

# 招生會議—體認與做法

97.3.24

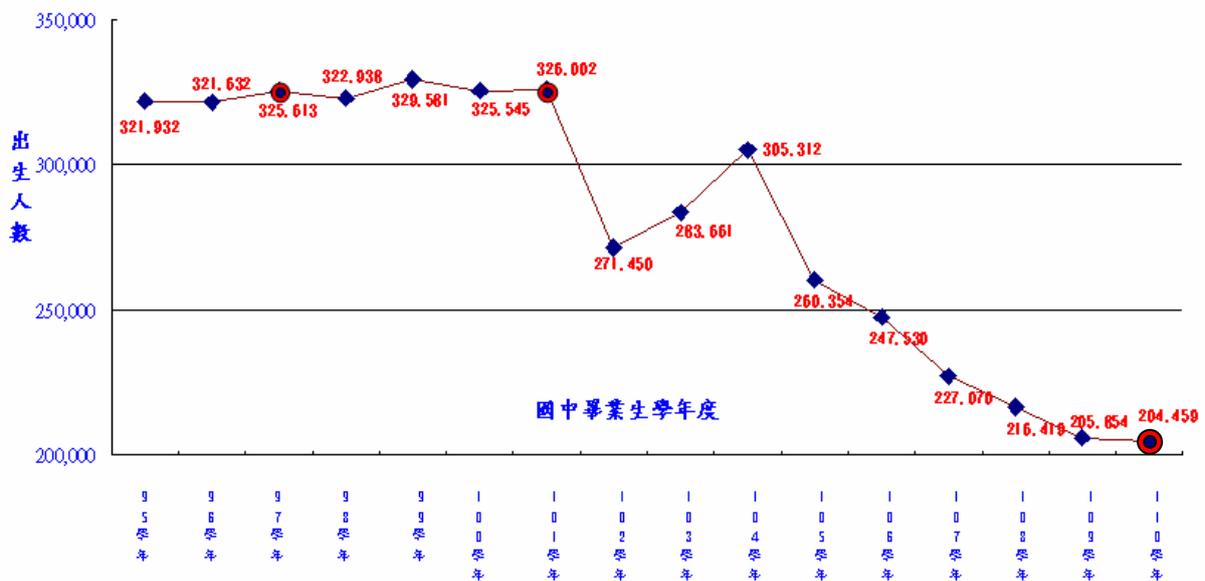
一、感謝

二、體認：

1. 招生與教學並重

2. 少子化的危機意識—不努力會更慘

(1) 出生人口統計表(內政部統計資料)



☆101 學年度起至 110 學年+年間，學生來源由 32.6 萬降至 20.4 萬。

(2) 學生數比較統計表(教育部統計資料)

年度 學生數 地區	101 學年度	102 學年度	減少	註
中投區	47,72 人	43,552	-4,000	中投區的高中職平均每校減少 250 人
全省	314,901 人	289,155 人	-25,746	

年度 學生數 地區	101 學年度	103 學年度	減少	註
中投區	47,572 人	41,328	-6,124	中投區的高中職平均每校減少 400 人
全省	314,901 人	272,412 人	-42,489	

☆男女比：1.08：1

(3)政府未來因應措施—①降低班級人數

②輔導退場機制

### 三、做法

1. 招生工作的計劃及執行—強化組織戰

2. 學校經營

(1)學校經營的絕症，是失去了：

家長的安心(社會的肯定)

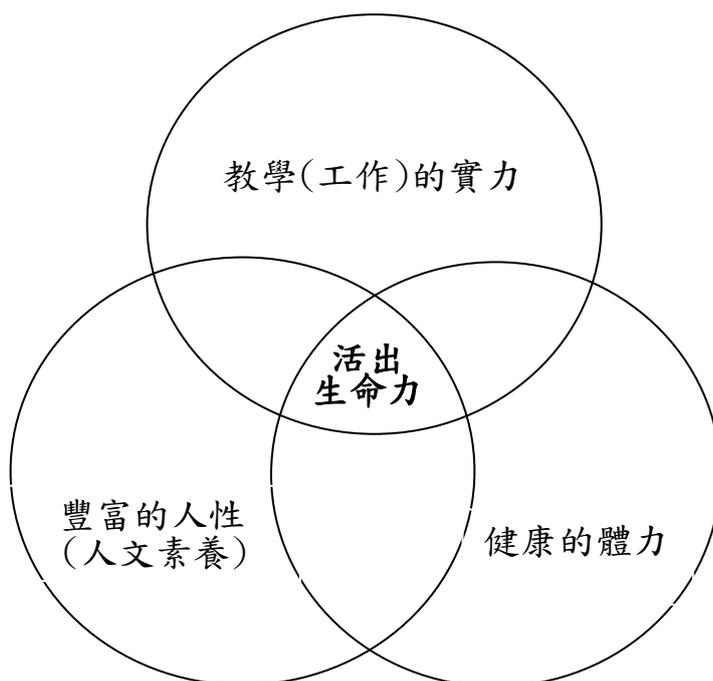
老師的活力

學生的滿足

△教師是教育成功的主要來源。

△教師需要專業成長。

(2)提升同仁的生活及工作的品質—生命力



### 四、結語

1. 招生及教學，非短期即能做好的，需長期努力奮鬥，但「現在不做，明天會後悔」。

2. 目前招生不錯的私校，也不能代表今後一定沒有問題，學校如何穩定成長、發展特色、提升素質、塑造形象。

什麼是特色：

我們有的，別人沒有；

別人有的，我們比他們更好。

別人做不到，我們做得到；

我們全部的設施及活動均具有教育的功能。

3. 發揮行政專業效能，提升教學成效，學校才有競爭力。擬訂計劃，落實管控；  
任務編組，核實診斷；全員投入，共存共榮。
4. 強化組織戰，凝聚全體同仁的力量，對學校教育的認同感、使命感。師生的合作可成為招生行銷的主力；家長的合作可成為學校經營的助力；產學的合作可增加學生出路的管道。