

環球科技大學提升學生註冊率及在學率作業要點

環球科技大學第 64 次行政會議(105.09)訂定

環球科技大學第 67 次行政會議(105.12)修正

一、為因應社會少子女化衝擊，提高各學制註冊人數及素質，特訂定「環球科技大學提升學生註冊率及在學率作業要點」(以下簡稱本要點)。

二、權責單位；

- (一) 各學院
- (二) 教務處
- (三) 學生事務處
- (四) 研究發展處
- (五) 國際暨兩岸事務處
- (六) 秘書處
- (七) 終身教育處暨進修院校
- (八) 招生策進中心
- (九) 招生團隊

三、實施策略

秉持招生足、教學優、輔導佳、實習全、就業好之五大目標，辦理提升招生及留才、育才事項，其實施策略說明如下；

(一)教務處

1. 分析新生入學後成績表現
2. 提高學生在校學習滿意度
3. 統計分析歷年休退學原因
4. 給予招生及產學職務教師排課協調

(二)學生事務處

1. 提升學生輔導事項績效
2. 建立降低休退學率輔導機制

(三)研究發展處

1. 強化產業連結，提升產學推動率，培育產契人才
2. 落實職涯輔導
3. 強化實務實習
4. 結合校友能量

(四)國際暨兩岸事務處

1. 調配、拓增境外招生名額
2. 建立本校與國際教育夥伴聯盟關係
3. 活絡海外友校學術合作關係
4. 加強兩岸學術交流

(五)秘書處

1. 強化學校整體行銷及公共事務

2. 加強學校形象廣告
3. 製作內容充實及特色的有聲資料(如招生宣傳影片)
4. 培訓禮賓大使

(六)終身教育處暨進修院校

1. 統計分析歷年進修學制休退學原因
2. 建立本校與校外單位及團體互動
3. 評估校外單位、團體合辦回流教育專班或學分班(非學分班)成效
4. 擇定適當地點辦理推廣教育事項

(七)招生策進中心

1. 調配招生總量
2. 製作內容充實且深具影響力的招生宣導書面資料
3. 辦理宣導講員研習
4. 辦理直接接觸性(含參訪研習、專題製作及協同教學)的招生活動
5. 建立本校與高中職聯盟學校互動
6. 編列招生經費

(八)學院

1. 整合相關資源，執行校級各項招生事務
2. 舉辦學院特色招生活動，如研習、競賽、營隊
3. 督導及獎助各系所招生宣傳及舉辦各項招生活動
4. 督導各系所特色辦學教學能量、加強學生輔導機制、落實實務實習及連結就業市場

各單位如有更妥切有效之措施，可另行增訂補充規定併同實施之。

四、權責分工

各單位職掌、作業期程表列如下表：

單位	作業項目及期程
各系所	<ol style="list-style-type: none"> 1. 遴定招生重點學校負責教師。(9月) 2. 推薦招生種子教師。(12月) 3. 製作學系招生宣導 PPT，並辦理相關講習。(9月) 4. 落實推動招生宣導及班級經營。(含進修學制)(全學年) 5. 經營四技二專甄選招生對應職業類科及系訂重點經營高中職校。(全學年) 6. 強化特色辦學教學能量，建立學生輔導機制。 7. 推動實務實習，培育學生就業率。
學院	<ol style="list-style-type: none"> 1. 核定學系招生重點學校、負責教師。(10月) 2. 督導院屬各系所招生及班級經營事項。(含進修學制)(全學年) 3. 製作學院招生宣導 PPT，並辦理相關講習。(9月) 4. 舉辦學院特色招生活動，如研習、競賽、營隊。(全學年) 5. 督導及獎助各系所招生宣傳與舉辦各項招生活動。(全學年) 6. 召開定期及臨時之招生工作小組。(每月2次)

單位	作業項目及期程
	7. 規劃產學合作班開設方案(含課程、學制)。(9月) 8. 管考評核所屬系所執行工作成效，並提報對策管考會議。
教務處	1. 計算註冊率及在學率。(10月及3月報部) 2. 彙整全校各學制、系所、年級在學人數及各班休退學人數(全學年每月1次) 3. 協助學院規劃產學合作班課程配套。(9月) 4. 督導院系所定期辦理課程教學評量滿意度調查暨評量結果不佳教師追蹤輔導，並適時提出改善方案。(每學期第14週) 5. 協助教師排除從事招生及產學服務工作時之排課限制。(5月) 6. 執行績效提報對策管考會議。
學生事務處	1. 推動學務工作小組，宣傳學生學習成效，強化高中職校對本校連結。(全學年) 2. 辦理學生輔導典範研習(排入每學期教師研習活動議程) 3. 考核各班級導師經營成效。(第二學期第16週) 4. 訂定「環球科技大學學生休退學輔導作業要點」，並督導各單位據以執行。 5. 彙整、統計各管道學生反映問題，定期提報對策管考會議。
研究發展處	1. 擬定產學合作年度目標及具體做法。(10月) 2. 簽訂產學合作廠商，連結產學合作班。(10-11月) 3. 辦理學生職涯輔導。(11-5月) 4. 辦理實務實習。(11月) 5. 結合校友(含校友會、系友會及校友顧問)能量，提升辦學效能。(全學年) 6. 辦理院系校友、產業界課程滿意度調查。 7. 辦理院系畢業生流向調查。(每年10-12月) 8. 執行績效提報對策管考會議。
國際暨兩岸事務處	1. 辦理海外教育展。 2. 協議簽訂姊妹校及海外合作機構(全學年)。 3. 辦理院系境外招生宣導。(全學年) 4. 辦理僑(外)生招生、大陸正籍生、研究生、學士班、短期研修生及海青班入學相關作業。(3-8月) 5. 統計錄取及註冊僑外生(含短期研修生)畢業學校及區域分布。(9-10月) 6. 遴定境外校定招生重點學校、新開發學校。(9-10月) 7. 執行績效提報對策管考會議。
秘書處	1. 規劃學校簡介與多媒體簡介(8-10月) 2. 強化學校形象廣告。(全學年) 3. 加強媒體記者互動。(全學年) 4. 辦理學校重大節日致贈賀禮活動。(8-9月、12-次年1月)

單位	作業項目及期程
	5. 培訓禮賓大使(全學年)。
終身教育處暨進修院校	1. 統計進修學制各入學管道報名人數、就讀學校(或校外單位、合作團體)及區域分布。(3-9月) 2. 辦理校外教學中心或校外班之招生及輔導工作。(全學年) 3. 建立本校與校外單位、團體合辦回流教育班或學分班合作機制。(9-10月) 4. 確認推廣教育開班地點(11月) 5. 辦理院系進修學制招生宣導。(全學年) 6. 執行績效提報對策管考會議。
招生策進中心	1. 招生總量調配。(8月) 2. 針對甄選入學及聯合登記分發新生錄取成績進行歷年比較分析。(9月) 3. 統計「申請入學」、「聯合甄選」、「單獨招生」等各階段報名人數、就讀學校及區域分布。(3-9月) 4. 統計錄取及註冊新生畢業學校。(9月) 5. 遴定境內校定招生重點學校、新開發學校。(9月) 6. 訂定招生工作行事曆。(10月) 7. 辦理招生團隊師資培訓、管考。(全學年) 8. 辦理招生活動：以入班宣導、專題講座、升學博覽會、來校參訪、課程支援、特色營隊等形式執行。(全學年) 9. 檢討上年度執行成效，訂定次年度目標標準，並送相關會議討論。 10. 執行績效提報對策管考會議。(每月1次) 11. 召開定期及臨時之對策管考會議。

五、招生經費

各系招生經費每系核撥新台幣50,000元(觀餐系及廚藝系則核撥100,000元)，碩士班(含公管所)再加核撥20,000元，由院進行經費控管，各院級依據本校招生活動計畫格式(如附表所示)進行所屬系所撰寫，再送招生工作小組與對策管考會議核定，即可進行動支使用。

六、管考機制

(一)管考分工

1. 全校：設「招生對策與管考會議」(簡稱對策管考會議)，由校長擔任召集人，設副召集人2位，由副校長擔任之。參加成員：主任秘書、教務長、學務長、研發長、國際長、終身教育處處長、進修院校主任、各學院院長、校長室秘書、招生策進中心主任及彰雲區策略聯盟計畫專案辦公室執行長。
2. 學院、國際暨兩岸事務處、終身教育處及進修院校：設「招生工作小組」，分別由各學院院長、學務長、研發長、國際長、終身教育處處長及進修院校

主任擔任召集人。參加成員：學院所屬系所主管、學務處、研發處相關權責單位、國際暨兩岸事務處、終身教育處及進修院校為招生系所學制主管。

(二)管考時程

1. 學期期間每月第四週召開對策管考會議，可視工作需求召開臨時會議。
2. 學期期間每月第一週及第三週召開招生工作小組，可視工作需求召開臨時會議。

(三)管考標準

每學年 9 月份執行成效檢討、訂定次學年度獎勵標準。

新生註冊率以該學年度報部人數為準。

1. 提升學生註冊率績效

(1) 獎勵標準-個人

招生工作小組召集人	<p>a. 所屬招生工作小組學生註冊率(含外加名額)達 80%以上嘉獎一次；85%以上小功兩次；90%以上大功一次。</p> <p>b. 所屬招生工作小組新生註冊率達 85%以上，給予獎勵金 10,000 元；所屬招生工作小組新生註冊率達 90%以上，給予獎勵金 15,000 元；所屬招生工作小組新生註冊率達 95%以上，給予獎勵金 20,000 元。</p>
系所主管	<p>a. 研究所(碩士班、碩專班) 新生註冊率達 90%以上小功 2 次；100%大功 1 次。</p> <p>b. 日間學制(含外加名額) 新生註冊率達 80%以上嘉獎 1 次；85%小功 2 次；90%以上大功 1 次。</p> <p>c. 進修學制(含二年制專科班、四年制以上學制學士班、二年制以上學制學士班、專科進修學校、進修學院) 註冊率達 80%以上嘉獎 1 次；85%以上嘉獎 2 次；90%以上小功 1 次；95%以上大功 1 次。</p>
學系重點學校負責教師	<p>a. 系新生註冊率達 70%以上，且該高中職校當學年度完成註冊新生人數較去年度增加 2 人以上嘉獎 1 次；增加 4 人以上小功 1 次；增加 6 人以上小功 2 次；增加 8 人以上大功 1 次。</p> <p>b. 系新生註冊率達 70%以上，且該高中職校當學年度完成註冊新生人數較去年度成長 20%以上嘉獎 1 次；成長 30%以上小功 2 次；成長 40%以上大功 1 次。</p> <p>c. 日間學制、進修學制分開敘獎。</p>
招生團隊	<p>a. 負責學校當學年度該校完成註冊新生人數較去年度成長 20%以上嘉獎 1 次；成長 30%以上小功 2 次；成長 40%以上大功 1 次。</p> <p>b. 負責學校每校完成註冊新生人數較去年度成長 1 人，發給工作績效獎金。標準如下：日間學制新台幣 500 元/人；進修學制新台幣 200 元/人。</p>
行政單位	提升境內註冊率工作績效表現，併年終績效考評。

(2)獎勵標準-系所

招生績效達標之系所，另依據註冊率達成標準，發給單位績效獎金。
新生完成註冊程序後，由系所主管依據所屬教師個別招生工作表現擬定獎金發放分配建議案，於每年 10 月份提報發放名單及金額，送招生工作小組與對策管考會議核定發放。

系 所	<p>a. 研究所(碩士班、碩專班)</p> <p>全所新生註冊率達 80%以上或成長 15%，每名完成註冊新生提撥新台幣 1,000 元；</p> <p>全所新生註冊率達 85%以上或成長 20%，每名完成註冊新生提撥新台幣 1,500 元；</p> <p>全所新生註冊率達 90%以上或成長 25%，每名完成註冊新生提撥新台幣 1,800 元， 做為招生獎勵金。</p> <p>b. 日間學制</p> <p>全系新生註冊率達 80%以上或成長 15%，每名完成註冊新生提撥新台幣 1,000 元；</p> <p>全系新生註冊率達 85%以上或成長 20%，每名完成註冊新生提撥新台幣 1,500 元；</p> <p>全系新生註冊率達 90%以上或成長 25%，每名完成註冊新生提撥新台幣 1,800 元； 做為招生獎勵金。</p> <p>註 1：註冊率計算不含外加名額及專案生(含有學籍之僑外生)。 註 2：註冊率計算含外加名額及專案生(含有學籍之僑外生)，前述類別學生每人以 0.5 獎勵金計算；僑外生 2 月份春季班與 9 月份秋季班入學之學生，註冊率核算於該學年度註冊率。 註 3：跨系選課生：即為輔導轉系之學生，其員額計算為原就讀系。</p> <p>c. 進修學制</p> <p>全系(科)新生註冊率達 80%以上或成長 15%，每名完成註冊新生提撥新台幣 100 元；</p> <p>全系(科)新生註冊率達 85%以上或成長 20%，每名完成註冊新生提撥新台幣 200 元；</p> <p>全系(科)新生註冊率達 90%以上或成長 25%，每名完成註冊新生提撥新台幣 300 元； 做為招生獎勵金。</p> <p>註 1：註冊率計算不含專案生(含有學籍之僑外生)。 註 2：跨系選課生：即為輔導轉系之學生，其員額計算為原就讀系。</p>
-----	---

2. 提升在學率績效

(1) 在學率計算：具學籍學生人數 / 報部人數。

(2) 提升在學率績效獎金於每年 11 月及 4 月，該系所完成註冊程序後發放，並於公開場合頒獎。

學院院長	全院當學年度在學率高於 93%以上小功 1 次；高於 96%以上小功 2；高於 98%以上大功 1 次。
系所主管	系所當學年度在學率高於 93%以上小功 1 次；高於 96%以上小功 2；高於 98%以上大功 1 次。
班級導師/ 指導教授	<p>a. 研究所 指導教授指導學生當學期之休退人數為 0 人，每學期依指導人數發給輔導獎勵每生新台幣 1,000 元。</p> <p>b. 日間學制 (a) 一年級班級休退學人數低於 3 人以下，每學期依班級具正式學籍人數發給輔導獎勵(每生新台幣 100 元)。 (b) 二、三年級班級休退學人數低於 2 人以下，每學期依班級具正式學籍人數發給輔導獎勵(每生新台幣 50 元)。</p> <p>c. 進修學制 (a) 一、二年級班級休退學人數低於 6 人以下，每學期依班級淨人數發給輔導獎勵(每生新台幣 50 元)。 (b) 三年級班級休退學人數低於 2 人以下，每學期依班級淨人數發給輔導獎勵(每生新台幣 50 元)。 (c) 班級淨人數含跨系選修生，不含專案生。</p>
導師教師 及實習輔 導教師	<p>a. 落實職涯輔導，各班導師輔導學生於當年度完成 UCAN 填答與輔導，全班完成率達 90%以上嘉獎 1 次；95%以上嘉獎 2 次。</p> <p>b. 強化實務實習課程，擔任實習輔導教師(含契合式班級導師)並完成各系訂定之「實習機構檢核表」項目資料，每一實習機構依成果嘉獎 1 次或 2 次。</p> <p>c. 強化實務課程，或教學單位推薦參選優良實習輔導教師，嘉獎 1 次。</p>
行政單位	降低休退學率工作績優表現，併年終績效考評。

(四)管考結果處理

1. 提升註冊率與在學率考核結果，與實施對象獎勵金發放併同考量。
2. 提升註冊率與在學率考核結果未達獎勵標準，但表現低於部定或校定合格標準者，視情節輕重扣減單位預算、減班、停招，列為校、院、系及個人績效考核重要依據。

七、本要點經行政會議通過，陳請校長核定後實施；修正時亦同。

環球科技大學 106 學年度

系招生活動計畫書

壹、緣起及目的

貳、入學管道招生名額目標

範例：

科系	核定名額	入學管道	招收名額	目標名額	備註
○○系	90 名 (日間及進修學制)	運動績優			
		甄選入學			
		聯合登記			
		單獨招生			
	合計				

參、重點高中職及科別互動策略及具體作法

範例：

科系	高中職校	科別	策略	具體作法
○○系	○○商工	○○科	強化高中職科別 互動	進行協同教學
			建立高中職教師 互動模式	舉辦教師研習營
			深耕學生技藝技 能	培訓高中校選手

肆、活動內容(含活動時程、活動方式、地點、參加高中職科別、對象及人數、行程規劃等)

範例：

時間	活動方式	地點	高中職校	科別/人數	行程規劃
11/22(五)	參訪	環球科技大學	○○農工	商經科/45 名
12/18(三)	餐敘	○○餐廳	○○商工	美容科/8 名教 師	-
105 第 2 學期 每週三第三 節及第四節	協同教學	○○高職 ○○教室	○○高職	資處科/45 名	-

伍、經費預算

範例：(各項費用自行編列，但須符合學校各項會計制度之規範)

業務費：

項目	單價	數量	總計	經費預算說明
影印費	250	10 張	2,500	海報印製
禮品費	300	50 盒	15,000	如：蜂蜜禮盒
		合計	17,500	

活動費：

時間	活動方式	經費預算	合計金額
11/22(五)	參訪	遊覽車 元/1輛 便當 元/個*45個 保險 元/人*45人	
12/18(三)	餐敘	5,000元/桌	
105第1學期每週三第三節及第四節	協同教學	材料費 元/人*45人	
總計金額			

陸、人員分工

柒、預期成效(針對106學年度設定重點高中職校招生目標值進行評估)

範例：

地區	高中職校	高中職校 招生目標值	區域目標	備註
雲林區	○○農工	8 名	20 名	
	○○商工	12 名		
台中區	○○高中			
	○○家商			