划 篇 5

一、目标

最大范围宣传招生信息，让培训机构的招生简章构成社会化散播，基于熟人之间的社交属性，广泛传播，让招生简章迅速在员工、朋友、老学员等各方面人脉资源的朋友圈内火爆!从而引爆学员报名。

二、原理

本营销方案是基于以下逻辑：

1、培训机构透过纷课网后台配置移动官网，上传标准化课程介绍。准备就绪后，导入代理(代理为培训机构社会化资源，诸如员工、朋友、老学员、透过各方渠道的兼职招生人员等)，自行设置代理的转发任务佣金机制，靠代理转发效果(转发之后的点击量和报名量)支付佣金，即靠佣金驱动代理转发用心性，当然自己内部员工要强制执行转发。

2、纷课网分两大营销模式：代理营销、悬赏任务营销(红包模式)。基于代理的营销，所有代理同时在朋友圈超多的转发，培训机构招生信息将以几何倍数曝光，比如：一个导入 100 个代理的培训机构，假设每个微信朋友圈有保底 300 人次的曝光度，那么 100 个代理同时在微信朋友圈转发培训机构的招生信息，将会有：

$100 \times 300 = 30000$ 人次的曝光，更何况代理要想赚取更多佣金，肯定会让微信好友帮忙转发，这样惊人的效果将会相当明显的。这么大的曝光量，对培训机构品牌宣传也是十分有好处的，设想你线下发几万份简章，被扔垃圾箱不说，会累死人的。基于红包的营销，付费用户可充值必须数量红包发布全网悬赏营销，人人参与转发，人人为您招生，眼下滴滴打车红包火不火您的招生简章能不火爆朋友圈吗

PS：如果投入一点点的悬赏营销红包费用的话，一传十，十传百，百传千千万，曝光量更会大幅提高。

PS：培训机构要定好转发简章的开场白，靠优质的资料吸引学员的眼球，让招生简章惨遭猛戳！

三、必要条件

1、透过纷课网后台搭建专属移动官网，即微站，移动互联时代没有微站，太_了！

2、申请微信公共账号，透过纷课后台将您的微站植入微信公共账号菜单，粉丝经济时代，你不用公共平台聚集自己的'粉丝，那还玩啥！

3、调动所有能做为代理人的关系帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈。透过纷课后台精准统计每个代理的业务量，以及平台总的概况，培训机构不做 KPI 考核，好比无头苍蝇！

4、学员能够透过微信直接报名(纷课强大的后台技术支撑，可随时关注报名状况)。

PS：机构必须要充分利用每一个代理的社交资源，最大限度挖掘每个人的招生潜力，深度利用微信基于熟人之间传播的社交属性。小型培训代理少怎样办纷课网告诉你一个绝招，上招聘网站招聘兼职，名曰“微信转发大使”，不影响本职工作，动动手指头转发即可赚外快的事，保准很多人干了。类似的绝招很多了，一般人不告诉他！

四、微信准备

本方案的核心是：让员工、培养、老学员等一切资源帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈！

1、将微官网植入微信公共平台，通知现有代理关注微信公共平台——方便代理直接登录个人中心领取任务。

2、添加代理基本信息到纷课网后台，保证电话号码无误，导入代理建立任务。代理可在微官网右上角的“个人中心”注册登录，进入个人页面领取任务转发，并实时查询个人业绩——随时随地领任务。

3、培训机构可透过各方面渠道储备代理，从而扩大代理资源，例如以上提到的招聘兼职。

4、培训机构根据自己的招生对象储备代理，划定目标人群，在目标人群中发展代理转发，精准化散播。

五、亮点策划

1、摔杯为号，统一转发！

所有代理要求在同一时间转发！

纷课网有信息通知接口，任务启动，可第一时间信息通知代理进入个人中心领取任务！

同一时间转发培训机构的招生信息，将会使曝光度瞬间提高！

2、流量转佣、报名转佣！佣金多少，您说了算！

代理转发到朋友圈，随着点击量增加，佣金迅速上升，驱使代理做最大范围的宣传获得更多的点击量。纷课网采用精准的统计算法，领先的防作弊系统，精准统计、实时监测效果！

透过巨大的传播范围和曝光强度，意向学员将十分方便的透过手机报名，只需填写：学生姓名、电话、地区！纷课网自动识别报名来源，即透过哪个代理报名！

培训机构能够简单的统计出来哪些代理在招生上做出了更多的贡献。

PS：根据自身的实际状况以及课程的利润，培训机构自行设置单个点击和单个报名的佣金提成。并可做佣金上限设定。给多给少，尽在掌握！

3、手机报名享有优惠！

培训机构可自行设定任务周期，周期一过，手机报名活动自动结束关掉，杜绝无效招生。

为了让招生活动有立竿见影的效果，培训机构需要使出必杀技——手机报名有优惠/有礼物，比如：

前 10 名报名的享有 8 折学费优惠！

前 50 名报名的享有什么优惠！

所有透过手机报名的都送什么东西。

相信促销活动方式培训机构很有经验，透过手机端完成，只不过是就是线下搬到线上而已。

4、线上线下同步进行！

培训机构要具备互联网时代思维。

1、线上宣传，线下跟进。线上宣传产生的报名数据，及时回访，迅速邀请报名。

2、线下物料宣传同步线上资料，单纯纸质招生简章承载资料有限，单纯叙述资料更显单调乏味，可言简意赅只做活动展示，将承载微站资料的二维码印在纸质上，例如：1688 元助学金计划，(课程)钜惠来袭，图片展示+二维码。吸引眼球，强迫扫描二维码进行关注。

六、职责划分

1、校长负责制定招生政策、制定微信招生方案，最后总结本次招生的问题和成果。

2、培训机构指定专人操作后台，学习整套纷课网移动招生流程。实时查看营销数据。

3、纷课网负责给培训机构培训整套移动招生流程，并导入完善成熟的解决方案。

4、纷课网辅助培训机构完成整套移动招生的部署工作，并给出有效地营销推荐。

学校招生工作计划 篇 6

严格按照国家、省、市招生考试部门有关文件和会议精神，坚持“以人为本，服务考试”的宗旨，坚持依法规范、严格管理、强化服务、注重实效的工作原则，强化招生服务意识，狠抓考风考纪建设，努力营造公平、公正、公开的招生考试氛围。

一、工作目标

严格按照省市要求完成各项报名考试工作，实现队伍素质不断提高、责任落实进一步到位、考试管理精细规范、四大统考平稳顺利，各项工作顺利完成。

二、具体工作

（一）做好高考（包括中国少数民族汉语言水平等级考试）、中考、成考和自考的报名考试组织工作。

1、高考工作。做好高考政策的宣传，使学校、社会、家长、考生熟悉高考政策法规，做到家喻户晓。把好考生报名资格审查关，责任到人，层层把关，谁主管谁签字，谁签字谁负责，杜绝不合格考生参加高考。

2、中考工作。严把资格审查，做好报名工作。对全县初中毕业生统一电子采像，资格审查实行三级负责制，严防不合格学生报考和重复报考。做好中考特长生、省三好（市三好）、少数民族学生等照顾加分的资格审查工作。

3、成考、自考工作。做好成人高考和自学考试的宣传组织工作，把好资格关。做好考生的报名、缴费和报名信息确认的技术指导，及时准确发放准考证、成绩通知和毕业证办理工作。

（二）继续狠抓考风考纪。

进一步细化我县招生考试工作的各个环节，切实做到每个环节都责任到人，堵塞各种工作漏洞，把维护招生考试信誉的要求落到实处。

1、加强对考生的考前教育。督促各学校搞好考生的考前教育，组成工作组深入各学校宣传招生考试政策，制定有效防范措施。5月份前完成此项工作。

2、加强业务培训。4—5月份，举办学校负责招生的同志培训会，学习省市招生政策，明确工作职责。

3、加强对主监考教师队伍的培训和管理工作。建立各学校主监考档案，督促各学校搞好监考教师的培训和管理工作。

4、完善电子监控系统。强化硬件管理，重点搞好监控系统的技术维护。进一步完善各项制度。保证考场监控、考点监控、县招办电子监控指挥平台和省市电子监控指挥中心在考试期间成功链接，切实发挥电子监控的监管作用。

5、做好试卷的安全保密工作。加强保密室建设，与公安、保密部门配合，做好试卷的安全、保密、保管和押运工作。坚持试卷由招生办、公安、保密三部门共管制度，坚持试卷追踪检查制度，坚持考试日报制度、坚持责任追究制度。

6、搞好社会宣传工作。充分利用广播、电视、画廊、条幅等形式，向社会及时宣传发布招生考试政策和相关事宜。

7、层层签定责任状，做好考试安全工作。继续按照“分级管理，逐级负责”的原则，建立健全组织领导，加强对备考、组考、施考等每一环节的的安全管理和监控。继续做好与各高中、初中学校校长、招生负责人员签订招生考试工作目标管理责任书。

（三）抓好招生队伍自身建设。

学校招生工作计划 篇7

面对很多机构招生难的情况，为便于机构招生，实现相互配合，家长汇个性化测评系统针对各个机构共同的特点，对招生提出如下建议方案：

一. 招生人员

招生组长，招生业务员。

二. 工作要求

1、统一管理，按照规定的时间完成招生目标。

2、组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。

3、礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。

4、有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

三. 工作安排

- 1、发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。
- 2、在学生集中地大门口进行设点招生。
- 3、在组长的安排下进行电话招生。
- 4、一些业务员可进行游击招生。

四. 具体事项

(一) 人员安排

1、在机构大设点，在设点时间中，必须保证有 3 名业务员在此进行招生。没有值班的业务员可以在周围进行游击招生。业务员务必对个 2。在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长聊天。

(二) 招生时间

在 6 月 26.27 日以及 7 月 3 日至 7 月 15 日进行设点招生。设点时间为早上 8 点至中午 12 点以及下午 2 点半至 6 点。晚上 7 点至 8 点招生业务员可以以散步形式进行宣传活动。

(三) 招生对象

中小學生(小学一二年级学生需在家长陪同下进行评测)

(四) 招生业务员须知

(1)、招生时的穿着打扮要得体，给学生家长一个好的印象。不要穿拖鞋，尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2)、在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到情况要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好！

(3)、在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将家长汇个性化测评系统相关资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时一定要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

(4)、电话招商时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

五. 工资分红

1~10 人每人 50 元 11~20 人每人 60 元 20 人以上每人 70 元另以上为建议水平，测评使用机构可根据自身情况及所处地区酌情调整。

六. 活动优势(重点向家长介绍的内容)

1、我们有区别于其他一般知识点培训，这是一个一对一测评的系统，找到学生的优势与劣势，有针对性地去调整学生的情况，让其达到最优。

2、关注留守儿童，我们会提供 20 个免费的机会给他们，让他们也体验个性化测评系统的魅力。

3、我们的主题是手拉手、心连心，所以我们会让一些有条件的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子的交流能力和认知能力。

4、我们专注让孩子们养成一个良好的习惯，不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们各种能力。

5、我们的教学内容生动灵活，现场为孩子准备了很多开发智力的玩具，还开发了一些有益的游戏，让学生在玩的过程中逐步提高，激发孩子天赋，引导孩子更健康、快乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的情况，是为孩子长远负责的一套公益性系统。各机构要抓住这一本质，找到适合自己招生的方法，让家长汇个性化测评系统更好地服务于学生、家长，服务于学校。

学校招生工作计划 篇8

一、招生前期工作安排(20__年6月15日——6月20日)

1. 统一各院校所招聘教师与负责人，分配不同的工作点，并分组进行实地调研，调研内容分包括教学点所在地有哪些学校(主要为中、小学)，各学校放假时间，附近还有哪些培训机构及其培训内容与动态。

2. 调研结果汇总，在了解其他培训机构动态及招生情况的基础上，选定我们需要进行重点宣传的学校，确定我们进行招生所用的形式(具体见招生中期)，招生目标，开设课程及优惠政策等。

3. 调整各区域任务，确定各站点负责人和注册招生员，并进行招生人员的培训，请有经验的教师或宣传人员讲解招生计划与宣传技巧，并分配任务，做到程度的挖掘招生人员潜力和举实例，在20__年的基础上进一步完善招生网络。

3. 材料准备部要制定广告标语、条幅、展板、招生简章、宣传单的内容及其数量，派发小礼品(印有学校标识字样的太阳帽、广告气球、扇子等)，去年培训课及优秀学员的照片记录、上课所要向学员发放的资料等。

二、招生中期工作安排(20__年6月20日——20__年7月5日)

1. 普通发单

派发对象:小学生到初中学生，发给学生家长

派发地点:学校门口、大型超市附近、公园等学生家长常出没的地方

派发时机:对于学校，一般在学生中午、下午放学，周末放学及暑期放假当天(此时接送学生的家长较多);对于超市、公园等，选择在下午购物家长较多且较清闲的时候为好

具体办法:可提前半小时到达学校派发现场,和等待孩子放学的家长进行攀谈、沟通,尽可能取得家长的联系电话、有意向的科目、希望我们暑假开设的科目等等。每个点覆盖2到3个发单人员。

2. 搭建咨询台:

在每所学校门口设立宣传咨询服务台,接待由发单人员带来的想具体咨询的家长,吸引家长前来主动咨询。可放置宣传栏,介绍我机构的情况、特色等,并加以布置以前优秀学员的照片及培训情况的宣传我机构的学习效果,布置彩色气球等,将小礼品放在醒目位置,吸引家长前来咨询,并为其赠送礼品。当场报名者可优惠。

设点时间:与在学校进行宣传的发单人员同时工作

人数:2-3人

任务:为家长具体介绍我机构培训项目;帮其选择适合其孩子的培训课程;介绍其参加公开课等;当场未报名但稍有意向者即可记下其联系方式,事后再电话联系,亲切关心其孩子情况

3. 教学点工作

接待报名组:接待家长报名,并鼓励带动邻居、朋友,说明优惠政策

优秀教师组:准备公开课,积极投入,让家长与学生在公开课中感受到我们的

认真与热情

财务组:负责统计各项消费支出

后勤组:加强与招生人员的联系,为咨询点提供水、宣传单、彩印页等的供应

【注】:

1. 宣传单页要简单明了。很多培训学校设计的彩页,往往都想着面面俱到,任何时候都可以派上用场,其实这样往往适得其反,密密麻麻的发给家长手中,家长很难有耐心看完。

2. 彩页设计要遵循以下几个要点:色彩明快、内容简洁、有针对性的区分制作、重点部分一定要醒目。

3. 要确定好本机构的标语,如“让你的孩子超越自己”、“别让你的孩子输在起跑线上”,引起家长情感上的共鸣,在家长中形成独特的形象。

4. 老师的专业水平(在以往的接待中,发现家长很注重任课老师的学历、教学经验等)。

5. 为了让我们的宣传人员更加正规,可以统一着装,或佩戴统一工作牌,尽可能多的使用文明宣传术语。

6. 充分运用敏捷的思维逻辑,良好到位的言语表达,耐心为学生、家长解决问题,与学生、家长之间保持朋友间的信任与好感,避免过度推销。

7. 全体人员都应对工作充满信心,要井然有序的做好每天每项工作,提高工作的效率。

三、招生后期工作安排(20__年7月5日——7月8日)

1. 此时学生已放假，保留小一部分宣传人员，主要在下午一些休闲场所进行招生宣传工作。

2. 对登记了但未报名的家长要加强联系，关心其孩子动态，争取最后的学员数量；关心问候已报名学员，及时通知各项事宜，争取没有退费人员。

3. 整理学员资料，根据数量及所学课程准备需要的材料等。

4. 完善教学点的布置及教师教学任务的分配，根据招生情况及时做出相应调整。

5. 若无意外情况，7月9日开始正式授课。

学校招生工作计划 篇9

一、学校网站

网站的建立要充实精美。内容包括：课程介绍开课计划师资状况学校资质。相关的学习资料学习软件学习视频融为一体。成为一个介绍学校与学习资料相统一的网站。学校网站还要有在线咨询系统，对于访客可以进行在线咨询。

二. 合作网站

中国有许多教育网站，也就是招生代理的网站。

很多都是免费的，在上面可以发表一些本校的课程，和相关的课程开课计划学费等。比如神州学习网培训通等等。这些网站在百度谷歌等搜索引擎可以搜到。通过这些网站可以找到自己学校的课程。有利于招生。

三. 搜索引擎推广

现在常用的搜索引擎包括百度谷歌雅虎和狗狗，一般语言学校都用百度和谷歌这两个搜索引擎，百度的比较早不同年龄的人基本都用这个，谷歌比较潮流年轻人用谷歌的比较多，用什么看学校的定位了。

四. 帖子的宣传

在一些学习论坛或者一些知名的问答网站发一些学校的好评帖子。比如天涯问题，雅虎口碑等等。在发帖的同时也要附上学校的网站。

五、招生代理的系统建设

在各大高校设置招生代理招聘一些想创业的大学生做招生并给予一定的提成。

六、单页宣传(中国有些学校只用这一种招生方式)

在大学高中学校的门口，发单页做单页宣传，小学初中要发给家长。可以在单页中设定一些免费试听的课程，还有提示一点的是免费的课程一定要针对特定的人群。

七、校内老师的宣传

通过各种方式，对于初中高中学校老师进行联系，也可以增加很多是生源。

八、和相关可以合作的机构建立合作关系

比如外语学校可以和留学中介建议一定的合作关系。艺术学校可以和课程辅导学校建立一定的合作关系互相介绍学生。

九、报纸广告现在已经成为形象宣传的作用招生效果一般。

十、制作一个学生信息的软件系统

录入所有咨询学生的信息，设定免费的试听课，给学生发短信，打回访。

学校招生工作计划 篇 10

一、指导思想：

在校党支部校长室的新学年工作计划的指导下，团结奋斗，真抓实干，勇于创新，与时俱进，招生就业工作计划。稳定发展职业教育，继续推行校企合作和南北联合办学模式，力争在籍职高学生300名左右。加强招生就业宣传，完善就业服务体系，满足社会需要，努力向社会输送合格的人才，提高我校职业教育为地方经济建设的服务功能。

二、工作目标：

1、认真细致的对招生情况进行深入总结，完善各类资料，协调多种关系，不断完善招生计划。

2、根据学校实际和社会需要，加强与用人单位的联系，与优质就业单位建立长期的合作，以“出口”拉动“入口”。

3、创新宣传方式和招生方法。加大宣传力度，继续加强与生源校的融洽关系。

4、依托无锡市工业学校和惠山职教中心，继续实施南北对口招生，招收“1+2”或“2+1”模式的春、秋季学生 100 名左右；本地学生 60 名左右。

三、工作重点：

1、__级新生及徐州学生编班，解决招生遗留问题，与校内、外各部门做好衔接工作。

2、根据本部门的工作特点，特别要对《劳动法》、《未成年人保护法》及相关经济法律法规的学习，树立法制意识，增强法制观念，不断提高对各项政策、法律、法规的执行水平和执行能力，做到一切按照法律办事。

3、根据我校实际情况及就业需求，选准专业及培训方向，加强与企业的联合，努力稳定我校的学生就业实习。为下学期及以后招生专业的制订和学生就业做好准备，工作计划《招生就业工作计划》。

4、加强本部门人员的岗位学习进修，不断进行知识更新，提高适应新形势、新需要的能力。

5、建立完善的学生顶岗实习规章制度，加强对企业等各用人单位的考察制度，努力减少失误，不做无准备无把握的学生输出。

6、推进校企联办学，探索用工培养模式，抓住企业用工需求机遇，与企业确立长期发展的关系。

7、通过班主任、职道课加强对在校学生的心理、家庭情况、思想观念等的调查了解，强化学生的就业观、成才观，提高学生的自主就业能力与择业水平。以不断提高学生对工作的认识，使学生正确认识自己，正确认识社会，正确对待工作。

8、为改善徐州贫困学生学习和生活条件，开展勤工俭学活动。

9、加强对学生就业工作中的安全防范与事故处理程序的方法研究，做到预防为主，规范处理为辅。

10、加强我校学生就业单位资料的管理，对学校学生就业过的企事业单位进行整理，并录入电脑，建立一个较为详细的学生就业单位资料数据库，为下届学生的就业推荐提供去向。同时可以对毕业生的就业情况进行有效的统计。

四、具体工作：

1、20__级新生、20__级徐州学生名单核对工作

- 2、20__级新生、20__级徐州学生补录取工作
- 3、编制__级新生、20__级徐州学生花名册
- 4、20__级新生、20__级徐州学生花名册送各部门及班主任
- 5、招生名单送职教中心、市工业学校审批
- 6、配合做好新生入学报到工作
- 7、核实、统计新生原所在班级
- 8、办理二年级个别学生转学工作
- 9、统计徐州学生及外地学生数，购买火车票优惠卡
- 10、到工业学校办理学生证
- 11、协同班主任做好__级实习就业学生调研，配合公司处理学生顶岗实习中出现的问题。
- 12、20__级毕业生就业情况统计上报
- 13、20__级实习就业情况汇总
- 14、整理 20__级实习就业资料
- 15、收集 20__级实习就业资料
- 16、联系勤工俭学单位
- 17、有序安排双休日学生勤工俭学

- 18、结算并发放勤工俭学报酬
- 19、走访实习就业单位、加强与用人单位的合作
- 20、收集实习就业资料，为明年就业宣传作准备
- 21、加强顶岗实习学生安全教育
- 22、完善实习就业协议
- 23、做好 20__级学生生源调查工作
- 24、期末资料汇总

学校招生工作计划 篇 11

一、首先园况分析

园内现有的教室，如托班、大班、中班或小班，各有几个，各个教室里现有人数与满员人数显示对比。

二、统计预计招生考试人数

经过园况分析，预计各教室的招生考试人数外，另外是否还需增加教室，现有教室加新增教室共计招生考试人数

三、招生考试措施

1、通过幼儿园网站上发布相关信息进行宣传，将校园网站进行完善。

2、通过才艺表演进行宣传。

利用节日进行宣传活动：如商场内部或一些少年宫广场，由各教室内部进行演出，与此同时教师进行宣传和介绍活动。

四、与父母进行面对面的交流

具体办法：到各小区、商场、超市进行宣传活动。与小区的物业进行联系，可以张贴海报，可设专门咨询点。

注意事项：在与父母交流的内容要完整、准确的体现幼儿园的特色，并留下父母资料和联系电话。事后与父母取得联系，以便确定其来园参观或参加活动的时间。

时间安排：各位教师可以根据自己的时间进行安排，如下班后、周六、周日等。

学校招生工作计划 篇 12

一、指导思想：

认真贯彻上海市教委 20__ 年本市义务教育阶段学校招生工作的实施意见，严格遵循区教育局实施意见中提出的基本原则，认真贯彻执行《义务教育法》等国家和上海市、宝山区的有关法律法规，坚持义务教育阶段公办学校招生相对“就近免试入学”的原则，坚持公开、公平、公正的原则的思想为指导；坚持以人为本，满足本区居民享受优质、充分的义务教育的权利，统一思想、齐心协力，保证我校招生工作的顺利开展。

二、招生工作领导小组

组长：吕朝红

组员：贾敬喜严鸽燕黄景芬李华施娟徐丽莉

三、：

1、具有本区户籍，于 20__年 8 月 31 日前出生的适龄儿童。

2、适龄的符合条件的农民工子女（由镇教委审核并调配）。

四、招生范围（高境二小辖区）：

高境一、二、三村、高境村马桥村（逸仙路以西村宅）

杰圣家园：殷高西路 331 弄

三花现代城：云西路 219 弄

馨良苑：新二路 183 弄

四季绿城：新二路 999 弄

五、招生班额：3 个班

六、报名时间：

20__年 5 月 21 日、5 月 22 日（两天）

5 月 21 日（周六）上午 8：00——11：00 下午 1：00——4：00

5 月 22 日（周日）上午 8：00——11：00 下午 1：00——4：00

七、操作原则：依法、稳妥、规范、服务

八、具体日程安排：

1、4月25日在校门口和校区范围内各居（村）委会张贴适龄儿童新生领取“入学告知书”的通知。

2、5月7日，上午8：00——11：00 下午1：00——4：00

本校校区凡适龄健康儿童持户口薄到校领取“入学告知书”并签收。蓝印户口、持引进人才居住证等儿童到学校登记。

5月8日，区培智学校（子青路28号），接受残障儿童咨询。

3、5月16日前，家长将告知书回执返回学校教导处。

4、5月21日（周六）5月22日（周日）

上午8：00——11：00 下午1：00——4：00

新生持户口薄、入学告知书到校核实户口、登记报名。

5、6月30为公办学校受理“就近免试入学”学生办理入学手续的截止日期，逾期办理者，由区教育局行政部门另行统一安排。

6、8月15日发新生录取通知书。

九、招生说明

1、新建住宅公建配套尚未落实的地块新生入学，可由学区或镇教委协调安排，确保新生按时入学。

2、持人才引进居住证、父母一方为本区户籍居民的适龄儿童要确保安排入学。

3、为限制部分学校无序择校行为，对户口迁移作如下规定：

(1) 全家（父、母、孩子）户口入直系亲属户籍内并与老人同住的，迁入应当在一年以上。迁入其它户籍内的将另行调配。

(2) 如购买商品房的户口（受政策限制）未能迁入的，可凭房产证（产权须有父母及孩子姓名）。

(3) 因市政动迁，重大工程需要的动迁户，需提供市有关部门的证明。

学校招生工作计划 篇 13

一、营销目的在一定周期内使招生的规模幅射所有的居民村，熟悉三分之二以上居民家庭的构成及其联系方式，从中发掘现有客户和未来的潜在客户。通过宣传推广使居民对了解度达到 80%以上，认知度达 45%以上，在社区取得较好的口碑并产生较好的社会效益。

二、推广周期及目标以三年为一周期，分三个阶段实施预期每年在班学生达 280 名以上，学生流失率在 8%以下不包括自然流失

三、人员配备及支出预算初期预算约 25000 元左右

1、外招营销推广员 6 人：采取提成与底薪递减的薪资方案。三个月试用期每人约千元，共 6000 元。

2、校方营销推广专员 2 至 3 人：负责外招员的培训，协助，和社区活动的联系、直辖市以及方案执行。三个月试用 9000 元。

3、宣传品的费用：2500 元。

4、专职任课老师兼职性质：每天 50 元，每年约 100 天课时，约需 6000 元。

四、具体措施第一阶段探索期前三个月营销员的培训六人分为三组进行社区走访，每组必须有一名女性，要求以学校为中心向外幅射，时间为 19：30 至 20：15，每天完成三户。晨跑时间：着制服，第周改变路线。时间：7：30 至 7：55。专业知识培训：9：00 至 11：00。户外走访时间：15：00 至 18：00。

宣传品精选 3000 句日常生活英语编辑册，录成光盘作为内部资料随走访选择性的发放，光盘内要求有教学互动的内容，不得多于十分钟。社区合作与社区联系合作进行老年人和成人英语的免费课程培训，扩大认知度，信任度。根据学校的有限资源选择受众范围，要求尽量合理分配。其间建立信息库户外英语角成立户外英语角，可以与周边的学校协办。

客源置换与社区知名或信誉度高的单位进行客源转换隐性费用，以取得双赢。第二阶段拓展期二年时间稳定营销队伍：此段时间人员流失很大，根据具体情况考虑人员的补充和本项活动的终止。

主要是扩大效益及信息收集的成果如何。销售人员进入收获阶段，留下的销售员可以自给自足，应着重激励引导和必要的重新定位。晨练方式已经成为习惯，既增强了员工的本质又巩固了学校在居民中的依赖度。定点英语角的成立能最大限度的聚集人气，扩大影响度，达到媒体自主宣传的目的，使受众呈几何度增长。免费的成人、老人培训与英语角成为一个品牌。可寻求赞助合作商。此期间可以与企业交换服务。第三阶段验收期后九个月逐步完善信息库收集资料的分类，建档，建立数据库。巩固前段时间的成效，找出不足及疏忽的地方，加以完善改进。检验宣传收益率。

开发英语教学以年的教学内容，提升教学附加值。使_学校成为孩子从学校到家庭的第三个连接点，成为他们的三度空间。我们的教育是不同于学校的压力，也不同于家庭的封闭，要传达的是快乐，创造，自由，联想的教学理念。要让孩子们乐于到学校来并成为他们成长中的亲密伙伴。

五、方案的可行性论证调查学校结构、近期目标、战略形式、教学导向。社区环境组成，人际脉络。人才的储备。财务状况。师资力量。硬件配备。专业技术知识支持情况。现阶段民意调查

方案一：竞价广告

所谓竞价广告，就是购买百度或者其他搜索引擎的竞价关键词，但事实上，这也是一笔不小的投入，但是之所以被那么多学校接受，是因为它有一定的精准性。用百度的说法，是按效果付费。是否真的是按效果付费呢，当然大家可以见仁见智了。其方案是，一个学校购买一些关键词的较优排名，当有用户在搜索引擎里搜索这些关键词的时候，该学校的网站排名靠前，这样的话这个学校的网站被点击的可能性就较大，也就有一定机会获得该生源。

虽然，这种方式有一定的弊端，比如容易被恶意点击，而且转换率不会太高，但是发现：在目前的网络推广方案中，由于百度的市场占有率之高，而搜索引擎的使用率之普遍，这种方式可能是相对来说效果教好的了。当然，竞价广告也是一笔不小的投入，对于学校来说，没有一定实力也是消耗不起的。

方案二：网络代理招生

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/215324104013012123>