

最新招生接待方案及流程 接待办个人年度工作总结(优质5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招生接待方案及流程篇一

x月份已经过去，在这一个月的时刻中我透过发奋的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下方我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜质，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和坚信客人。

在下月工作计划中下方的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜质提高到一个新的档次。

4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时刻段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的

销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的推荐和看法，如有不妥之处敬请谅解。

我带着真诚的心来到恒大，让我在这短短的日子感受到恒大这个大家庭的独特，更多的是快乐与感动。

我，20xx年10月20日成了恒大的一员。首先，我为自己能够加入恒大这个大家庭而感到高兴，非常感谢公司领导对我的认同和期待，我会努力去面对，认真去做好这份工作。

记得第一天上班就被分到样板区工作，我很高兴的去做好这份工作，我是个爱说爱笑的*，我喜欢这样的工作，因为它会带给我快乐。人与人的交谈、接触、交往本身就是心灵的快感，所以我非常喜欢自己选择的这份工作。每天除了卫生清洁以外，给来参观样板房的客户介绍我们“恒大”样板房的户型、面积、朝向，比如每套房子最亮的亮点。我们要在和客户的交流中，让他们感觉“恒大就是不一样，渴望入住这样的小区里，马上就想买上一套。”还可以从许多客户的眼里、表情、言语、行动中感受到他们来此的高兴、满意，有些就算没有想买房，只是来参观一下而已，也让他们觉得不枉此行，甚至有些客户临走前还说：“你的服务和介绍太好了。你叫什么名字？你肯定干了很久了吧？这么能介绍，和你们的置业顾问一样了，你们公司还挺栽培你们的。”当我每每听到这样的赞赏时，我好兴奋、开心，这就是我付出所得到的成果，心灵的快乐才是真正的快乐，他们的满意也是我工作的目标。只有自己付出才会有收获，才会得到更多的快乐，因为，劳动本身就是一种快乐，这就是我一直对工作的理解。

来公司不久的我，在工作上能够很快进入角色，但对同事，特别是领导还不熟悉。记得有一次接连三天，在我接待参观样板房的客户时，都有同一个面孔带着热情、微笑的脸进入

我的视线。我不知道是谁，心想总是参观样板房的客户吧。我这样想着，说了句：“您好！欢迎参观样板房，请套上鞋套。”我递上鞋套，可她并不打算进去参观，说了句：“谢谢！”脸上依然洋溢着微笑，是那樣的平易近人。后来，有很多客户陆续过来，我也没有注意她什么时候走的，就一直把她当成普通客户。在第三次见她的时候，我有些纳闷了：“这么又不进来？”下班以后，我问了同事，并把她的相貌、身高、体形、发型等特征告诉他们。“她不是客户。”同事告诉我说：“她是王总。”我有些惊讶！我当时还笑着说：“管她的，我又不知道，反正我当她是客户，我对每个人都是这样。”这一切让我重新认识了恒大，认识我的领导，原来是这样的可亲可敬、平易近人。热情、微笑，这些都是我工作中最该持有的。这些事情，对很多人来说很不起眼，但对我来说是很值得去学习、去重视的。

工作中，我会加倍努力，希望我们的恒大，在每个的心中都有一席之地，拥有“买房在恒大，恒大、服务更好”的口碑。

最后，感谢恒大的领导，给我这样一个机会来讲述我在这段日子里在恒大工作的快乐。谢谢！

忙碌的20xx年已悄然离去，迎来新年的同时非常有必要回望一年来走过的路。以使自己不断总结经验，反思不足，在新的一年里确立更为明确的目标。

本年度在熟悉幼儿园各项工作的基础上，认真领会区托幼办工作思路和学校办学精神，逐步落实规范管理，积极促进师幼发展，努力提供优质保教，不断提升幼儿园的办园质量和服务水平，使幼儿园在规范的基础上进一步发展。现将本年度个人主要工作总结如下：

作为幼儿园负责人，我一直热爱着自己所从事的幼教事业，深爱着每一位老师和孩子们。并且确立了这样的办园宗旨：尽努力对幼儿实施优质的保育和教育，为家长解决后顾之忧，

让孩子健康快乐，让家长放心安心。为让办园宗旨落到实处，我潜心学习幼儿园管理理论，及时向校领导汇报幼儿园工作进展，积极征得各级领导对幼儿园工作的指导，虚心寻求帮扶单位的协助，充分调动全体教师工作的主动性，有效运用家长资源，使幼儿园在硬件建设和软件提升方面有了一定改观。本年度，在校领导的大力支持下，幼儿园铺设了儿童乐园草坪，安装了塑钢大门，更换了存在安全隐患的门把手，增设了校园广播网，为幼儿创设了一个安全、卫生、舒适的生活环境。在全体教职工的共同努力下，以优异的成绩取得了《幼儿园卫生保健许可证》，卫生保健工作得到区卫生保健站领导的高度赞赏。利用暑假值班时间，组织全体教师确立各班主题，分别创设了寓教育性和艺术行为一体的“水果宝宝”、“海底世界”、“森林音乐会”和“快乐图图”的班级环境，开设了“家园直通车”“明星宝宝”“家园共育”等与家长互动交流的平台。形成了规范的一日活动常规。看到幼儿园的发展，虽然一路辛苦，却也充实快乐。

本学年建立健全了幼儿园各项规章制度，逐步做到规范管理。在此基础上，大胆开拓，取得一些工作上的进展。我们坚持每周一次的全体例会制度，进行上周工作总结、本周工作布置和强调注意问题三部分内容，落实幼儿园各项工作任务的同时不断鼓励教师的进步，提醒教师的不足，达到边工作边学习边改进的目的。完善了每两周一次的教研活动制度，自己每次坚持参与其中，研究解决日常教育及教学中存在的问题。形成每两周上交一次的备课制度，每次详细查看并及时进行书面反馈，规范备课内容，期末进行评比的基础上不断改进，达到为教学服务的目的。坚持每学期一次的教学评优活动，相互交流学习的同时进行六科教学的系统学科培训。本年度共召开了四次家长会，传达幼儿园工作思路，汇报幼儿园主要工作。利用“六·一”和“冬季运动会”向家长进行了两次大型的开放互动活动，期末向家长进行学期汇报两次。召开了两届家长委员会的专题会议，积极征求家长对幼儿园工作的建议。建立“园长信箱”，开通“家园直通车”，学期末请家长参与评价教师和幼儿园管理方面的意见，不断

改进提高幼儿园办园质量。建立规范、到位的卫生消毒制度，坚持每天保持桌面地面卫生，每周进行班级环境小扫除，每月班级环境大扫除，有效预防手足口和甲型h1n1流感的传播，卫生防疫工作扎实到位。在规范管理的基础上，我注重幼儿文化底蕴的积淀，进行了幼儿早期阅读习惯的培养，让幼儿接触经典图画书、进行游戏识字，开展每周一首古诗诵读活动。利用户外活动时间，组织幼儿开展丰富多彩的体育游戏，并进行拍球、跳绳的练习和达标活动，提高了身体协调性，增强了身体素质。开展“故事大王”评选活动，提高幼儿语言表达能力和大胆表现能力。充分利用有效资源，结合幼儿园实际特点和幼儿接受水平，扎实有效地开展幼小衔接工作。五月份开始带领两个大班的幼儿参加小学升旗仪式，了解小学升旗仪式的神圣与庄严。通过参观小学校舍、综合活动室让幼儿了解小学教室与幼儿园的不同，激发幼儿生入小学的愿望。通过和小学生一起上课《小蝌蚪找妈妈》，感受小学以学习思维为主的课堂氛围。通过介绍幼小衔接工作的经验和入学后家长配合的专题经验介绍，让家长了解幼小衔接工作应采取的针对性措施。通过改变作息时间、模拟小学课堂、整理小书包、学记作业等一些列活动让幼儿从生活和学习等方面逐渐适应小学的学习和生活。

正因为有了规范管理和不断创新，幼儿园教师队伍日渐成长起来，幼儿园成绩也逐渐凸现出来。为培训教师队伍，我们分别进行了《幼儿园教育指导纲要》的深入学习、教研讨论和理论考核，以此树立教师正确的教育理念，转变不良的教育行为。为教师提供外出学习的机会和条件，参加了市卫生局和儿保所举办的对园长、保育员和保健员的全方位培训，提高了全体教职工对卫生清洁与消毒工作的认识。多次到育贤一幼听课、参观环境，为幼儿园教育教学和环境创设提供了条件。开设“快乐10分钟大家谈”鼓励大家分析幼教事例，反思教育行为。增设“优秀园丁”栏目，每月评选一位优秀教师，由园长、教师、家长和幼儿共同评价，促进教师成长。开设了“幼儿园里好事多”的德育阵地，表扬家长和小朋友中的好人好事。本学年先后组织教师进行环境创设评比、早

操评比、边弹边唱比赛、讲述故事比赛、自制玩教具比赛等多项促进教师专业技能提高的评比活动，使教师不断提升自己的专业技能，更好地为优质教学服务。幼儿园所组织的庆“六一”家长开放日活动严谨有序丰富多彩，得到了局领导、托幼办、校领导和家长的一致好评。幼儿冬季运动会得到全体家长的一致好评，掀起幼儿园冬季运动热潮的同时，在社区中产生良好反映，省教育电视台对此进行了新闻报道。因工作较为突出，本年度被市教育局评为“xx市托幼先进个人”，本人所撰写的多篇幼儿教育文章在xx时报教育周刊上发表，取得较好的社会效应。因幼儿园各项工作到位，在园家长对幼儿园进行了义务的宣传，本学年招生工作出现了爆满，家长早晨3点就来园排队报名，半天时间顺利完成了幼儿园本学年的招生计划。8月份进行了小班幼儿的试入园活动，让幼儿顺利适应幼儿园生活，为新学期的各项工作奠定基础。本年度所开展的所有活动，均有计划有安排有总结，留下过程性资料的同时为幼儿园升级升类奠定基础。

回顾一年的工作，收获是快乐的，也是丰厚的。这其中，有教师队伍的提升，有幼儿的健康成长，有家长对工作的认可，有幼儿园形象的提升，更有自己在这一过程中得到的充分锻炼和提高。我也深刻地体会到，自己和幼儿园所取得的每一点一滴进步都离不开校领导和老师们的大力支持、教师队伍的团结奋进、家长的全力配合和孩子所带给我的喜悦和动力。展望新的一年，我充满了憧憬和希望，因为我看到了努力付出后的收获，感受到领导家长的期望。我一定会继续总结经验，找准前进的目标，不断开拓进取，使幼儿园向更高目标发展。

招生接待方案及流程篇二

____年区招生办工作总结强化管理争进位优质服务上台
阶____区____年的招生考试工作，坚持以“三个代表”重要

思想为指针，紧紧围绕教育局和黄冈教育考试院的中心工作，全面贯彻落实上级各项招生考试政策和要求，坚持“依法治考、从严治考”的原则，按照年度工作目标，进取开展招生考试工作，全面落实岗位目标责任制，努力提高工作效率，增强服务意识，创造性的开展工作，圆满地完成了今年我区的招生考试工作任务，赢得了社会各界的好评，得到了各级领导的充分肯定，现将一年来的招生考试工作简要汇报如下：

一、基本情景

1、普通高校招生考试：今年我市共有7543人报考普通高校，比去年增加了3843人，其中文科1402人，理科2999人，高职3142人，设黄冈中学、____中学、鄂东职院和黄冈职院四个考点，共254考场。今年普通高考共录取4416人。

2、成人高校招生：我区成人高考报名人数为1237人，其中高中起点升专科1231人，高中起点升本科6人。

3、普通高考体检工作：今年我们与市区两级医院协调，组织黄冈第一人民医院和黄冈中心医院骨干医师成立两个高考体检站，为全区7543名考生进行了高考体检并建立电子档案。

4、其他工作：今年组织了民航飞行员的体检选拔、普通高考艺术体育专业考试报名、高水平运动员专业测试报名、艺术特长生考试报名、全国英语等级考试报名等多项报名考试工作。

二、加强学习，努力提高队伍素质

招生考试工作牵动千家万户，倍受社会关注，建立一支高素质的招生考试队伍是做好招生考试工作的重要保证。

篇，深刻领会“三个代表”重要思想，联系自我的工作实际和身边的人和事，提高实践“三个代表”重要思想的自觉性，

在思想上、行动上同xxx局党委坚持高度一致，工作中努力强化职责、自律、学习、竞争、创新、服务六种意识，树立科室良好形象。

(二)不断学习业务知识，提高政策水平和业务本事。针对不断变化的招生形势和工作要求，我们全面学习上级招生考试的有关规定，熟悉并掌握招生考试各环节的工作要求和操作程序，提高分析问题和处理问题的本事和水平。

(三)明确岗位目标，落实工作管理规范。为高标准、高质量的完成各项工作，实现招生考试工作“零误差”，我们完善了办公室内部管理制度，抓好各项职责目标的落实。将任务逐级分解，落实到人，坚持谁主管谁负责，充分调动了每位同志的工作进取性，做到了“人人有任务、事事有职责、时时有要求、方方面面有制度”。在分工负责的同时，还注意发挥团体的团队协作作用，在任务重、工作量大的情景下，办公室每位同志以圆满完成任务为出发点，以饱满的工作热情投入到工作中，互相帮忙，团结协作，加班加点。今年我们为7500多名考生办理照相报名，数据采集，填报志愿等工作，未出现一例失误，受到了考生、家长及社会的好评。

三、勤政务实，全面完成招生考试的各项工作任务

招生考试工作，事关为国家选拔优秀人材的大计，关系着千家万户的切身利益，关系着考生的前途命运，一向是社会各界关注的热点、难点问题，出现一点差错，对我们是千分之一或者万分之一，对学生却是百分之百，直接影响着学生的一生。所以，我们认为，扎扎实实做好我们的本职工作，让群众满意，是我们深入开展《坚持xxx员先进性教育学习活动》的具体体现，一年来我们主要做了以下几个方面的工作：

(一)大力宣传，严格执法，提高招生考试工作透明度

宣传工作是招生考试工作的重要环节，是沟通政府、招生部

门和考生及社会的桥梁，关系到广大考生的切身利益。所以，我们围绕招生考试这一社会关注的“热点”问题，大力开展宣传活动，始终把宣传工作贯穿于整个招生考试工作进程，提高招生考试工作的透明度。一是利用《湖北招生考试》杂志和政务公开栏、下发宣传册等多种形式，宣传招生考试方面的各项改革措施和今年出台的政策规定，全年我们下发《湖北招生考试》杂志12期，在政务公开栏张贴各类信息6次，发放宣传册7000多份，收到良好的宣传效果。二是设立招生咨询电话，直接向考生和家长宣传招考政策，释疑解惑。三是加大对考生的考前教育力度，签订《诚信应考承诺书》，制定下发有关考风考纪文件，对各学校提出严格要求，加强对考生进行严格的考风考纪教育，教育局与参考学校和考点、学校与考生、考点与监考工作人员层层签定职责状，确保考试工作顺利完成。四是注重做好高考志愿填报的咨询工作。志愿填报工作时间紧、任务重、工作细，不能出现一点差错。我们常常加班加点，有时到深夜12点以后，虽然苦点、累点，我们没有怨言，确保圆满完成工作任务。

(二)严肃考风考纪，规范考试管理，确保招生考试组织工作质量

普通高考是招生考试工作的重点，为确保普通高考万无一失，我们周密计划，精心安排，突出抓好报名、体检、考务管理三大环节。

第二、认真执行体检标准，严把体检关，我们成立了____区体检工作领导小组，与市区两级医院协调，选派市一医院和中心医院业务熟练，工作认真的医师组成两个体检站，针对今年体检标准的变化，组织参检医师认真学习、掌握标准、模拟填表，体检采取封闭式管理，减少外界干扰，体检结束后，组织人员审查检查每份体检表，保证做到填写准确、真实、规范。

到了受到上级领导的好评和肯定。

回顾一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但还存在必须问题，在工作中存在一些薄弱环节，规范化管理水平有待提高。在今后的工作中，我们必须认真总结经验，与时俱进、强化管理、优质服务，使我区的招生考试工作再上新台阶。

招生接待方案及流程篇三

1、多次组织校领导班子成员及毕业教师召开专门会议，详细传达、认真学习县局文件精神，站在讲政治的高度，充分认识此项工作的重要性。

2、制定学校的中职送生攻坚方案，采取有效的措施，努力完成20xx年高中、中职送生任务。

3、为加强高中、中等职业送生工作的领导，认真落实行政会议精神，安排专人负责，成立了以x校长任组长的中等职业教育招生工作领导小组。

4、认真组织毕业班学生进行升学与梦想教育，进行爱国、爱家乡、爱岗位的教育，进取动员毕业班学生参加中考，参加中考人数逐年增多，今年中考上贺高人数有了新的突破，上重点中学人数完成了县局划定的目标数。

5、进取宣传我县示范性高中-xx中学，今年上重点中学考生，全部报读xx中学，加大对xx五中的宣传力度，很多考生报读了xx五中。

5、进取动员毕业班学生就读市内中等职业技术学校，异常是动员他们就读县职教中心；近三年来还对已就读县职教中心的学生进行跟踪调研，了解他们的学习动向，对毕业班学生宣传在读职教中心优秀的同学代表。

20xx年是全区职业教育攻坚工作的关键一年，总结经验教训，将进一步加强领导，提高职责意识，明确职责，切实抓好宣

传动员工作，确保来年高中、中职送生任务的顺利完成。

招生接待方案及流程篇四

在过去的一年里，在各位领导的关心与培养下，在各位同事的支持与帮助下，按集团、学校的要求，基本完成了自己的本职工作。通过一年来的学习和锻炼，使我在思想认识上有了很大的进步，工作方式也有较大的改变，尤其在下半年的工作实践中，我感觉自己工作技能上了一个新的台阶，现将一年以来个人的工作情况向各位领导汇报如下：

一、工作职责

下半年：在6月份，再一次被安排到肇庆--上班，主要负责招生管理工作，我能正确定位，认真做好学校与集团的桥梁工作，切实完成集团及学校布置的各项工作。加强服务意识，对学校负责；反思存在不足，要虚心请教，竭尽所能为学生服务，对工作负责。

二、主要工作

(一)紧抓招生工作

1、招生前期了解当地资源，投放地区广告，做好招生宣传。每期广告投放时，督促员工都要记录当天来电来访的信息来源，跟踪其他广告进度，统计整体广告效果，力求取得最佳宣传效果。

3、落实每周工作例会制度，做好员工培训交流工作。会议不但是作上周工作总结、下周工作计划安排，而且每周针对性学习各员工这周好的表现及工作中出现的错误，更加强学习业务知识，尤其是自己要以身作则，对学校工作详细了解负责，才能更好完成学校任务。

(二)做好教务管理工作

学校能得到有力宣传，不仅是媒体传播的效果，而利用在校学员的广泛宣传也是缺一不可的，再加上在校学员注册率直接会影响学校发展，所以领导常强调“售后服务”更为重要，要加强员工的服务意识，因此：

1、传递和贯彻学校有关指示精神和工作布置，严格规范班主任规范，对班主任日常事务管理工作进行督促检查。

2、完善服务，不仅要做好教学管理工作和日常事务，还要积极与学员沟通、关心学员学习情况，建立班级q群，让学员互相有个交流与学习的平台，并达到能及时传递学员反映的问题与需要班主任帮助的目的。

招生接待方案及流程篇五

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。特别是利用上午11点至下午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，以求达到良好的社会效果。利用收取到的各校提供的分流生名单，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、招生存在问题及建议：

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己都看不起自己，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、通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，我提高了自己的思想认识，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，我们可以把它分成是售前、售中、售后三个阶段，也以因此我坚持这一原则，今年我所招来的学生都安心学习，都为了自己的理想、目标而奋斗。总之□20xx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。

1. 学校招生个人工作总结

2. 民办学校招生工作总结

3. 学校招生工作总结

4. 私立学校招生办公室工作总结

5. 学校招生部年度工作总结

6. 学校招生就业处年终工作总结

7. 学校招生工作总结范文

学校招生办公室工作总结

9. 学校招生办年终工作总结

10.