2023年竣工验收报告英文翻译(汇总8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇一

学校从高三开始，再到高二、高一，按照在校在籍生、在校不在籍生、不在校在籍生、复学生、休学生、转来生、转出生、借读生等学生类型统计登记，下步完善电子档案及文字档案，并且随时统计修改，力求做到准确。

(三)学生发展报告中的文字填写存在书写潦草、混乱现象;(四)学生发展报告书印刷及纸质不精致，或影响学生的一生。

招生考试方面：这项工作任务繁琐，可以说事无巨细，高考、中考、会考、小升初考试、学校各年级重大考试，以及上级有关部门组织的'考试等，考试人员的安排、协调，考场设置，考务物品准备，电子监控，时间信号调整，考试培训会场安排准备等等。

(三)考试人员的安排，考场设置，考务物品准备，电子监控，时间信号调整，考试培训会场安排准备等方面，需要更加完善;(四)由于缺少经验，导致有些考试(如小升初考试)秩序不理想，不应让学生家长进入校园，应该安排专门的老师做导引进行疏导。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇二

一. 配合各专业办积极开展三个省级示范专业的市场用人情

况的调研，在二月中旬、三月初拿出调研报告，力争心中有数。并且在校企合作联合办学上争取有所突破。

二．协助校长室制定xx年招生计划、招生政策和措施。

四．对03级实习生加强管理，规范管理，加强实习指导教师（班主任）队伍建设，明确工作职责，落实对实习管理班主任工作的按月考核。（4月份）

五．积极开发联络新的用人单位及实习单位，配合各专业办提前做好04级中专和02级高职学生的实习安排工作。并及早落实实习管理班主任人选，对实习管理班主任进行培训。（3-6月份）

六．认真组织好05年4月份在我校举办的中等职业学校03级毕业生全市用人单位招聘会。

七．推广苏旗广告公司成立团小组工作的做法，力争在有条件开展团组织工作的实习单位中联合校团委建立团组织并开展工作（以培养职业道德、做好实习工作为中心工作内容）。（2、3月份）

八．争取编辑4--6期《实习简报》（3--6月份）

九．继续充实校园网“招生就业”栏目的内容。争取在四月底增添xx年新的招生咨询问答内容。并增设招生在线解答栏目，建立网上报名，登记系统。收集考生信息并及时联络。（5月份）

十．联合各专业办做好带毕业生回访初中生源学校工作，落实毕业生（已有较好工作单位及较好经济收入）人选，深入进行招生宣传，为xx年的招生工作做好铺垫。

十一．抓住xx年中考体育加试、市、区中考现场咨询会等机

会，认真组织做好xx年招生宣传工作，（3-7、8月份）

十二. 布置安排好03级中专、01级高职学生毕业的各项工作。如各项表格的填写，毕业生档案材料的准备，帮学生做好自荐及推荐工作，并尽力联络实习单位人事部门领导，力争多留用毕业生，提高毕业生录用合同签定率。

十三. 继续做好初中学校生源基地的招生宣传工作，调整落实责任人，明确任务，深入做工作，扩大宣传，加强宣传力度，建议校领导明确并实施对招生责任区中层干部奖励政策，鼓励支持中层及教师积极开发新的生源基地学校。（4月份）

十四. 争取四月初完成今年招生宣传材料的准备工作。

十五. 积极开展中国职业技术教育学会《中等职业学校加强就业指导工作的研究与探索》课题中《就业指导工作密切与企业联系的方法与途径的探索》子课题调研工作，争取在xx年底。完成调研工作并且拿出一批调研成果来。

十六. 扩展办学思路、积极开发新的办学模式，探索与苏北职业学校联合办学的新模式。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇三

春天来了，新的学期又开始了，孩子们也终于进入了幼儿园最后一个阶段。不管是对于孩子还是对于我来说，这学期是特殊的一学期，是幼儿园有重要意义的学期和紧张忙碌的学期。为了能进一步提升自己,结合上学期工作的不足，现制定本学期的个人计划，希望对自己能有所提高。

在新的学期里一定要学习领会教师道德行为规范，并在工作中不断地鞭策自己，以饱满的热情参加到工作中去，时刻严格要求自己。

希望能在以下几个方面都有所提高：

1、教学方面，我将认真准备幼儿活动所需材料；写好每一次教案；多学习，把先进的幼儿教育经验运用到自己的教学中；多反思，结合自己班幼儿情况实施适当的教育方法；有机会要多到别的班级走走、看看、听听、取长补短，促进自己的发展；多向经验丰富的教师请教学习。

2、生活中，热情待人，友爱助人，谦虚为人，团结向上，与同事互帮互助。班务工作中，严格要求自己，以身作则做好本职工作。

本学期我制定了以下目标：

1、加强自身基本功的训练，如：讲故事、画画、弹琴等。

2、尽快提高自己对本班幼儿的管理能力。

3、认真学习，努力提高自己的专业素质。

4、继续加强家长工作的开展，做到与家长适时、有效的沟通。

措施：

1、积极参与园里举办的基本技能比赛：讲故事、弹钢琴等。

2、多向富有教学经验的老师学习，注重榜样借鉴、内化，争取尽快提高自己的管理和教学能力。

3、自从幼儿园微信平台建立以来，我们与家长们的关系更进了一步,本学期将继续努力。除了及时关注微信平台外,还要加快家园联系栏内容的更换频率,为家长提供优质服务，努力使自己做的更好。

4、积极参加园本培训，并通过多种途径：幼教刊物、多媒体

技术、观摩、听讲座等，吸取教育学科的新知识、新技能。

严格要求自己，保证工作时间，做到一学期不请假，不无故迟到，不旷工；用饱满的热情对待工作。

本学期我要继续加强与家长的沟通合作，热情地接待每一位家长，主动向家长反馈幼儿在园的各方面情况，耐心解答家长提出的问题，积极与家长磋商幼儿教育问题，虚心听取家长意见和合理建议，取得家长们的理解和信任，拉近家园之间的距离，增进家长和老师间的关系。

以上是本学期的个人计划，我一定努力去完成，也希望各位同事和领导加以督导和指正。希望在领导的培养下、在自己的努力下，有所收获有所成长。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇四

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,做到最大程度的挖掘招生人员潜力和举实例，在20xx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。

1. 普通发单

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

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

认真与热情

财务组：负责统计各项消费支出

【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，密密麻麻的子发到家长手中，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。

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月月9日开始正式授课。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇五

1、认真贯彻市、区教育行政部门意见，以国家和上海市的有关法律法规为依据，依法健全和规范本校六年级新生招收入学制度和行为，依法实施义务教育阶段民办学校招生入学工作。

2、在义务教育阶段，为升六年级的学生可持续优质发展提供择校机会，满足部分学生择校(明珠中学)的需求。

2、择校报名学生来校面谈时，家长偕学生本人带户口簿原件和四年级第二学期，五年级第一学期《学生成长记录册》以及五年级第二学期作文本、数学、英语练习本各壹本。

3、对报名学生提供的`上述材料进行审阅。并于x月x□x日来校面谈，择优录取。

4、拒收奥数成绩和各类竞赛证书，不进行学科考试。

根据学校办学规模，学校的实际状况□20xx年六年级拟招收四个班级x人。招生范围为：本区在籍小学五年级学生和今年x月x日之前户籍在本区就读在外区小学五年级学生。(已在就读小学填写过回户籍地就读登记表)。

五月上旬向社会公布招生信息。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇六

今年的招生工作有一定的困难：一是同类学校竞争激烈，相互争抢生源，各旗县区都搞生源保护，禁止学生外流。二是学校迁址，红山区内学生入校量要减少，基于以上情况招生人员要打起精神明确任务，早准备、早行动、确保任务的完成。

开展社会调查，进行了市场预测，利用相应的时间同各专业取得联系，了解各专业对招生工作的看法，听取他们的建议，掌握相关专业的人才需求情况，同时摸清重点生源学校的部分情况及毕业生数，同时对各级各类的职业学校广泛接触，沟通招生信息、交流招生经验，掌握第一手资料为开展下一步工作打好基础。

1。实施春秋两季招生策略，春季招生有利于学生的就业和控制生源的流失，今年的春季招生工作正在进行。

2。根据专业制定切合实际的招生简章，做到图文并茂，展现我们新校区的风采。

3。利用有效途径，开展工作

（1）根据了解各初中的生源情况，继续组织我校招生人员到红山区各初中学校宣传我校的专业特点、优势、国家对职业教育的优惠政策、就业方向等，并及时将招生简章发放到学生手中，或将各初中将毕业的学生领入我新校区参观，展示我校专业实训等。

（2）提前到旗县区招生点对招生大户的地区做细致的工作，时间放长一点，能见到班主任见班主任，能见学生见学生，能见到家长，做到嘴勤、腿勤，重点学校重点做，积极宣传我校的办学成果和办学特点，以及国家对职业学校的优惠政策让家长、社会充分地认识职业教育的发展。

（3）充分利用广播、电视、新闻媒体、展板等加大力度做好招生宣传。

（4）在招生工作中，注意开辟新的招生地区、招生点。

4。假期成立咨询点，及时对来校和家长及学生讲解他们提示的问题，让他们满意而归。

完善报名录取手续，做好新生的录取咨询接待工作，及时发放录取通知书，根据学校的要求，相关专业面试，不合格的学生坚决不录取。

20xx年是我校招生工作的重要一年，任务艰巨，责任重大，我相信有全体教师的支持和鼓励，我们一定把握机遇、克服困难、开拓创新、认真工作努力完成招生任务。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇七

1、各区、县教育局组织考生填写《志愿表》，估分填写，6月20日前报送市、县教育局职成科。

2、各区、县教育局组织学校填写□20xx年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》，6月20日前报送市、县教育局职成科。

1、7月16-20日，市、县教育局职成科整理《志愿表》，将未被普通高中录取的考生的《志愿表》整理出来。县区报考本县中职学校的，由县教育局职成科打印录取通知书，县区考生报考市区中职学校的，由县区将《志愿表》送市教育局职成科，由市教育局职成科打印录取通知书，市区考生报考县区中职学校的也由市教育局职成科打印录取通知书。

2、录取通知书由相关的中职学校统一到市、县教育局领取，由学校发送。

3、录取的中专学籍的学生，由招生学校按规定连同五年制高职的自主录取的学生统一办理学籍的申报；录取职业高中的学生，由招生学校统一到市教育局职成科办理学籍的申报。

1、对县区□20xx年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》上的学生，先由县区安排中职学校负责追踪，动员他们返回校园（应代表教育局，向他们推荐市内所有23所学校），县区放弃追踪动员的花名册于7月底前报送市教育局职成科，由

市教育局职成科再安排学校追踪动员。

2、对市区□20xx年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》上的学生，由市教育局职成科安排学校从8月份开始进行追踪动员。

各中职学校在市县教育局统一录取结束后，仍然要加强宣传，热情服务，安排值班，加强自主招生，在以招收应届初中毕业生为重点的同时，积极拓宽招生面和招生渠道，面向历届初中毕业生、未升学普通高中毕业生及退役士兵、农民工、农村青年、下岗失业人员和在职职工等非应届初中毕业生群体招生。保证完成中职招生任务。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇八

以全国职业教育工作会议精神为指针，大力加强对各成员学校招生工作的指导，切实规范招生行为，营造良好的招生氛围，促进全市初中毕业生的合理分流，按照以条件定规模的原则确定各成员学校的年度招生规模，在确保良好秩序的基础上完成每年的招生任务，招生工作计划。

20xx年初中毕业生11359人，中心计划招生1500人。其中职业中专1200人，成人中专300人。

(1)开展招生讨论活动,让全体教师参与讨论,为招生工作献计策。广泛征求意见，完善招生工作奖励办法，充分调度我校广大教职工参与招生工作的积极性及各中学广大教师参与职教招生工作的积极性，促进招生工作。

(2)最大程度的挖掘潜力，挖掘素材，对中心毕业生中所出现的就业和技能竞赛明星进行深刻采访和追踪报道,把他们的典型事例加工成文字档案资料，从而加大我校招生工作的宣传力度和说服力。

(3)合理利用电视、报纸、网络等媒体进行招生宣传，宣传国家发展职业教育的方针政策特别中职助学金优惠政策和中心办学特色、办学成果，提高中心的知名度与美誉度，增强职业教的吸引力。

(4)、与生源学校积极开展挂钩联谊活动,加强沟通,加深友谊,争取他们对我校招生工作的支持和帮助。 与各初级中学共同开好“三会”，即教师会、学生会、学生家长会，做好各方面的思想动员，工作计划《招生工作计划》。

(1)、实施全员招生动员全体教职工参与招生，把招生计划平均分配到教职工头上，实行包校包班责任制，做到定时定点定人做好各阶段的招生工作。

(2)、明确奖惩制度，对招生中表现突出的要予以重奖，对招生消极应付、工作不力、未能完成任务完成的教职工，年终考核一票否决。

反对和禁止劳动服务机构、机关团体、个人将应届初中毕业生纳入短期培训和劳务输出的范围，严禁将未达到培训目的的学生和未达到法定就业年龄的学生抢先推向就业市场。禁止教师、社会人员充当外地学校的招生中介，有效阻止外地非法招生，杜绝生源流失。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇九

根据校区的安排及个人情况，我将在任好音乐课的同时认真学习和研究思想品德，不能局限于音乐专业，在工作中不断完善自己。

下面我将重点介绍一下低年级学习音乐的情况：小学生再入学前，尚未经过听宾辨、比较等听觉训练，往往会产生不同程度的差异性。他们在唱歌时常会走调。节拍、节奏也不稳，在唱音阶时也常易走音。这些现象都说明了低年级多数学生

他们尚不具备准确的音高、时值概念。因此我将针对学生教育“先入学为主”的特点及时地培养学生准确的音高，时值概念，则将有利于以后的学习使他们具备敏锐的听辨能力。当然，这种音高、时值概念的培养，必须遵循学习音乐的感知规律。注意学生的趣味[“文 秘 港”还有精彩文章等着您!]性和可接受性，使教学方法既符合教学原则又符和音乐学科的特点，从而取得良好的教学效果。

1、端正教育思想，面向全体学生，全 面了解学生的思想品德，安全，学习和生活、深入了解和引导学生。

2、为人师表，言行得体大方，积极配合学校教育教学工作，认真完成学校临时交给的任务。

3、深入课堂，充分调动学生学习音乐的主动性和积极性，注意启发和诱导学生的参与性 参与性。

4、参与学生活动，注意观察并引导部分“不出头的学生”。鼓励他们参与各项活动，从而促进学生的身心健康 。

5、在课堂中渗透思想品德教育与政治教育，不断培养和提高学生的思想道德素质和文化素质，时期在的德、智、体美等全面发展。

6、积极参与学校及其校区举行的各种有益的活动，并进行记录与总结。

7、在工作中不断总结与思考，虚心听取和请教各位教师以及有关领导的意见和见议。

招生老师年度工作计划 招生办工作计划篇十

对待每年的职教招生工作，我们认为中心学校首先要统一认识。去年市教育局召开职教工作会以后，我们迅速组织认真

学习贯彻落实甘局长的讲话和职教会议精神，按照会议要求，客观分析2003年度理工中专招生情况，冷静剖析招生工作的现状，面临二00四年招生任务数达一百三十余人，占全市招生总数的1/7。我们以高度的责任感和主人翁精神，认真地对待这一项工作。经过学习、讨论，大家再次明确了职教招生工作的重要性，决心加大力度，出硬措施，切实完成教育局下达的任务。

其次是要统一中小学校领导和教师的认识。针对少数教师身上存在的一些模糊认识：我们通过召开中小学校长会、初三班主任会和教师代表会，反复贯彻教育局职教工作会议精神，耐心阐明职教招生工作的实际意义，帮助教师们提高认识，认清正确处理好义教与成教、成教与职教的关系，认真做好职教招生工作，可以不断提高学生初中阶段学习的积极性和主动性，有助于提高初中阶段的入学率和巩固率，能有效巩固“普九”成果。为此，我们号召全镇中小学教师积极主动，全员参与职教招生工作，严禁为非法招生提供有关初三毕业生的任何档案信息，坚决杜绝有偿招生和坑骗学生的行为发生，一经发现严肃处理。

制约职教招生工作的因素是多方面的。我们在做好教师思想工作的同时，不忘加强对学生家长的宣传说服工作。因为，学生读不读职高，很大程度上取决于学生家长。如果采用一些不正确方法把学生送到学校，学生还是不能安下心来学习，这样既影响了我们教育的形象，又对今后的招生工作将会带来了很大负面影响。因此，我们在招生过程中，注重结合学校实际，注重结合学生实际，采取了形式多样的方式对学生及家长进行职业教育宣传，使家长送得放心，学生学得安心。

首先，我们通过多种途径，大力宣讲就业形势，并将职高在读和毕业的学生及学生家长请到学校现身说法，让学生家长树立正确人才观念，认识到接受职业技术教育一样能掌握更多、更好的科学知识和实用技术，一样能成才，一样能为经济建设作贡献。

其次是重点加强对应届初中毕业生的宣传教育。一是在中考报名时组织初三班主任作好宣传动员工作，引导学生积极报考职业学校，二是在体育中考期间，请招生学校领导来龙坪搞演讲、办展览、作宣传，培养学生接受职业教育的情感，提高学生入学的兴趣。三是利用中考结束后进行技术培训大好机会对学生进行职业招生宣传，边学习边做工作。

最后是学校领导、教师登门走访，用真情感动家长。龙坪中学施校长上任的头件大事就是抓职教招生，并将此项工作列入学校大事来抓，通过建章立制来明确责任，收到显著效果。五里中学李校长立足长远，职教招生常抓不懈。新港学校陈校长，克服农场辖区地广人稀，路途遥远，学生分散，交通不便等诸多困难，多次带领教师走村窜户，深入走访，年年超额完成职教招生任务，沙墩中学的陈校长吃住在学校，一人做好4名学生工作。中心学校分管招生的曾干事，立足本职，抓重点、攻难点，当好参谋助手。我们有多名教师为学生垫交入学定金。领导、教师的真诚换来了学生及家长的信赖。据统计，我们的领导、教师登门走访累计达数千人次，他们通过自身的艰辛努力和真诚付出，都超额完成了当年的职教招生任务。

在统一认识的基础上，我们按照教育局的要求，认真制订了责任状，确保了招生任务顺利完成。

一是与各初中签订签订责任状，将任务层层分解，落实到人。各校还要制订切实可行的奖惩制度；二是明确具体奖励方案，建立过硬的奖罚措施。将招生任务完成情况与学校工作考评挂钩；与校长、教师评模、评优挂钩，与中考奖励挂钩。三是中心学校工作人员分校驻点，协助学校做好职教招生工作，并实行奖罚挂钩。对超额实行奖励，未完成的实行处罚。

为了切实把职教招生工作落到实处，我们中心学校坚持牢牢抓住招生工作的每个环节，注重强化过程管理。

一是摸清底数。我们对所有报考理工中专的学生进行全面家访，及时准确掌握他们家庭经济状况，真正摸透家长真实态度，建好档案，有的放矢，坚持“三不招”，确保了招生质量，提高了工作效率。

二是加强督办。在招生期间，我们每周都要定期召开一次职教招生专题会，听取校长招生情况汇报，实行滚动式安排。在招生阶段，我们都要到蹲点中学与教师一道走访，及时反馈招生情况，做到每天一统计，每周一研究，隔日出新招，真正形成天天有通报，周周有成效的良好局面。

三是充当桥梁。中心学校加强与招生学校的联系，及时反馈信息，切实做好学生稳定工作，坚持“做好一个，落实一个，办理一个，巩固一个”的工作模式，让学生家长真正吃下一颗定心丸。

一分耕耘，一份收获。经过龙坪中心学校的全体教职员工共同努力，我们较好地完成二00四年职教招生任务。尽管今年职教招生工作的形势依然严峻，但我们坚信有教育局的正确领导，我们一定再下力度，再强措施、再上台阶，再创新高，克难奋进，群策群力，力争保质保量地圆满完成招生工作任务。