

招生方案的细节有哪些(大全10篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

招生方案的细节有哪些篇一

为了实现多途径办学，响应教育部办特色学校的倡议，结合我校美术教学的优势，**年秋季按照市教育局下达的招生计划，继续招收美术特长生。

7月18日。

(满分100分)

视觉普查：所有参加面试的学生均要接受视觉色觉普查，视觉色觉普查过关的学生才有资格参加后面的面试。

1、速写临摹（满分60分，时间30分钟）学生根据提供的速写图片，进行临摹。

2、问卷调查（满分20分，时间30分钟）主要考查学生的综合素质。

3、现场问答（满分20分，时间5分钟）考生进行简短的自我介绍，考官根据考生的自我介绍内容进行问答，并对考生的综合素质、形象、气质作出判断。

1、7月18日，所有已经在志愿中填报了黄州中学志愿，符合面试资格的学生于上午8:00到新黄州中学双馨楼一楼大厅登记，领取准考证，参加视觉色觉普查。

2、9:00——11:00视觉听觉普查合格的学生根据准考证中所指定的考试科目和考室（在逐梦楼），参加速写临摹或现场问答。

学校根据面试结果，将面试结果提供给市教育考试院，经审核后，公布合格学生名单，由市教育考试院在合格的学生中由高分至低分录取。

客观、公平、公正，防止徇私舞弊，整个招生过程由学校纪律检查委员会予以监督，并接受主管机关（市教育局体卫艺科、纪检监察室）和社会团体的监督。

招生方案的细节有哪些篇二

我镇地处城郊，生源压力大，做好学生的稳定巩固工作和学前、小一、初一的招生工作意义重大。为了确保这项工作的完成，特制定本方案。

1、确保六年级毕业生100%对应升入坳驼骆中学、严家坳中学。

2、确保各小学服务区内适龄儿童100%进入本小学一年级就读。

3、确保各小学服务区内适龄学前儿童95%进入本小学幼儿园（班）就读。

3、确保在校学生的巩固率为100%。

组 长□z

副组长□z

组 员□zz

1、七年级新生招生：

（1）坳驼骆初中七年级招生由z同志负责督办□z校长负责落实，安排教师走访走访，使之全部进入坳驼骆初中。坳驼骆小学□z小学毕业生分别由z校长□z主任负责协助□z小学由z校长负责协助。

□2□z初中七年级招生由z同志负责督办□z初中z校长负责安排教师走访走访，使之全部进入坳驼骆初中。时阳小学、茶园冲小学毕业生分别由z□z校长负责协助。

2、六年级毕业生：

（1）坳驼骆小学139名毕业生□z小学16名毕业生由z同志负责督办□z校长□z主任负责落实，坳驼骆初中z校长负责安排教师走访，使之全部进入z初中。

（2）赵家湾小学46名毕业生由z同志负责督办□z校长负责落实，坳驼骆初中z校长负责安排教师走访，使之全部进入坳驼骆初中。

（3）时阳小学74名毕业生由z同志负责督办□z校长负责落实，严家坳初中z校长负责安排教师走访，使之全部进入严家坳初中。

（4）茶园冲小学73名毕业生由z同志负责督办□z校长负责落实，严家坳初中z校长负责安排教师走访走访，使之全部进入严家坳初中。

3、一年级新生：

（1）坳驼骆小学及所辖初小、教学点的新生由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入坳驼骆

小学及所辖初小、教学点就读。

(2) 赵家湾小学由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入赵家湾小学就读。

(3) 时阳小学及所辖初小、教学点的新生由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入时阳小学及所辖初小、教学点就读。

(4) 茶园冲小学及所辖初小、教学点的新生由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访走访，使之全部进入茶园冲小学及所辖初小、教学点就读。

4、学前幼儿招生：

(1) 坳驼骆小学及所辖初小、教学点服务范围内的学前幼儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入坳驼骆小学及所辖初小、教学点的学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前幼儿新招生人数为95人，学前幼儿规模达到210人。

(2) 赵家湾小学服务范围内的学前幼儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入赵家湾小学学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前幼儿新招生人数为25人，学前幼儿规模达到40人。

(3) 时阳小学及所辖初小、教学点的服务范围内的学前幼儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访，使之全部进入时阳小学及所辖初小、教学点学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前幼儿新招生人数为50人，学前幼儿规模达到70人。

(4) 茶园冲小学及所辖初小、教学点的服务范围内的学前幼

儿由z同志负责督办□z校长负责落实，并安排教师走访走访，使之全部进入茶园冲小学及所辖初小、教学点的学前幼儿班就读。根据该校服务区内学前幼儿人数和本学年招生情况，定学前幼儿新招生人数为50人，学前幼儿规模达到70人。

5、在校学生：

在校各年级学生由原班主任和科任教师负责在暑假普遍走访一次，做好稳定巩固工作。

1、坳驼骆小学（含叶小）必须保证该校六年级前30名、赵家湾小学必须保证该校六年级前10名进入坳驼骆初中七年级就读；时阳小学必须保证该校六年级前15名、茶园冲小学必须保证该校六年级前15名进入严家坳初中七年级就读。全额完成任务的每生奖50元到学校，每少1人罚学校100元。

2、坳驼骆初中必须要保证坳驼骆小学（含叶小）六年级前30名、赵家湾小学六年级前10名进入该校七年级就读，每少1人罚学校100元。

3、严家坳初中必须要保证时阳小学小学六年级前15名、茶园冲小学六年级前15名进入该校七年级就读，每少1人罚学校100元。

4、以各学校20xx年春季开学统计人数为准，在校学生每流失一人罚学校50元。

5、学前幼教招生没有完成任务的，每少一人罚学校50元。

6、学校没有完成招生任务的，将影响学校综合考核积分，各项奖励、表彰、评优指标将向任务完成的好的学校倾斜。

7、完成招生任务的学校，将优先考虑评为先进单位，完成招生任务的教师将优先考虑评为先进个人。

招生方案的细节有哪些篇三

根据《泰安市教育局办公室关于20xx年高中学校体育特长生自主招生工作的意见》的要求，结合我校实际，制定泰安长城中学体育特长生自主招生工作方案。

组长：王祖丽

副组长：王德海

成员：张茂银、巩玉兵、李广斌、周晓亮、张纪广、 赵飞

排球10人（男女不限）

符合我市普通高中招生规定的报考范围，遵纪守法，品行端正，尊敬师长，作风顽强，上进心强，勤奋好学，身体健康，排球专业成绩一直保持较好水平。在初中学习阶段，参加教育部门或教育、体育部门联合举办的比赛中获奖。体育专业水平达到以下条件之一：

- 1、国家二级（或以上）运动员；
- 2、市级比赛前三名的主力队员；
- 3、县级比赛前两名的主力队员。

考生按市体卫艺的要求，认真如实填写《20xx年泰安市体育特长生自主招生报名登记表》报名表，经所在初中学校审核盖章后，随运动员等级证书复印件或获奖证书复印件等材料，一并交学校体育教研组，报名材料不予退还。

长城中学艺体处联系电话：6987960。

测试安排

学校体育特长生招生领导小组成员全程参与监督特长生测试的过程，艺体处负责具体实施测试。若报名人数不足10人（含），则符合报名条件者全部录取；若报名人数超过10人，则测试基本身体素质后择优录取。

注意事项：考生报到时，请携带身份证、有关获奖原始证件信息。运动员的食宿自理、运动服装自备、安全责任自负。

学校确定初选人员名单，按程序报经市教育局审核并公示，学业水平考试成绩达到全市高中录取最低控制线的学生，予以正式录取。

接受社会和学生家长的监督，确保测试公平、公正。

招生方案的细节有哪些篇四

二、活动地点：美术活动室（大教室）

三、物品准备及人员分工：

1、会场布置人员：英语组、美术组老师。

2、会场布置时间：12月29日下午4:30——5:30点，30日上午10:00——12:00点。

3、装饰道具：彩色气球、彩带、拉花或三角旗、灯笼、窗花。（26日下午采购，负责人：周老师、孙老师）

4、主持人：郭老师。

5、奖项设置及奖品：

2) 凡参加元旦活动的同学，均获“纪念奖”，奖品：笔记本（加盖公章）；

(3) 活动尾声被抽中的五名同学，可获“幸运奖”，奖品：精品魔方或炫彩溜溜球（待定）。

6、奖品颁发人员：周老师、杨老师、顾老师、孙老师。

（奖品 26 日下午采购，负责人：周老师、孙老师）

7、计时、摄影人员：赵老师。

8、会场秩序维持人员：全体老师。

9、音响师：陈老师。

10、道具上下场：孙老师。

1、请参加元旦活动的家庭到场后到三楼办公室填写序号卡，并记住自己的序号，游戏结束时我们将要抽取幸运奖。（负责人：孙老师）

2、为了让活动更加有序，请老师们准时带着孩子到美术活动室，我们将按下面的游戏内容序号进行，没有参加游戏的老师带好孩子在旁边观看助威，以保证游戏顺利进行。

3、最后集体拍照，留住美好时刻。（大教室美术作品墙）

（一）、开场舞：英语组小朋友。（负责人：英语组老师）

（二）、正话反说 进行 2 次。每次 5 人。（道具准备：三个字、四个字、五个字的卡片，负责人：孙老师）选几个口齿伶俐的人参加游戏，主持人要事先准备好一些词语。主持人说一个词语，要参加游戏的人反着说一遍，比如“新年好”，游戏者要立刻说出“好年新”，说错或者猛住的人即被淘汰。从三个字开始说起，第二轮四个字，第三轮五个字，以此类推，估计到五个字以上的时候游戏者就所剩无几了。

（三）、贴鼻子 活动描述及游戏规则： 进行 4 次，每次两组，1 组 1 人。（道具准备：提前画两幅头像、两只鼻子，负责人：孙老师。）

1、纸上画人头像，游戏者蒙上眼睛，原地转三圈，而后走向人头像，把“鼻子”贴到人头像的贴鼻区，“鼻子”在区内并未压线，胜利。贴在区外或压线，失败。

2、室内设 2 个赛区，每组 1 人，共 4 轮。计时人宣布游戏开始，击鼓者开始击鼓，击鼓停止，游戏结束。限时 1 分钟。

3、人头像距离起点 2 米，并在起点画 2 个并列圆圈。

（四）、三人抱成团 进行 3 次，第次 10 人。规则：每次参与活动为 10 人，在乐曲中听主持人的口令“三人抱成团”，参与者在最短的时间内找到两人抱好，这样就剩一人被淘汰！主持人可按实际情况喊口令！

（五）、双龙戏珠 活动描述游戏规则： 进行 4 次，每次 2 组，每组 2 人。（道具准备：两张用气球装饰的椅子，负责人：孙老师。）

1、两队一组，每队两人上场。

2、队员背靠背，夹住气球，从起点运到终点，终点放有一个椅子，到终点后围绕椅子转一圈，再返回起点继续夹气球。注意：如果在跑动过程中气球落地或因其他原因提前爆炸，要回到起点重新运气球。

3、每组以气球数量多的代表队胜出。

（六）、击鼓传花，集体共乐（游戏结束，集体拍照）
（道具准备：彩色纸花，采购物品。） 花落谁家，哪个家庭

就派代表表演一个节目，表演者即可得到一份礼物。与此同时，我们将请出五位嘉宾（在场家长或学生）请取五个幸运奖，可以获得幸运大奖。

xxxx 学校 20xx 年 12 月 23 日

招生方案的细节有哪些篇五

- (2) 为学校的发展做贡献；
- (3) 为学生提供社会实践机会。

2、活动主办部门

本活动由招生工作办公室主办。

我校在校本科生及研究生。

(1) 各学院确定本学院招生宣传志愿者名单，电子版名单发送至

(2) 培训时间及地点：另行通知

(3) 活动时间：寒假期间

(4) 学生上交活动总结时间□20xx年3月15日前

(1) 活动方式

招生宣传志愿者利用寒假回家的机会，携带招生办统一印制的宣传资料（《20xx年报考指南》），回到所在毕业中学，向学校领导、老师宣传介绍我校的相关情况以及本科招生的有关政策等，与高中在校学生，特别是毕业生分享大学生活的心得体会；解答学生提出的一般性问题，如学校基本情况、

招生计划、专业设置、校园文化生活等，并动员优秀学生报考我校。

(2) 考核办法

活动过程中，招生宣传志愿者应认真做好调查研究，包括总体效果、中学及考生对学校招生工作的意见和建议，最后以调查报告形式报招生办公室。招生办公室将与有关部门协调，将此次活动纳入学生社会实践活动之列；对学生提交的调查报告认定为优秀的，将依据学校社会实践相关规定予以记学分、评选社会实践先进个人、给予物质奖励等。

招生方案的细节有哪些篇六

为落实国家、省、市有关法律法规和招生政策，切实保障符合条件的适龄儿童少年接受义务教育的合法权益，推进义务教育均衡发展，进一步规范我市中小学招生管理和招生秩序，确保招生工作的公平、公正、公开，结合我市的实际情况，特制定本方案。

一， 招生原则

(一) 坚持户籍优先，免试就近划片入学。

(二) 小学秋季招收一年级新生的年龄须满6周岁(即20__年8月31日以前出生)。

(三) 依法接受适龄残疾儿童少年随班就读。

二、本市城区学校招生办法

(一) 本市城区户籍适龄儿童少年入学

1. 招生办法

(1)父母(法定监护人,下同)在本市城区自有住房居住的(有多处住房的,以现居住地为准),由划片对口学校接收入学。若该住所(套)目前有学生正在划片对口学校就读的(一户一生,同一法定监护人不受此限制,下同),由市、区招生办统筹安排入学。

(2)父母租房居住的,应是适龄儿童少年与父母在本市城区的唯一合法稳定住所,且连续居住满二年,由划片对口学校接收入学。若该住所(套)目前有学生正在划片对口学校就读的,由市、区招生办统筹安排入学。租房居住未满2年的,由市、区招生办统筹安排入学。

(3)适龄儿童少年与父母随祖辈(直系亲属)同户口簿同居住的,且父母在本市无第二处住所的,参照本条第(1)或(2)项执行。

2. 入学申请所需材料

(1)父、母及适龄儿童少年的居民户口簿;

(3)出生证(申请小学学位者提供。如父母及适龄儿童同户口簿的,不需提供此证。)

(二)本市乡镇户籍进入本市城区务工人员随迁子女入学

(本市乡镇指海口市主城区外围16个乡镇,即永兴镇、石山镇、东山镇、龙桥镇、龙泉镇、新坡镇、遵谭镇、大坡镇、甲子镇、龙塘镇、云龙镇、红旗镇、三门坡镇、旧州镇、大致坡镇、三江镇)

1. 招生办法

(1)父母在本市城区自有住房居住的(有多处住房的,以现居住地为准),由划片对口学校接收入学。若该住所(套)目前有学生正在划片对口学校就读的,由市、区招生办统筹安排入

学。

(2) 父母租房居住的，应是适龄儿童少年与父母在本市城区的唯一合法稳定住所，且连续居住满二年，该住所(套)目前没有学生正在划片对口学校就读，由划片对口学校接收入学。若片区人数超过划片对口学校学位数，由市、区招生办统筹安排入学。

(3) 适龄儿童少年与父母随祖辈(直系亲属)同户口簿同居住的，且父母在本市城区无第二处住所的，参照本条第(1)或(2)项执行。

2. 入学申请所需材料

(1) 父、母及适龄儿童少年的居民户口簿；

(4) 出生证(申请小学学位者提供。如父母及适龄儿童同户口簿的，不需提供此证。)

(三) 外来务工人员随迁子女入学

1. 招生办法

(1) 随迁子女父母在本市城区购房并入住的，以父母购房居住地为准(有多处住房的，以现居住地为准)，由划片对口学校接收入学。若该住所(套)目前有学生正在划片对口学校就读的，由市、区招生办统筹安排入学。

(2) 随迁子女与父母在本市城区租房居住的，应是随迁子女与父母在本市的唯一合法稳定住所，且连续居住满二年，该住所(套)目前没有学生正在划片对口学校就读的，由划片对口学校接收入学。若片区人数超过划片对口学校学位数，由市、区招生办统筹安排入学。

(3)随迁子女与父母随祖辈(直系亲属)同户口簿，连续居住在祖辈名下本市城区自有住房满二年的，且父母在本市无第二住所的，参照本条第(1)项执行。

2. 入学申请所需材料

(1)父、母及随迁子女的居民户口簿；

(2)父、母及随迁子女在本市2年以上居住证(从20__年8月向前推算)；

(5)出生证(申请小学学位者提供。如父母及适龄儿童同户口簿的，不需提供此证。)

(四)港、澳、台胞、海外华侨华人适龄子女及外国籍适龄儿童少年入学

1. 参照本市城区户籍适龄儿童少年入学招生办法执行。

2. 入学申请所需材料

(1)父、母及适龄儿童少年的身份证(护照)；

(3)监护人的不动产证(房产证、商品房买卖合同或缴款发票等有关证票)或区房屋租赁管理所颁发的房屋租赁证(落款时间应为20__年8月31日前)。

(五)日程安排

1. 申请人网上申请学位。7月25日—8月2日。

申请人在规定时间内登录海口市教育局官网，点击进入“义务教育阶段新生入学申请登记平台”，录入相关信息。

网址： .

2. 部门联合初审。8月3日—8月13日。

各职能部门按照联合审核方案要求，对相关信息进行初审。

公安部门负责审核户籍、居住证信息。

自然资源和规划部门负责审核不动产证(房产证)信息。

住房和城乡建设部门负责审核商品房买卖合同信息。

区房屋租赁管理所负责审核房屋租赁证信息。

各区政府负责组织镇(街)审核祖宅等其他信息。

人力资源和社会保障部门负责审核社保信息。

教育部门负责审核学籍情况。

3. 部门联合审核。8月14日—8月22日。

申请人按照“入学申请所需材料”准备纸质材料(原件及1份复印件)，向片区学校提交。材料齐全的，学校接收相关材料。

教育部门联合各职能部门、镇(街)、学校，按照联合审核方案要求，对申请人提供的信息、材料进行审核。

本市城区户籍适龄儿童少年材料不齐全的，由学校登记，报教育行政主管部门统筹。本市乡镇户籍适龄儿童少年、外来务工人员随迁子女材料不齐全的，学校告知申请人回户籍所在地入学或选择本市民办学校就读。

4. 公告新生名单。8月23日—8月25日。

学校公示新生名单，发放入学通知书。

5. 备案确认。8月26日—8月29日。

市、区招生办对学校已录取的新生进行备案，确认新生名单。

6. 新生报名注册。8月30日—9月1日。

(六) 有关说明

1. 以共有房产为居住地申请入学的，要依法取得全部产权人的同意，按照一户一生管理。

2. 棚户区拆迁户原则上以原居住地对口学校接收入学为主。如跨原学校片区居住的，根据学位情况统筹安排。棚户区拆迁完成满2年的，不再考虑在原片区学校入学，以实际居住地为准。如选择住房安置的，可持住房安置协议按安置地申请入学。

3. 租房居住申请入学的，必须为唯一合法稳定住所，且能提供区房屋租赁管理所颁发的房屋租赁合同。不能出具房屋租赁证的、一套多租的，不予安排划片入学。

4. 无法在原住址继续租赁需重新租房居住的，重新租住的居住地与原租住地在同一个学校片区内，且前、后房屋租赁合同能有效衔接，可连续累计租房居住时间。

5. 房屋规划用途应为住宅或公寓。商城、商场、酒店、铺面、作坊、工厂、写字楼等加工、营业场所不作为居住地申请划片入学。

6. 入学网上登记的家庭住址与“全国中小学生学籍信息管理系统”中的家庭住址绑定对接，学生入学后不得随意更改。

7. 招收外籍学生的中小学校必须按规定向省教育厅申请并取得核准备案。学校向省教育厅按需领取jw202表，申领

的jw202表仅限本校使用，招收的外国籍学生由学校归口管理。

8. 小学、初中在校学生不得再按一年级新生申请入学。违规申请的，取消入学资格。

9. 对提交虚假材料申请入学的，取消入学资格，并将虚假材料报送当事人工作单位及移交公安等相关部门查处。

10. 省教育厅直属四所学校(海南中学、国兴中学、海师附中、农垦中学)招生范围由省、市、区教育行政部门和学校研究确定。

(七)不符合入读我市公办学校规定条件的，回户籍所在地入学或选择本市民办学校就读。

招生方案的细节有哪些篇七

一、活动主题：

春招/寒招围棋引流活动《围棋太难?不!温暖寒冬圆你围棋梦》

二、活动目的：

1、借助春招/寒招宣传优势，把握最宝贵的新招时间节点，提升围棋培训学校品牌知名度。

2、采用线上【学前测评功能】引流，帮助学校增加围棋培训到访人次。

3、通过游戏互动，快速吸睛，为家长展示围棋的魅力，让学生喜欢围棋，促成信息转化。

三、活动对象：

幼儿零基础儿童(机构主要目标对象)

四、活动主力营销步骤:

- 1、在地推处、设点处，礼品、装扮吸引眼球，学员家长驻足围观。
- 2、学前测评小游戏体现高趣味性。
- 3、奖励特色卡牌提升兴趣度。
- 4、快速登记信息邀请下次到店。
- 5、到店成功试听，获精美温馨礼品拉近粘合度。
- 6、报名赠体验卡开启围棋之旅。

五、活动前期准备

工欲善其事必先利其器，首先机构需要准备:

一台大屏幕围棋一体机：展示学前测评游戏，快速吸引孩子驻足

招生方案的细节有哪些篇八

一、招生方案。

- 1、各个高校做宣传，发传单，摆点挂条幅等；
- 2、各个住宅小区挂条幅摆点；
- 3、行政单位；政府单位发传单名片；
- 4、建材市场，店面、人流量大的地方传单名片；

5、做些户外广告，【公交站台、商场、农贸市场】

6、网络营销，发帖子等。

7、了解到周边驾校的一些招生信息

二、市场分析

根据往年招生的经验，我们大家都知道九月份和十月份是学生考驾照的旺季；据了解我们昌北校区可能在十一月中旬试业；而我们新校区主要以学生为市场；我有个建议希望领导可以参考：蓝天驾校在南昌已经成为一流的品牌驾校；几乎是人人都知道，对蓝天的硬件设备，包括考试合格率等得到了广大市民的认同；具体分析如下：

要是把学生市场做起来；新建县城我们可以到十一以后在做宣传。以上写的不足之处望领导谅解。具体情况等领导定了我们在做个完整的市场分析。

招生办：房建兵

招生方案的细节有哪些篇九

一. 招生背景：

当前，随着中小学阶段教育的快速发展和教育这个特殊市场的逐步建立，各类培训学校之间的竞争越来越激烈，特别是面向广大农村之间的竞争尤为突出，为了争抢生源，每到招生季节，就打响了一场没有硝烟的战争。

二. 招生战略

1、市场调查是招生活动的第一步，科学的方法收集、整理、分析各种有关资料，以了解当地的教育水平和教学现状，使

负责人更好的安排招生的设计，地点的设置，人员的分配。对教师、学生和家長以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息。战略地图的制造，是招生的重要依据。

2. 招生方法

第一步：全方位轰炸

具体目标：做到全方位的宣传，让每一个家長都能见到天之骄的广告宣传单。制造声势，创造一个大气的品牌。广告铺天盖地。

具体实施：先熟悉本地区的人口分部，然后留守一两个人坐镇总部，其余的全体出动，传单、海报覆盖辅导班附近所有的地区，主要的住宅小区，街边门面，大型超市，重要路段。分区画片，分头分任务的工作。各尽其责。对各家各户进行摸底，看是不是下一步进攻的对象，做好记录。

第二步：重点进攻

具体目标：细细的进攻上次搜集到的目标。

具体实施：发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，要达到双剑合璧天下无敌的地步，目的是游说家長，劝说让孩子上辅导班，事前要掌握好与家長沟通的技巧、与学生沟通的技巧。地区要专一针对住宅户，家里有小孩的人家，或者是路边的小孩。

第三步：游说

具体目标：街边的家長，路边的中年行人。

具体实施：放置咨询桌，放在重要的位置，两人一组，一人在路边散发传单，一人在咨询台前，发传单的努力游说家長

到咨询台前坐下聊聊。发挥每个人的才能，尽可能的把有意愿的家长领到各个分部教学点。以便更好的达成目标。

招生过程从另一种意义上说：其实是一个人际交往的过程，要学会招生其实就是学会为人处世。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

1、寻找学员

不论你在哪里，面对的是什么人，都要有“学员就在这些人当中”的精神，不要有先入为主的想法。任何一个人都有可能成为我们的目标学员。

2、评审你的招生团队

对于大多数招生来说80:20定律。

80%的招生额(业绩)是来自20%的代理中，目的是你怎样才能找到20%代理?找到这些优秀团队，业绩的增长就是必然的。

(1) 圈定市场范围

(2) 列出现有代理的名单

(3) 对现有代理进行分类

(4) 通过推荐和独立开发找到新达到你要求的代理

(5) 让他们工作起来

3、找到真正的学员

通过以上评审的招生团队，我们因此可以获得一批重点学员信息。

4、预约学员

约见的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

- (1) 是了解学员学习需求的最快途径。
- (2) 引起学员和你面谈的兴趣。
- (3) 争取面谈的机会。

5、了解学员的需求(学习兴趣)

6、理解不同类型的客户(经济状况)

招生方案的细节有哪些篇十

各中学、职业学校：

为了贯彻落实教育部大力发展职业教育的相关政策，依照省市中职招生文件精神，现结合我县实际，制定20xx年中职学校春季招生工作实施方案。

一、指导思想

以科学发展观为指导，以就业为导向，加大中职招生宣传力度，扩大中职招生规模，促进中等职业教育与普通高中教育协调发展，大力发展农村职业教育，为推进社会主义新农村建设提供智力支持和人才支撑。

二、组织机构

为了加强对中等职业学校招生工作的领导，县教育局成立中等职业学校招生工作领导小组，领导小组成员如下：

组 长：张进球

副组长：曹庆生 叶永丰 廖建怀 李强

成 员：郑共祥 詹志扬 谢文松 胡时雨 方平 余飞

领导小组下设招生办公室，办公地点设在职成科。

三、 招生计划

祁门中职学校计划招生200人，具体专业计划人数见中职学校的招生简章。

四、 工作措施

1、制定计划。根据县教育局统一制定的20xx年中职招生计划，我们将县职业学校春季招生任务数分解到学校，并把职教招生任务纳入各中学年终教育教学评估的考核内容，各学校要根据县局下达的招生任务制定相应的职教招生工作方案，加大力度，采取切实可行的措施，确保20xx年我县中职招生任务的圆满完成。

2、招生宣传。为保证正常的招生秩序，防止虚假的招生宣传，今年职校招生宣传内容进行归口管理，由县局统一审核，在县局职成科的组织下，招生学校根据市、县局有关规定和要求进行招生宣传，重点宣传今年职校招生的政策、专业设置、就业前景，要强化对教师招生政策的学习和宣传。各中学也要根据县局的统一要求，积极配合招生学校，广泛、深入地做好宣传发动工作，动员和组织广大学生积极报考县内职业学校。

3、组织报名。各中学要认真贯彻执行省、市、县有关文件精神，树立职业教育大局观，促进生源合理分流，本着对家长、学生和社会高度负责的态度，正确引导，在学生自愿的情况下，组织学生进行报名登记，鼓励学生到职业学校就读，做到人尽其才，量力而行，普职兼顾，合理分流。

4、考核工作。职业学校招生是今年我县职业教育的一个重要组成部分，县局将分别与各生源学校和招生学校签订目标责任书，加大考核力度，并根据各校完成实际到校任务数和新生流失的情况，对职校招生工作中成绩较好的学校进行表彰，对不能完成职教招生任务的学校予以全县批评。

各学校要依据县局下达的招生计划，及时分解指标，注重目标管理，强化考核工作，制定切实可行的学校考核奖惩细则，确保高质量地完成职教招生任务。

五、工作要求

1、要切实加强领导。职业教育是现代国民教育体系的重要组成部分，是经济社会发展的重要基础。大力发展职业教育、加快人力资源开发，是深入实施科教兴国战略的重大举措，是促进社会主义新农村建设的重要途径，是实现教育事业全面协调可持续发展的必然要求。各学校要成立由校长、负责职业招生的副校长、毕业年级班主任组成的职教招生工作领导小组，明确分工，责任到人，加强对中职招生工作的领导，层层落实目标和责任，层层建立考核机制。

2、要强化宣传工作。今年的职校招生工作任务重、压力大、要求高，涉及到考生和家长的切身利益，也是社会关注的热点之一。各学校要强化宣传工作，多形式、多渠道向学生及家长宣传职业学校就业路子宽、就业形势好的特点，宣传我县职业学校的专业设置和培养目标，宣传当今职业教育改革和发展良好的政策环境，宣传职业教育的重要地位和作用，动员和组织学生积极就读我县职业学校。

3、要严肃招生纪律。各学校要按照县局要求，精心做好职校招生的宣传和组织工作，要坚持招生政策，规范招生程序，严肃招生纪律。

(1)在县中职校招生期间，未经县教育局审核同意，任何县外职业学校不得在我县各中学进行宣传和招生，各中学也不得为其提供生源信息或组织生源。不得搞“生钱交易”，一经发现，将按有关规定严肃处理。

(2)各中学要切实做好学生及家长的思想工作，不得强迫学生择校，必须坚持学生自愿的原则，尊重学生选择的就读学校和专业，不得违背学生的真实意愿，代学生填报或擅自更改学生填报的学校。

(3)不得搭车向学生收取任何费用，严禁招生学校的无序竞争和不文明、不道德行为发生，同时各职业学校不得招收非毕业班在校学生，已经查实将按县教育局主管部门的规定严肃处理。

六、时间安排

1□20xx年3月 4 日—20xx年3月 18 日为县中职学校春季招生时间。

2□20xx年5月10日前中职学校将春季招生新生入学名册一式三份上报县教育局。