

招生行业工作计划(优质9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

招生行业工作计划篇一

我市的食品安全综合协调工作要继续以科学发展观为指导，以加强综合协调机构和能力建设为重点，进一步完善食品安全综合协调机制，建立食品安全风险监测和风险评估体系，牵头抓好食品安全整顿等重点工作，完善应急体系和信息体系，切实履行食品安全综合协调职责，推动形成全市食品安全监管工作合力，切实保障人民群众食品安全。

(一)加快推进食品安全综合协调机构改革，完善综合协调机制 积极争取市、区政府支持，加快推进区级以下食品安全综合协调机构改革，建立市、区、街道三级食品安全综合协调机构，努力向人事部门争取综合协调机构编制力量。推动成立各级食品安全委员会和食品安全委员会办公室，加强对辖区食品安全工作的领导。完善各项食品安全综合协调工作制度，提高综合协调工作的科学性、权威性和有效性。

(二)加强培训，提高综合协调工作能力 抓好食品安全综合协调队伍的培训工作，重点加强对《食品安全法》、《食品安全法实施条例》等法律法规及食品专业知识培训，不断提高综合协调机构工作人员的能力和水平，培养一支优秀的食品安全综合协调队伍。

(一)制订食品安全风险监测和风险评估工作方案 根据卫生部等六部门印发的《食品安全风险监测管理规定(试行)》、

《食品安全风险评估管理规定(试行)》、《年国家食品安全风险监测计划》等规定和省有关食品安全风险监测和评估的要求，结合深圳实际，制订《深圳市食品安全风险监测和评估管理办法》和《深圳市食品安全风险监测和评估工作方案(年)》，建立深圳市食品安全风险监测和风险评估体系，开展年食品安全风险监测和风险评估工作，提高食品安全风险预警能力，开展辖区食品安全现状和风险评估工作，及时发现和消除食品安全隐患苗头。

(二)加强食品安全风险监测机构和能力建设 落实卫生部《关于进一步加强食品安全监测与评估工作的通知》(卫监督发19号)和省有关食品安全风险监测能力和体系建设的要求，依托现有各级疾病预防控制和医疗救治体系以及各监管部门资源，在本市建立起覆盖食品生产经营各环节和各区、街道的食品污染物、食源性疾病以及其他食品安全风险的监测体系，对已知和潜在的有毒有害物质进行检验和评价，对有关食品安全风险进行排查、识别、鉴定和评价，为开展风险评估、风险管理及风险交流提供支持。

(三)提高食品安全风险评估能力 以我市食品检测机构 and 高等院校为依托，加快培养本市掌握国际食品安全风险评估、风险管理和风险交流方法的高水平专业人员，不断提高承担食品安全风险评估工作的能力。

(一)严格落实食品安全监管工作责任 根据《食品安全法》等法律法规和市政府机构改革后各部门的职责分工，进一步明确市食品安全委员会各成员单位监管职责，理清监管边界，避免监管交叉和监管空白，形成全市食品安全工作合力。编制出台《年深圳市食品安全监管责任白皮书》和《年深圳市食品安全工作总结和年工作要点》，对全市食品安全工作进行总体部署，加强对全市食品安全工作的领导，落实各部门和各区政府的食品安全监管工作责任。

(二)继续组织实施食品安全三年规划 积极组织各部门、各区

政府实施《食品安全三年规划纲要(年-年)》，充分调动政府、企业、消费者、媒体等社会各界的力量，严格落实工作责任，完善政策措施，保障各项工作顺利落实。

招生行业工作计划篇二

贯彻落实横溪镇教辅室20xx年幼儿园招生工作会议精神，稳妥有序迎接新一轮入园高峰到来，做好招生宣传、布署和服务工作，顺利完成本镇20xx年幼儿园招生任务。

方便家长报名、相对就近入园、适度自由择园、统筹安排录取。

1、招生对象以具有本镇常(暂)住人口的2——6岁幼儿为主。

2、招生年龄：

小班(4周岁幼儿)：20××年9月后———20××年8月前出生

中班(5周岁幼儿)：20××年9月后———20××年8月前出生

大班(6周岁幼儿)：20××年9月后———20××年8月前出生

12月———1月

1、持有本镇常住人口适龄儿童：在家长陪同下带好户口簿复印件、预防接种证原件及复印件，幼儿健康体检卡、幼儿1寸彩照两张，在规定时间内到小星星幼儿园办理报名登记手续。

2、外省市户籍的适龄儿童：由家长陪同并带好由公安部门颁发的《横溪镇暂住证》、预防接种证原件及复印件、户口原件及复印件、幼儿健康体检卡、幼儿1寸彩照两张到小星星幼

儿园办理报名登记手续。

招生行业工作计划篇三

1、坚持公平、公正、公开原则。上派学区中心校招生方案将通过肥西报向社会公布;城关各校(园)要将招生计划、学区范围示意图(含文字说明)、工作日程安排、咨询电话等,在学区范围及学校醒目位置张贴,向社会公布;严格按上派学区中心校招生方案招生,确保招生工作公平、公正。

2、坚持“两个统一”原则。适龄儿童少年户籍与父母(或其他法定监护人)户籍在一起并单独立户;适龄儿童少年户籍与实际居住地一致。符合“两个统一”的适龄儿童少年在实际居住地的学校入学。其他情况造成户籍与居住地(有房产证的)不一致的适龄儿童少年,在居住地学校招生计划(符合“两个统一”的适龄儿童人数)未完成的情况下,在居住地学校就近入学,如居住地学校招生计划(符合“两个统一”的适龄儿童人数)已完成,上派学区中心校负责将这些适龄儿童安排到相对就近的学校入学。

3、坚持“划片,就近,免试”原则。小学适龄儿童和小学毕业生凭相关证明材料,按学区就近入学。所有义务教育阶段招生学校不得采取书面考试、面试或其他任何形式的测试等变相考试的办法录取新生。

(一)幼儿园招生

1、20__年上派学区将进一步加强对上派镇幼儿园及村小幼儿园(班)的建设,强化对民办幼儿园的管理,加大幼儿教育宣传力度。幼儿园招生要确保学前三年幼儿入园(班)率98%以上,学前一年幼儿入园(班)率100%,积极实施0-3周岁婴幼儿早期教育,以满足家长入托(园)的需求。上派学区民办幼儿园经教育主管部门已批准的有:小天使幼儿园、新年余幼儿园、上派镇桥北幼儿园、上派镇小红星幼儿园、上派镇欣欣幼儿

园、上派镇乐天幼儿园、上派镇光明幼儿园、上派镇新星幼儿园、上派镇巢湖路幼儿园、上派镇小明星幼儿园、上派镇琛龙幼儿园、上派镇阳光幼儿园、上派镇万龙幼儿园、上派镇爱心幼儿园、上派镇创新幼儿园、上派镇启航幼儿园、上派镇小太阳幼儿园。适龄幼儿(20__年__月__日后出生)，家长带领孩子并持户口簿、幼儿出生医学证明、免疫接种卡到所选幼儿园报名，未经教育主管部门批准，没有办学资质的幼儿园一律不准招生。

2、各公办、民办幼儿园自主招生，招生时间为：20__年__月__日—__月__日。

(二) 小学招生

1、凡户籍或居住(必须有房产证的)在上派学区范围，年满6周岁(20__年__月__日以前出生)有学习能力的适龄儿童，不分性别、民族，100%进入小学一年级学习，不足龄儿童小学不予接收。

2、要遵循教育规律，关心儿童的身心健康，严格控制班额，小学招生每班学额控制在46人以内(实验小学、上派二孝上派新五小不得突破50人)。

3、招生计划：20__年秋季上派学区小学计划招生1270人，28个班(实验小学10个班、上派二小2个班、上派新五小6个班、馆驿学校2个班、肥光小学2个班、其他村小各1个班，不含凉亭村和中心村)。

4、小学报名由各小学设报名点，报名统一时间为：20__年__月__日—__月__日，各小学不得提前或推迟招生。

5、上派新五小招生地点在新校址，上派新五小位置在四十埠安置点和书香雅苑之间。

6、城区小学招生学区范围简要说明：(详见学区范围图)实验小学招生学区范围不变，上派二小招生学区不变，上派新五小招生学区为：原上派三小学区和原上派五小学区，其他村小以行政村为招生范围。

7、因其他情况造成户籍与居住地(有房产证的)不一致的适龄儿童，于20__年__月__日持证到居住地小学先报名登记，由中心校办公室依据招生原则第2条给予安排。

招生行业工作计划篇四

一、按照上级文件精神和学校要求，继续做好学籍管理、完善学生发展报告、招生考试工作。

二、加强思想意识，细化工作到每一个环节。

三、积极做好各方面的协调工作，力求做到事事有人做，事事做到位。

四、完善学生发展报告贯穿于平常，每学期、每学年，客观、真实完成。

五、学生学籍管理要做到底数清、随时完善。开学2至3周完成。

六、完成高一新生建籍□xx年11月初。

七、组织高三高考报名工作□xx年11月上旬。

八、组织高二会考□xx年12月底。

招生行业工作计划篇五

坚持“以服务为宗旨，就业为导向”的办学思想，以中等职

业教育改革发展示范学校建设标准为工作目标，全面落实学校提出的“抓管理，强内涵，提质量”的工作任务，将招生就业处工作推上一个新的台阶。

1、思路：招生情况，落实招生奖惩。

2、措施：澄清招生来源，明确区域招生完成情况，分析原因，对照学校招生方案，奖惩兑现，同时总结招生成果，召开招生总结大会。

1、思路

多渠道了解就业信息，把提高学生就业质量做为重中之重。

2、措施

（1）、摸清学校待就业专业及人数情况，积极主动与用人单位联系，重点考虑本地企业，为明年上学期将学生安置到有利于学生前途的岗位和企业工作做好相关准备工作。

（2）、切实做好学生就业指导工作，加强对学生吃苦耐劳、爱岗敬业的教育，培养学生创业成才意识，为适应企业岗位需求及今后的创业成才奠定基础。

（3）、强化就业制度，严格按就业程序操作，确保就业工作质量稳步提高。

（4）、加强对学生就业跟踪调查和服务工作、确保学生就业满意。

（5）、挖掘毕业生典型、及时总结。组织毕业生成才报告会，培养学生爱学校、爱专业的思想，调动学生学习的积极性、主动性。同时总结职教成果，向社会加大宣传度，提高社会各界对职业教育的认识。

1、思路

与企业深度合作、资源共享、互惠互利。

2、措施

积极与三一重工、广汽集团、威胜集团、中山纬创资通、北京唐宫集团等企业深度合作，以订单培养为主线，改变办学模式，加大实训投入，完善考核机制，把学生培养成为企业岗位需求的技能型实用人才。

模块4、顶岗实习

1、思路

为了巩固学生专业知识，培养实用技能，及时按教学计划组织学生到校外实习基地顶岗实习。

2、措施

在巩固现有实习基地的基础上，进一步完善校外实习基地信息库，开辟有利于学生实习的新基地，特别是本地实习基地。

3、完善顶岗实习制度，签订协议，明确学校、企业、学生及家长三方责任和义务，真正把顶岗实习落到实处。

20xx年下半年招生就业处行事历

时间

九月份

1、新生报到编班，处室工作计划制定。

3、招生区域人数摸底。

- 4、纬创资通领导来校洽谈电子专业办班事宜。
- 5、与北京唐宫集团联系酒店管理联合办班事宜。

十月份

- 1、招生经费结算。
- 2、招生总结座谈会。
- 3、优秀毕业生跟踪调查。
- 4、专访广汽菲亚特、威胜集团了解学生定岗实习情况。

十一月份

- 1、优秀毕业生创业成才报告。
- 2、对二年级就业学生就业意向摸底。
- 3、整理处室资料。
- 4、专访企业。

十二月份

- 1、了解企业用人招聘信息，考察用人单位，寻求合作伙伴，为明年上学期学生顶岗实习及优质安置学生做准备。
- 2、就业班学生职业指导。

元月份

- 1、专访企业提高校企合作办学力度。

2、统计就业学生人数，联系就业单位。

3、处室资料整理。

招生行业工作计划篇六

镇党委、政府加大对服务行业工作的领导，把三产服务业工作作为全年工作的重要内容，并列入各村全年工作，党委分工纪委书记主抓三产服务业，一名党政领导协抓，经常听取全镇三产服务业工作的，适时的拿出工作方案和意见，使全镇三产服务业工作有人抓、有事干、有，不使这项工作流于形式。

政府加大了对三产服务业工作的投入。年初，为了使之成为招商引资的一大亮点，着力建设好一个新?[]xx年，政府投资500多万元在一个月內，建设了?一期工程，并成为?[]xx年，政府又投入200多万元，进行了二期工程建设，努力把景观区打造得更为靓丽，使之作为招商引资的一个。今年前后，连续多场的大将去年改造好的农贸造成破坏，为了使群众过一个欢乐祥和的春节，镇领导和三产办全体人员在市场坚守，保证市场安全运行。春节一过，政府即投入几十万元，改造加固，完善市场的各项功能，改变了原来的脏乱差的现象，极大的方便了群众的生产，丰富了群众的菜篮子，给了群众一个安全、卫生、的购物，《》()。且对原农贸市场的改造正在进行之中，由于政府对三产服务业工作的重视，带动了全镇整个服务业工作的良性发展。

大力招商引资、营造良好的环境，吸引有识之士创办三产服务业企业[]xx年，?村通过积极招商引资，利用原有的村集体土地，新办了一家民营食品加工企业，年生产能力将达到600万元;?村在原旧址的基础上，也招引了一家食品加工企业，目前进展良好。由于政府在服务管理等方面营造了宽松的投资环境，已有两家大型超市连锁店陆续进驻我镇，既给群众购物带来了方便，又把的管理带进了我镇，推动了我镇的服

务业工作向前发展。

为了营造、文明、和谐的经商环境，我们针对三产服务业中的不同行业，不同门类、不同组合相应采取不同的管理服务，对食品、药品行业实行三网服务结构，加强食品药品的安全，以确保人民群众健康为宗旨，对的农贸市场，我们从招标、定摊定点制订市场管理制度入手，加强农贸市场的规范管理。同时，我们与工商、、物价和安监卫生部门一起，对各个服务业门类进行经常性的检查和监督，使文明经商、安全生产、守法经营、守信、不制假、不售假成为每个商户的行动指南，维护公德，注重环境保护，形成良好的经商氛围。

，一个地区的经济能够大发展，取决于这个地区的三产服务业发展平的高低。应该说，我镇的服务业工作水平还处于一个较低的层次上，主要反映在三产服务业企业少，规模小，形不成气候，同时大型的商贸物流企业在我镇也形不成大的市场，难以产生大的规模效益。要解决定个问题，既要有上级领导的重视和增加投入，更要根据市场发展的需求而论证，方能解决我镇三产服务业后劲不足的问题。

为了使我镇的三产服务业有一个新的发展□xx年，我们将在镇党委、政府的领导下，认真贯彻市委、市政府下达的目标和任务，结合我镇的实际，完善我镇的三产服务业规划，以满腔的工作热情、认真的工作态度、高效的服务，努力完成目标任务，为建设。

招生行业工作计划篇七

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

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20xx年的基础上进一步完善招生网络。

4. 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

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。

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。

招生行业工作计划篇八

作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标；

3、了解并严格执行销售的流程和手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；

7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己到岗至今已有近半个月的时间，期间在公司的安排下参加了杭州总部组织的交通行业销售培训，现对公司产品有了一个虽不深入但整体完整的了解，对产品优势和不足也大家深入沟通过。为积极配合销售，自己计划设想努力学习。

在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划设想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打20个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。集成商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目方案设计，为集成商解决本专业的的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数、安装基本能做到有问必答、必答。

智能交通市场整体前景看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在50亿到70亿之间，其中还并不包括一些中小城市的一些btot或自筹资金的项目。而电子警察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过20%。

北京区域虽然市场潜力巨大，但公司销售目标以集成商为主，大多数集成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道销售，争取公司产品在北京市场上的占有率，快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战；另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的整体解决方案。

广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的‘见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在xx年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注ipc的市场推广，加强其与nas产品的配合使用。

5、虽然目前国内经济形势不太明朗，但我想对我们公司的影响还是有限的，毕竟每年国家在维稳和基础建设上的投入都是巨大的。我们xx年的任务是8000万，我们的行业目前有4个人，人均在xx万左右。预计在电警、卡口、牌识系统产品上能突破1500万，在监控及存储产品上能做到500万。

6、应收款方面，也尽量不要放账到年底来回收，平时就做好控制管理，也能减少不少因应收款带来的工作量。

以上就是我对xx年工作计划，不够全面之处，请求领导能够给予指正。

招生行业工作计划篇九

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、食品质量监督检验、食品生物工艺和制冷专业。

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

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。

学校所有“3+2”专业与高职学院的对接，均是强强联手，都是与高职学院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：

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)

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20xx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品类人才，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，让我们的食品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。所以我们的食品检测专业和食品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。