

# 暑假招生实践报告(模板5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 暑假招生实践报告篇一

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间招生工作已经圆满结束，真是时不我待，详细回顾20xx年的春季招生工作中，由于领导的细心栽培和高度信任，我做了很多重要的宣传工作，在部门领导的关心、帮助下，我以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己本次的招生任务。共召回学历生x人，非学历生x人。现就本次招生工作总结如下：

我坚持以服务为宗旨，急家长之所急，想家长之所想，热情、耐心地接受家长的咨询，向学生及其家长介绍学校的概况和专业。

认真仔细的研读学校下发的有关招生的相关政策，以较高的标准要求自己，尽职尽责，将领导的思想领会，吃透，积极主动的做好招生工作。

我感觉招生工作是最锻炼人的，在这一年的招生工作中，我吸取往年的经验教训，把好的经验带到工作当中，以更好的完成本次的招生任务。在实际工作中，主要完成以下几项工作。

1、宣传工作时是招生工作的重要环节：

全方位宣传，营造招生的良好氛围。面对各个学校的无序竞争，我清楚所面临的严峻形势，我人审时度势，认真调定以宣传为招生的突破口即精心选择宣传材料，不仅利用编印招生简章，根据招生彩页实用性不强、易流失的特点，利用学校制作的我校宣传片，让学生、家长及社会其他人士全面了解我校的办学特色、成果、专业设置以及国家的职业教育方针政策等。

## 2、组织好招生“队伍”：

一个人的力量是有限的，我要利用周围的人脉为自己打造好一个招生队伍。首先确定好自己招生队伍的人员组成，家人、亲戚、朋友、学生。其次，要进行人员的筛选，选出比较有希望的招生代理人，再次，为其进行讲解我们招生的突破点，最后，给以一定的物质和经济奖励。

## 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。

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。

## 暑假招生实践报告篇二

第三，学生时常会提一些与课堂无关的问题。年龄较小的学生好奇心比较强，经常会提出一些与课堂无关的问题，如何面对这些提问也是很重要的，不回答会影响学生对你的印象，回答太多类似的问题则会耽误上课的时间，所以，适当回答学生提出的问题，同时巧妙的引到所学的知识上来是最好的办法。

这短暂的兼职生活，让我认识了很多可爱的学生，结识了很多优秀的同龄人，也从优秀的老师那里学到了很多。体会到了老师的辛苦，改变了高中时对老师的看法。不管做什么都要付出努力才能获得成绩，看到学生们的努力，看到他们的成长、进步，那种发自内心的快乐，应该就是做老师的骄傲吧！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 暑假招生实践报告篇三

20xx年x月x日到20xx年x月x日这五个多月里。我们招办的全体师生努力了，紧张了，当然也收获了。看到今年招生工作的成果，我的心理确实有说不出的激动和骄傲。回忆这一段紧张、忙碌、充实、快乐、有益的日子，让我感慨颇多！在今年整个招生工作中，我个人的思绪和想法很多都保存了下来，现在看来，觉得是一种回忆，是一种体验，当然也是一种收获，一种财富！

来到招生办实习，觉得自己以后的工作无非就是做一些日常性的行政工作，间或接听电话，接待家长等。可是从来到这里的第一天开始，至少有一个星期的时间，主任和老师要求我们看招生简章，学习简章，熟悉招生政策。这让我很不理解，我承认，我在学校的时间并不长，只有五个多月。可是对学校的基本了解还是有的，一张报纸大小的招生简章，需要我花费大量精力去学习吗？就这样，我带着疑问开始了自己的实习。我所经历的招生工作也就以这样的方式开始了。

刚开始，我觉得看简章还是很有意思的，很多内容吸引着我

的注意力。可是让我一直看下去，就开始觉得乏味了，里面无非是对学校招生情况的简要介绍，看看就可以了，何必废这么大的精力去学习呢？可是随后的学习让我们每个人都开始越来越重视对招生简章、招生政策的熟习和了解。面对诸如我院性质，我院毕业证书的发放等许多详细问题的出现，我们都开始认识到：在这薄薄的简章中，包含着许多的知识，而我们作为招办的工作人员，熟悉招生简章，招生政策和招生法规是我们所必须掌握的基本知识。除此之外，我们还应该对学校各个部门，各个环节以及各个方面的工作都有初步的了解，以便更好的面对考生和家长，更好的开展今后的工作。

认识到学习的重要性之后，我们的学习也就认真了许多，并且更加的积极主动，每天下午我们下班后都要进行交流，就学习过程中发现的问题进行相互提问，找出答案并做好记录。让我觉得感动的是，主任和老师们也经常和我们一起学习，解答我们的疑问，交流学习经验。他们还对所有暑期在招办工作的学生进行了严格的、系统的培训，经过对招办全体工作人员的系统培训，统一了我们的认识，为下一步顺利开展招生工作打下的很好的基础。

生源是一个学校的办学基础，加强招生宣传，吸引优秀生源，使我校的生源质量、报考率、第一志愿率和报道率稳步提高，是校目前招生工作的重要任务。经过调查，发现许多考生之所以在高职高专填报志愿时没有报考我院，很多都是因为对院的情况不太了解。高招咨询会是每年高考的重头戏，每个学校都会积极的利用这个平台来最大限度的宣传自己学校，吸引优质生源。作为第三批录取的院校，宣传学院，吸引生源对院的意义尤为重要。

为了这几场咨询会，我们的准备可谓十分是充分。招办抽调几队人马分别前往琶洲，清远和东莞等会场，每个会场不仅准备了充足的宣传资料和热情的接待每一位家长，而且还利用人少的的时间，解决和通报考生和家长咨询的一些问题。在

农大会场，我们看到展位前围满了咨询的考生和家长，就及时将隔壁空闲的展位布置好，安排工作人员进行接待。

在距离我们主展位较远的位置我们精心选择了空闲展位，尽量多设立几个展台，这样虽然增加了我们的工作量和工作难度，但是却增加了接待咨询的能力，增加了考生和家长对学院的印象。

与此同时，在学校招办各个小组也做好了准备，招办准备了大量一次性纸杯和纯净水；规划了考生和家长来校参观的线路，争取让他们在最短的时间、最大限度的参观到我校的最好、最全面的硬件设施和环境。招办电话组和网络组更是辛苦，接听电话、回复考生和家长留言，在接待组人手不够的时候，他们还要临时客串一下，帮助我们进行接待，团结协作的力量真大啊。

虽然我们是高职高专院校，可是在众多的高职高专院校中，无论是办学实力、办学规模、办学质量还是证书含金量，我们都是佼佼者。这体现在家长的口碑，体现在其他院校的评价中。这也让我们在招生咨询过程中自信心更强了，说话腰板更直了。大家的团结协作，克服困难的精神让我受到感动。

许多时候，我分明的感觉到考生和家长就是我们的精神食粮，不管再饿，再累，看到有考生和家长来到展位咨询前，身上一下子就来了力量。许多人的喉咙都哑了、衣服被汗水浸透了，可是我没有看到一个老师或同学喊过累，每当有任务的时候，大家都是抢着干；每当有休息或是吃饭的机会，大家又纷纷推辞，让别人先休息先吃饭。这让我看到了招办这个集体的团结和和谐，在这个大家庭，我们任何一个人都能感受到温暖，在这个大家庭，我们的目标一定能够实现，因为我们的心中都有着同样一个目标，那就是希望岭南今年的招生圆满。

如果说让我们最难忘的事情，我想莫过于招生过程的曲折，

成果的来之不易。在今年招生最困难的时候，只降10分完成招生计划在我们看来希望都很渺茫，更别提升分录取。好在招办主任给大家开会，讲明情况，要求大家冷静，鼓励大家好好工作，付出就会有回报。就这样在学院上下和招办全体工作人员的努力下，我们依靠自己的力量，扭转了被动的局面，使今年的招生不仅从数量上，而且从质量上超过往年。这样曲折的经历，是令人高兴的、值得骄傲的和锻炼人的。

在招生工作结束的时候，我们不能不感慨全校上下对招生工作的大力支持。学院各级领导对招办工作的亲切关怀和各个部门对招办工作的积极配合都是我们取得招生工作胜利的重要因素，所以我们要感谢感谢学校领导、感谢各个相关职能部门和各位老师的支持；感谢招办这个团队、感谢时刻关注和参与招生工作的每一个人！今后不管我们这些实习生会到哪个岗位，我想大家都会永远怀念这份难忘的人生经历，永远怀念在招办的日子。今后，我们将会一如既往的继续努力工作，我们有信心有能力以踏实的工作作风，真诚的工作态度，饱满的工作热情和昂扬的斗志全身心的投入到学院的各项工作中去。

最后祝愿招生办今后工作再创佳绩！祝愿岭南学院明天更美好！

## 暑假招生实践报告篇四

大二暑假，于xx电脑学校任暑期招生助理一职□xx电脑学校是一所与xx广播电视大学联合办学的民办中专技术学校，位于xx电视广播电视大学院内，在校生有300人左右。我的暑期工作主要负责招生，接待来访人员，整理学生信息等。工作内容繁杂。工作团队构成：多为暑期参加实习的大学在校生。工作地点户内外相结合，出差情况较多。工作业绩突出，在7个招生助理中业绩排名第一，多次得到领导开会表扬。

通过暑期的工作，我对教育工作略有了解。教育类工作很受

社会尊敬，由于为人师表使我的一言一行也格外注意起来。我的工作内容是负责给中考家庭的家长解决问题，指点迷津，提供资源，达成入学协议。由于我们的工作形式多是电话沟通，工作性质也属于电话营销的一种。电话营销需要抗压能力和应变能力都很强，并且始终保持温声细语和蔼可亲。使我锻炼了自己与人沟通和随机应变的能力。工作中学会了使用打印机，投影仪，一些简单的办公软件。学会了待人接物，这可以让我更快适应我以后将面临的工作。

亲身接触到工作当中，才体会到家长与老师的不易。家长为了让孩子上个好学校，不论酷暑严寒四处奔波；老师为了让孩子学的有兴趣不枯燥，绞尽脑汁备课吸引学生注意力；学校为了让孩子有个好未来，提供多种学习方式与场所锻炼孩子的各种能力。亲身体会了三方的不易，我觉得以后不能辜负了大家的心。要好好学习，好好工作，报效社会。

工作过程中，我把我人力资源管理专业中的组织行为学知识应用到工作中，分析个人与组织的行为，以合理化的解决矛盾，增强孩子们的团队意识和合作精神。把市场营销学的知识运用到电话营销中，搜寻客户需求，细分客户市场，不同的层面和需求要不同对待。向顾客介绍自己的优势和竞争力，解决实际问题，以达成绩效。

通过这次工作，我发现自己的知识面不够广阔，知识积累不够多。以至于有些时候需要请示上级才能给家长咨询的问题一个满意的答复。

人情交际方面不够练达，因一时的小聪明阻碍组织目标的实现，需要及时学习和改进。由于自己的涉世未深和简单直白，造成无意中树敌。我所不及的东西还很多，还需要学习和沉淀。

实践管理、实践内容安排等方面：实践要求太高，由于暑假短，难以找到符合本专业（人力资源管理）特色的实习工



作。企业方培养人才需要时间和精力，不可能把技术性强的工作交给暑假实习生来做。所以，暑假实践工作大多是无技术含量的打杂工作或简单的一线销售工作。难以达到学以致用，工学结合的要求。

工作过程中发现，

自身方面：

- 1、知识储备太少。改进措施：多读书。
- 2、专业知识不够。改进措施：多阅读专业书籍与报刊。
- 3、人情不够练达。改进措施：多学习，多接触人群，学会察言观色。

企业方面：

1、由于工作岗位过多，人才过少，造成工作压力过大，加班较多，使员工过于疲惫，影响员工积极性。且说明去年的招聘总结做的不好，今年的供需状况没有预想到。

改进措施：做好招聘工作与总结。

2、岗前培训做的不好。没有系统完备的培训资料，造成新员工自己摸索老员工随时提点。错失了大批的潜在客户，给公司造成直接的利益损失。并且新老员工的工作经常被打断，使新人没有主见，老员工没有工作时间。

改进措施：整理培训册子，安排合理培训时间。

3、绩效考核体系不够完善。由于评价方太过主观单一，给员工评价结果不受员工满意，造成工作效率低下，团队意识降低。

改进措施：多种考核方式并存。

4、新老员工均没有社会保险。

改进措施：服从社会保险的强制性。

通过这次暑假实践，使我获益匪浅。在日后的学习生活当中，要更加积极努力地学习理论知识，参与学校与社会组织的各种社会实践活动。努力完善自身，锻炼的自己的能力，提高全面素质，以更高的实现自我价值。

## 暑假招生实践报告篇五

高考结束后，几家欢喜几家愁，能考上自己理想的大学自然是喜上眉梢，可是对于高考失利的同学，也不用太失望，现在我们给他们提供更多和更好的选择，让他们也能体验到大学的美好生活和学习的乐趣，同时学到相应的知识和技能，有更大的能力提升空间和锻炼机会，像我们学校的高技能培训班就能让学生们既可以在优美的学校里学习，还有进公司带薪实习的好机会，拥有两年的实战经验，这对于那些既想读大学又想带薪打工的同学是个不错的选择。

初期准备：首先，我们四个朋友一起分别找到我们学校的高技能培训班和长沙理工大学以及中南林业科技大学自考招生的资料，然后，我和小新同学一起去买了一台固定电话，接着去各处打听租房信息，最后皇天不负苦心人，让我们在二中底下找到了一个小的门面，价格也还合理；打扫好租房后，从房租爷爷那借了桌椅，又从小清同学家里运过来一套桌椅，我也从家里带来一些生活用品，将这个小门面装饰的有摸有样了，又将招生宣传资料贴在墙上进行宣传，又买了颜料画笔等进行海报宣传，小新同学和阳阳同学去印刷了宣传单和名片，还挂了张横幅，站在门外望着我们的成果，这就是我们的招生点啊，崭新的地方，我们也都信心十足，整装待发，准备进入奋战阶段。

中期实践过程：第一阶段，在熟悉了各个学校的资料后，我们进行了人员分配。小新同学和阳阳同学、小清同学去各网吧和贴吧进行外部宣传，我和莫莫同学在招生点负责打电话，他们回来后也接我们的班，对于前面几个有意向的同学都发放了信件寄往家里，但是就后面效果来看，并没有取得相应结果，我们晚上也偷偷地去贴宣传单，但是很快就被销毁了，因为我们城市在搞城市形象，不允许乱贴乱画，这着实让我们郁闷了一番。但在这个阶段中我们电话联系还是进行了一周，消灭了几张名单；第二阶段，我们仍旧进行电话联系，但是效果已明显不佳了，因为家长和学生对于接到的电话态度不怎么好，可能是接到相似的电话太多，都失去了耐性吧，这一定程度打击到初步接触招生的我们的信心，士气明显懈怠了不少，于是决定改变策略，进行短信联系，可是效果也明显不佳，后来我们只能进行紧张地等待和间接电话联系了，这个阶段也将近用了一周的时间；第三阶段，当电话联系和短信联系效果不明显时，我们又转换策略，决定去人多的广场进行摆点宣传。带好桌椅和相关资料，在广场的转角处摆了个咨询点，过来过往的人群很多，前来咨询的人也不少，我们耐心和善地与他们交流，心里都很开心，没事的时候大家就聚在一起开玩笑娱乐，时间过的很快，这也给我们增添了不少信心；第四阶段，摆点过后，我们又把重心集中到招生点来，小新同学还去了家里进行家访，但结果也不如意，后来大家商讨决定进行跟踪服务，将各自联系到的有意向的同学进行短信和电话追踪，达到个个突破。

后期撤离：大家聚在一起进行了经验总结和资金结算后，很不舍地整理了自己的行李，搬出了桌椅、资料等，留下空空的房间，看着它们，我们心里也是百感交集，虽然结果失败了，但是我们都努力过，集聚了我们不少的汗水，而且这里还有我们许多快乐的回忆，现在那奋斗的身影似乎又浮现在我眼前了！