

2023年外联部门工作总结(大全5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

外联部门工作总结篇一

经过一个寒假，进入了新的学期。对于上一学期的工作，在寒假期间也进行了反思。在那里进行总结。

先从应征开始。刚进入大学时有一些忐忑，并没有充足的自信，所以对于应征外联部干事并没有十成的把握。紧张地进入面试，看到大家的发挥后开始对自我的本事有了些许定位。经过总结前面同学的经验教训顺利经过面试，正式成为外联部的一员。第一次开会之后也很庆幸自我能够加入这样一个团结的团体，也从点点滴滴中学到了一些与人相处的方法。与此同时，也为自我树立了在外联部的目标——认真做好每一件自我应当要做好的事情。圆满完成这一年到两年的外联部生涯。

首先是商家调查表。前辈们都在减轻我们的压力，告诉我们商家调查并不难做。记得第一次去的时候我甚至连进到店里的勇气都没有。好不容易进去了却紧张地连话都说不好。一齐搭档的同志一向鼓励我，我才慢慢进入状态。到了市区以后，我才稍微有一点放松了。商家调查一向持续了将近一周的时间。在这一周里，我们将永川的商业区几乎都跑遍了。每次回到学校后都觉得很累。可是商家调查确实不难，绝大多数商家还是会帮我们完成商家调查表。所以在疲惫的同事

也能体会到些许成就感。经过进行商家调查，我学到了一点与陌生人打交道的技巧，也更了解了商家作为商人的利益趋向性。当然，商家调查最重要的就是为之后拉赞助的工作积累了宝贵的商家资源和经验，是初出茅庐的我们对于外联部的工作有了些许认识。我认为最重要的是在这期间我也更加清晰地认识到了我身上的两个缺点。第一，缺乏耐心。当碰到连续几家商家都拒绝帮我们填写商家调查表时，就会产生不耐烦的情绪。给接下来的工作带来了不好的影响。第二，有时的确定过于主观。有一两次看到店面的招牌、门面、店内的状况等就主观确定其不会为我们填写调查表。之后经过证实，表面的现象很多时候都是不准确的。

学校活动的经验都成为我们工作的困难之处。商家多次投资都没有得到回报，故不愿再将资金用在这一方面。汲取做商家调查时的教训，我告诫自我必须要有耐心，要客观看待每一次的交谈。我们一家家的跑，不放弃任何一个可能成功的机会。思考交涉过程中的每一个细节，并想尽一切方法改善自我说话的方式，介绍的语气和交流过程中的语气表情等等。就在我们进取合作，抓紧所有课余时间跑外联，不放弃努力。最终，最终在几近绝望的时候找到了东科酒店。经过介绍、交谈，最终拉到了五百元地赞助。当时的心境此刻都仍觉得很清晰，可是却找不到适宜的形容词来形容当时的狂喜。经过这次的成功，我第一次真切地体会到什么事成就感，什么是天无绝人之路，什么事只要努力就会有收获，什么事机会只给有准备的人。也学到了团队合作的方法和他的重要性，团队是一个互补互助的存在。一座大厦不可能只由一根柱子建成，而一个优秀的团体不可能靠单方面的努力去完成各项任务的。所以在工作中，我学会了与别人进行合作，相互配合的去完成，这对我来说也是一个很大的收获。

之后在学风建设月中，我们部同组织部共同承办了“我的大学”演讲比赛。从制定方案、邀请嘉宾，到会场布置、会场秩序维持，再到活动总结、商家反馈。每一步都是都是成功举办一个活动的重要组成部分。而在学生会工作过程中，进

取主动的工作态度对我们来说是十分重要的，不管是部门自我的活动，还是学校安排和组织的，或是与其他部门共同举办的，认真的工作态度往往是决定工作成功与否的最重要条件之一。

在以上这样的活动中，我一点点的学习着，也一点点的提高着，虽然处事的经验还不是那么的丰富，研究事情的方面也不是那么的周全，但我相信随着时间的积累和不断的学习，对于今后的工作我肯定会更加的充满信心。我也会怀着积极向上的良好态度和精神一向努力着。

外联部门工作总结篇二

转眼间，本学期的学习生活即将结束。在这一学期里，外联部全体干事在院主席团的领导之下、在其他兄弟部门的大力协助下、在全体干事的积极支持下，开展了一系列卓有成效的工作。取得了一定的成绩，也吸取了许多失败的经验。外联部作为学生会外联内引的一个窗口，是一个工作环境相对灵活的部门，本学期外联部的主要工作是加强校内外的联系，为学院开展的各项活动提供资金，做好活动主办方与赞助方之间的协调工作，扩大院系影响力，加强与其他院校联系的作用。

(1)、迎接新生

在大一新生来校报到期间，外联部所有部长及老干事，都主动参与到接新工作中去，帮他们报名，送他们去宿舍，让新生尽快安定下来，带领新生了解新的学习和生活环境，同时积极帮助新生融入南通职业大学这个大家庭中来。

(2)、招纳新干事

外联部老干事通过在自习室、宿舍等地方的宣传。招纳新的学生会干事，经过努力共有150余人报名参加。经过两轮的筛

选，最终外联共吸纳了26名新成员。为学生会的发展注入了新的动力。

(3)、新老生联谊晚会

的形象。

总结本学期外联的工作，在提高部门各成员个人工作能力的同时也提高了这个团队的工作能力，但也发现了许多仍待改进之处。例如：新干事的纪律意识还不够，在拉赞助的过程中缺乏勇气，在参加学校的各项活动时不够主动。相信在新的一年里，我们一定要吸取教训，总结经验。以更加饱满的热情和务实的工作态度迎接新的挑战。本学期的工作已经基本告一段落，外联部这学期的成功无不与各干事的努力、其他各部的配合及主席团的关心息息相关，再次感谢每一位曾经为外联部努力过、关心过外联部的老师和同学。我们将再接再厉争取在下学期有更大的进步！

(1)、建立一个系统的外联部工作规章、例会制度、干事分工和培训计划为今后工作的顺利开展奠定基础；开展部内联谊和干事培训，让干事在精神面貌和能力水平上不断提高，要使外联部每个成员时刻牢记自己是机械工程学院的一份子，有义务为机械工程学院服务，做出自己的贡献。

(2)、在部门内部倡导和建立“活泼、创意，团结、浓意，交流、诚意，行动、有意”部门文化，以活泼灵活的管理模式，促使部员对工作的认识、方法有所创新、有所创意，形成一个有创意的团体。部门内部及和学生会各部时刻保持团结，使学生会成为一个充满“家”的浓意的集体。对待所有人，与他人交流沟通，都拿起自己最大的诚意。对商家、老师、同学的承诺在行动时，要对学院有意义，学会奉献。

(3)、外联部的工作应是长期性、持续性的。在平时就要密切注意一些与同学相关的厂商，发掘潜在的赞助商的合作意

向，及时收集信息，在同学中开展调查，了解同学与商家共同需要和利益所在，为今后拉赞助提供信息和依据。

(4)、发展与其他高校的友好关系，大力宣传我院的活动，通过与其他高

校的联系交流，把其他高校的特色引入我院，把我院的特色工作推广到其他高校，达到丰富广大同学的课余生活，扩展同学的视野，加强高校间联系交流的目的。

(5)、对外要形成规范化、正规化、详细化且有本院特色的合作方式，在激烈竞争的“外联市场”中抢占先机，争取为学院作出更大贡献。

外联部门工作总结篇三

伴随新年的到来，这学期的工作已圆满结束，回首本学期走过的路，苦涩与欢欣并存，得意与失意同在。现将本学期的工作总结如下，希望能以此为镜进一步认识自己，完善自我，并提高自身的工作能力，去应对新一学期的工作挑战！

工作即做人，因为人的本质，只能在工作中才能展现；人的潜能，只有在工作中才能开发；人的能力，只有在工作中才能发挥；人的成就，只有在工作中才能取得；人的梦想，只有在工作中才能实现！可想而知，一个人的工作水平与其做人的水平是相辅相成的和相得益彰的。

在我的工作中，作为广播台外联部干事，我有很多体会，总结如下：

我加入学生会以来一直抱着学习的态度，党展开工作后，发觉我不仅要学习，还要懂得，懂得如何去应对一切突发事件，虽然在工作中遇到诸多困难，但这并不影响我对工作的热情。因为在思想上，我来学生会的第一目的是学习和懂得！有时

候会觉得工作有点辛苦，但我是时刻记得哥哥说的：干事就是要干事情，加入学生会就是要负起责任，肯吃亏的笨蛋才是最能学到东西的聪明蛋！所以……我毫不犹豫的选择了做肯吃亏的笨蛋，只为了学到更多的东西，让自己蜕变成一只人人都夸的聪明蛋！

这给了我信心的倍增感。后来部长把我们分成几组，很莫名的把我选为组长，于是，我告诉自己，既然是大众选的，那么我一定尽最大的努力干好，绝不负众望！我很认真的工作，为了筹备主持人大赛的活动经费，我和组员都很积极地到街口拉赞助，一次次的打击，让我这个组长很丧气“无言以对”，但有两个部长、梅英、水彬、育彪……他们的鼓励，我再次从重新树立信心，带着组员向前冲，我们真诚的撒出我们的热情，虽然收获不大，但我也和俊豪成功拉到一家理发店的赞助。俊豪挺厉害的，在他的身上我学到了什么叫“经心思索”才不会“误失良机”！

12月3号的主持人大赛和12月28号的天马集团15年华庆特邀周华健来演唱的晚会，因为被选上舞蹈演员之一，每天都要训练，一边忙训练，一边忙主持人大赛的任务。记得12月3号那天，从早上10:00在舞蹈室训练到12:00，就立刻回到工作岗位忙到下午2:00, 3:00又到舞蹈室训练直到晚上7:30，正好是主持人大赛开始的时间，于是我立刻又回到我的工作岗位上，应酬广医学院的嘉宾幸好他们对我的招待挺满意的，随后愉快地把他们送走后，就一直待在会场直到晚会结束，搞完卫生，收拾场地后，回到宿舍12:15，天气有点冷，但是紧密的工作时间，让我忘记了冷、忘记了我还没吃饭、忘记了劳累……回到宿舍洗完不太热的热水澡，躺下发觉我睡不着，也许工作的顺利吧、回想这段时间，偷偷的给自己鼓掌，然后给自己加油！

原来我真的可以，当所有的人都叫我女强人的时候，他们是否了解背后的努力？呵呵！再次给自己加加油！棒棒的强女人！！

。每次活动我都有争取（当然也是大众评选的）当队长或是组长，每次例会我都有上台发言，（虽然经常气到台长，但台长的大量，给予了我放肆的勇气，希望台长原谅我的淘气），每次开会做结尾总结或是开篇者……发觉勇气不是天生的，而是后天慢慢累积的！！

经过这一学期的短暂工作，我学会了要有坚持不懈、永不言弃的两种韧劲，才能战胜突如其来的困难，才能克服消极和彷徨的情绪，才能更有自信的走出去！除此之外还需要一股投入的情怀，满腔热忱地工作，因为满腔热忱是一股不可抗拒的力量，足以克服一切障碍和不如意。

最后，要感谢台长的大量，副台的谅解，还有两位部长的点拨及培养，还有部门的所有成员，我们都是一家人，一群很有上进心的同胞，希望大家下学期能够再接再厉，迎难而上，在工作上更出色！！

外联部门工作总结篇四

随着期末的临近，学生会的工作也已接近尾声。本学期的工作是忙碌的，大家一起跑兼职，拉赞助，平时常交流经验，并且多次开展部内与部门间的联谊活动。汗水与欢笑是大家工作中的主旋律，乐观、热情与创造力是推动部门工作不断进步的动力，在工作中得到锻炼，在共事中收获友谊，在一点一滴中我们凝聚成团结、高效、奋进的整体。

外联部的亮点

1、例会

例会严肃而不失活泼的气氛一直是外联部的特色。由于外联工作的特殊性，交流、讨论、分享成了必不可少的部分。与商家协商、谈判需要技巧、经验和热情。每每进入这个互动环节，气氛就活跃起来了，已经拉到商家的干事会主动向大

家介绍自己的经验和感受；正与某个商家处在谈判中的干事会积极与部长联系，并认真请教一些困扰自己的问题；还没有与商家取得谈判机会的干事也不甘示弱，他们仍充满信心地参与大家的讨论，积蓄能量，准备“后来居上”。

另外，例会的纪律非常严格。若要请假，必需在例会开始之前完成；若三次例会无故旷到，则开除出外联部。

在这里，没有所谓“官大一级压死人”的作风，有的只是融洽的氛围、和谐的空气。

2、作风

文艺晚会前夕，帮忙布置会场，外联干事随叫随到；晚会之时，所有外联部成员忙碌于后台，被分配的都是最有难度的工作，但外联干事任劳任怨；其他部门组织一些活动需要帮助，外联干事更是义不容辞——这就是外联部的肯干精神。

尽管已尽心尽力，但还是没有为迎新足球赛跑到饮用水的赞助，而时间只剩最后一天。放弃？那就是部门的耻辱！外联部没有坐以待毙，仍是拾起工作激情，走出校园，寻找商家。终于，“黄天不负苦心人”，饮用水有了着落，在迎新足球赛来临的前一天下午——这就是外联部的永不言弃。

愚者等待机会，勇者争取机会，智者创造机会。

我们首先自己会认真努力的做工作上的勇者和智者，并以自己的主观能动性带动周围的人一起做好学生会的各项活动。

其实优秀是一种习惯。

这个学期我们的第一个任务就是“五一”的学生兼职。为了能为同学们提供尽量多的、安全可靠的兼职信息，让大家能够在长假期间参与到社会实践中来，我们全体分头行动，在

食品、餐饮、服饰、家电等领域都与商家有过联系，最终成功的与李宁、康师傅两商家取得了合作。过程中，我放先在学校范围内写招聘启示，并对有兼职意象的同学进行初试，之后带初试通过的去公司参加复试，令人欣喜的是大部分同学都得到了兼职的机会，商家也表示合作的很愉快，这是双赢的结果。我们已经保留了商家的信息，期待以后的合作。同时我们也有一些不足：首先，我们的工作开展的有些晚，当我们联系上一些商家时，他们的招募工作已开始或接近尾声了，我们应吸取教训，接下来有暑假的兼职的事务，我们应从6月份就开始着手联络，早作准备，知己知彼，百战百胜。其次是我们在初试时应果断的把不合乎公司定的标准的同学推掉，这一方面为公司的复试提供便利，另一方面，带到公司去的同学能有比较高的录取率是对我院学生工作的肯定，十分有助于我们在学校范围内扩大影响与日后的兼职招募工作的开展。以前有的学生会遇到过这样的问题：由于几乎将所有参加初试的同学都带去参加复试了，致使录取率较低，之后不少同学打电话去询问情况，甚至怀疑此次与公司方合作的可信度，影响很不好。我们部门此次随未遇到此类问题，但应在往后的工作中多加注意。

一，院级活动的赞助是我们部门本学期的工作重点，涉及了互联网知识竞赛，校排球赛以及“非唱不可”k歌比赛。对于活动的赞助，我有几点经验：第一，要根据活动的内容确定要争取的商家，例如，互联网知识竞赛，可以联络社会上的网络教育学院，因为活动的内容接近于他们所要推广的项目，有利于宣传效果的最大化与其品牌的推广。

二，前期好好了解他们要宣传的内容是否是安全可靠、真实的，防止诈骗、传销等不法性质的活动走入校园。

外联部门工作总结篇五

（一）对内工作

1. 建立了一个系统的外联部工作规章、例会制度、委员分工和培训计划。
2. 完成部内分组：后勤组(以学校内部事宜为重)和外联组(以学校外部事宜为重)，明确分工，提高效率。
3. 在每次例会结束之后开部门例会，外联部成员汇总信息并集体讨论工作进度、成果和近期安排。
4. 开展部内培训，让其在精神面貌和能力水平上能不断提高，要使外联部每个成员时刻牢记自己是传媒系一份子，有义务为之服务，做出自己的贡献。
5. 建设部门文化。在部门内部倡导和建立了以团结为核心的部门文化，以活泼灵活的管理模式，促使部员对工作的认识、方法有所创新、有新意，形成一个有创意的团体。部门内部及和学生会各部时刻保持团结，使学生会成为一个充满“家”的色彩的集体。都以自己最大的诚意对待所有人，与他人交流沟通。
6. 对外形成了规范化、正规化、详细化且有本系特色的合作方式，在激烈竞争的“外联市场”中抢占先机。
7. 制定了完整的部门规章制度，并要求部门人员严格遵守其制度。例如，外出联系工作，应先制定工作计划，工作结束归校后，应该及时作总结、汇报，决不私下联系任何活动。

（二）对外工作：

- 1、在我们的带领下，各部员保持了充足的激情和热情，不争功不夺利，积极行动，走街串巷，为我系参加各类活动筹集了部分资金，保证了我系工作的正常开展。
- 2、与我们合作的商家有：

(1) 乔雅美容美发店在要运会期间为我系赞助葡萄糖等药品。

(3) 木林森教育机构在校运会期间为我系提供价值500元的衣服虽然每一次的资金不是很多，但我始终都相信积少成多这个道理，相信我们的团队有了这么多拉赞助的经验以及方法，在不久的将来一定会为系里获得一笔不小的赞助费。

本着互利原则，按协商内容我们在指定地方悬挂横幅和海报，发传单到每个宿舍，尽全力为商家宣传其产品以及品牌。

当然，随着一些工作的开展，一些问题也逐渐暴露了出来：

1. 部员分工不明确，不能高效率开展工作。

2. 个别成员较上一年思想松懈，无法有效调动大家拉赞助的积极性。

3、横幅有被学校查收的风险，不能保证当初和商家承诺的内容。

4、当商家拒绝了项目计划，不考虑与我们进行合作的时候，不能在第一时间做出快速反应。

5、在合作过后，不知道该怎样维护好与商家的关系。

1、将活动中遇到的问题进行整理，并在例会中商讨如何解决，并付诸行动。

2、在参加活动中组织者提前准备好策划，分工明确，责任到人，提高效率。

3、为了讲求信用，商家的传单一定要如实发放。对商家负责，也对自己负责。

4、告知商家，在学校检查期间横幅需暂时收下，总的悬挂天

数保证了就一定要做到。

- 1、培养外联部成员责任意识。
- 2、继续加强外联部和其他部门的联系，使外联部成员建立起良好的工作和个人情感。
- 4、继续营造部门融洽的工作氛围，活泼但不松懈。
- 5、寻找更多的商家资源，把工作重心放在一些名牌或有意社会公益心的企事业单位上，争取半学期内拉到20xx元左右的赞助资金。
- 6、诚实守信。我们要言必行，行必果。我们要使商家真正认识到和我们合作，给我们赞助对它们来说是有益的，让他们的行为由试探性变成主动性。
- 7、在以后的工作中我们一定要继续的努力，积极地扩大我们学校在社会上的影响，将我们的工作做到最好。由于我们系的外联工作主要还是对外开展的，所以我们代表着我们传媒系，一定要保持好良好的社会形象。

在过去的半年我们一同走过，在今后的日子里，我们更是会心连心，手挽手创造属于我们的辉煌。