

最新部门负责人述责述廉报告 财务部门负责人工作述职报告(模板7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

学生会外联部工作总结报告 学生会外联部工作总结 篇一

1: 我部门参加一年制及中专部同学的军训汇演，并在表现良好。作为新成员，能在炎热的太阳下站两个小时，的确不错。而且他做事态度端正，做到守时、守信、守约，这个正是我们学生会要求的!值得所有成员学习!

2: 为了给新成员团购西装，本部门成员在白马服装城联系商家，和商家进行谈判，将价格降到最低，终于和商家达成一致，以每套西装加件白衬衣160元的价格出售给我们。我部门成员利用周末时间在白马服装城在一家又一家的服装店奔跑，放弃自己的休息时间，这种精神值得我们所有成员学习，不管在工作、学习上都应该如此。在此我感谢我部门的成员，希望他们在今后的工作上再接再厉!再创佳绩!

3: 在招新之后，我们肯定要给新成员定做文化衫，为新成员定做文化衫由我外联部负责，本任务由我部门的高定坤负责。经过他的不懈努力，终于为新成员联系好商家，为我们定做文化衫，今年的文化衫质量比以前的好，每件25元。这是我部门新成员第一次和商家合作，可以看出高定坤同学用了心，希望他在以后的工作中继续保持这种努力的工作态度，为我部门的发展做出贡献!

4: 在成考之后，我们学生会迎来xx届秋季新生拓展训练，在

此活动前，我部门李贺为学生会室外拓展训练拉了一条横幅，这是我部门新成员的第一次赞助，虽说是一条横幅，但是却是他的努力结果。衷心希望他在今后工作中继续努力，取得更好的业绩！

5：听说我网工系学生会即将举办“展望杯”篮球赛，我部门也赶紧联系商家，还是我部门李贺同学拉到一条横幅，由于时间关系，没有为活动拿到奖品赞助，但是，我们可以继续努力，我想我们部门是可以的！

6：为了发展我部门，我部门成立了业务员小组，利用周六周末去跑业务，联系商家。希望我部门在以后的工作中得到发展，得到壮大！

7：在x月x号送成考中，我部门所有成员积极，没有出现迟到、早退现象，而且提前到场，希望他们在今后工作中保持这种工作作风，积极参加学生会的各种工作，以最初的心，做永远的事！

8：文化衫的价格最终确定下来，我部门主要负责文化衫费用的收集，多数部门的费用已经交齐，请各个部门部长赶紧收齐本部门费用。

学生会外联部工作总结报告 学生会外联部工作总结 篇二

公关部是学生会中一个常设机构，也是学生会中一个职能性部门。公关部的工作有一定的特殊性，具有外联——内引的双重职责。

所谓外联就是为学生会的常规活动取得外界的支持，寻求合作伙伴和活动赞助商；加强学生会与各系学生会与其他学生组织与校外的各相应院校、企业、组织间的联系；内引则是指公关部还在一定程度上的进行内部水平沟通的工作，协调学生

会各部门活动，与校方调节、联系等。同时还要有一定的创新活动，丰富同学们的课余生活。

本周我们将把工作重点集中在与校外学生会，企业，以及社会组织间的联系上。一方面为院学生会的学生活动筹集资金，为在校的同学们提供更为丰富，精彩的课余生活。我们计划在下周与学生会礼仪团合作，在礼仪团show上，邀请周围学校友情出演节目。

(一)、本部门招新

时间□x月x日~x月x日

意义：为公关部增添新的血液。

活动形式：具体见20xx年公关部招新计划书

(二)□xx校园推广活动

时间□x月x日~x月x日xx校园宣传xx专题讲座

学生会外联部工作总结报告 学生会外联部工作总结 篇三

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。

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。

其次是我们再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。

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。

第二，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。

三，活动前认真了解相关情况，写好计划书，出去前商量好哪些宣传我们可以提供，我们具体需要多少经费，活动的具体流程如何，商家关心的只有你可以给他们的宣传是什么和

他们需要支付的经费，所以我们在合同书上应主要将这些信息写清楚，在宣传方式上做到具体以及准确，横幅能挂几条，挂在哪儿（根据经验，不要说挂多长时间，因为横幅随时可能被一些收垃圾的人捡去卖钱，能挂多长时间真的只有听天由命了），能否在校内贴海报，针对球赛的能否在队员衣服上面印字等等，不同的活动有其特有的赞助优势，在谈判中要突出，一吸引商家的注意，但无比保证一点：你说的事不要是很含糊的，要力求具体，这样给对方的感觉就是你们筹划的很细致，让他们觉得整个流程很清晰，一定程度上减轻了对于投入能否得到回报的顾虑，这一点十分重要。

另外，我们要保证我们能提供的宣传方式是在内部已经过商榷，各部门已达成共识了，不然在实施的过程中搁浅下来不仅会影响我们学生会的诚信度，而且可能要按照合同书上的规定进行赔偿，所以我们在拉赞助之前务必要把活动的详情熟悉于心，在谈判中细心谨慎，不确定的条款尽量不要提。

四是针对活动宣传的落实情况，作为新时代大学生，我们一定要将诚信作为自己的人生第一守则，因此，对于在合同书上写明的条款我们一定要尽全力去落实，决不要抱着一种钱已经到手，剩的就随便糊弄糊弄就好了的心态，要记住，我们代表的是学生会，是整个学院的声誉。

针对往后的赞助活动，我们要把范围打的更广，多与实力强的企业合作，广开门道，为下学期的迎新晚会做好准备，并争取多为同学们开展丰富的实践活动，这方面是我们这学期做的不足的，我们相信下学期会更好，充满希望。

学生会外联部工作总结报告 学生会外联部工作总结 篇四

在本学期我们部门所做的工作主要有：定期去兄弟院校进行各方面的交流，以及送我校学生会的联系方式；受邀请代表我校学生会参加各种庆祝活动，学习经验，增进友谊；经常

去参加其他高校的外联工作交流会；接待外校来访学生会成员及与商家洽谈赞助问题等。

外联部所做的工作，主要是拉赞助以保证学校举行活动经费的正常运转，也加大对学校的宣传，提高学校在社会的知名度。作为高等院校中排名第二的长江职业学院来说，校学生会就是它的一个门面，一言一行都表现在众人面前，外联部更是展现长职学子风采的一个平台。

与其他院校进行各种交流学习中，我们看到了自身的不足，从他们那里得到了启发。这对我们以后从事外联工作有了较大帮助，让我们的工作越来越顺手。

外联部这学期的工作，有成绩也有失误。首先，对于外联部这学期做得一些工作，例如在联系外校这方面我们可以说在一定程度上是做得不错，但似乎忽略了校内联系的重要性，没有很好发挥本部门的职能，使校内各院系学生会与校学生会之间缺少沟通，传递信息不及时导致一些问题得出现，妨碍了工作的进程。

其次，部门内部出现了较大的人事流动，影响了部门工作得顺利开展，也影响了整个学生会的工作。因部门成员不适应新任部长的工作方式，大部分成员产生了解怠情绪，由于没有与部长主席团进行有效的沟通，致使一些优秀的成员离开了本部门。这是我们外联部的损失。在人员极度短缺的情况下，余下的各成员仍尽量保持外联部工作得正常进行，这是值得奖励的。

因为没有与离职的成员交接好，导致他们联系的部分商家与我们中断了联系，影响赞助工作的进行，这是外联部的另一个重大工作失误，我们一定会重视并尽快弥补。

特别是部分成员对工作得懈怠及部长的管理不力，导致了几次部门会没有举行，使主席团传递的工作信息，交代得工作

任务没有及时传达给各成员，直接导致了外联部工作的完成进度。这是我们的失误，我们已经进行了深刻的反思，并尽快改正。

在以后的工作过程中，我们一定会做好各方面的沟通，发现问题及时解决问题，为使外联部发展得更好而努力。

校学生会外联部

20xx年6月19日

学生会外联部工作总结报告 学生会外联部工作总结 篇五

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。体。

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的，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。

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。

第二，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。

第三，活动前认真了解相关情况的，写好计划书，出去前商量好哪些宣传我们可以提供，我们具体需要多少经费，活动的具体流程如何，商家关心的只有你可以给他们的宣传是什么和他们需要支付的经费，所以我们在合同书上应主要将这些信息写清楚，在宣传方式上做到具体以及准确，横幅能挂几条，挂在哪里（根据经验，不要说挂多长时间，因为横幅随时可能被一些收垃圾的人捡去卖钱，能挂多长时间真的只有听天由命了），能否在校内贴海报，针对球赛的能否在队员衣服上面印字等等，不同的活动有其特有的赞助优势，在谈判中要突出，一吸引商家的注意，但无比保证一点：你说的事不要是很含糊的，要力求具体，这样给对方的感觉就是你们筹划的很细致，让他们觉得。个流程很清晰，一定程度上减轻了对于投入能否得到回报的顾虑，这一点十分重要。另外，我们要保证我们能提供的宣传方式是在内部已经过商榷，各部门已达成共识了，不然在实施的过程中搁浅下来不仅会影响我们学生会的诚信度，而且可能要按照合同书上的

规定进行赔偿，所以我们在拉赞助之前务必要把活动的详情熟悉于心，在谈判中细心谨慎，不确定的条款尽量不要提。

第四是针对活动宣传的落实情况的，作为新时代大学生，我们一定要将诚信作为自己的人生第一守则，因此，对于在合同书上写明的条款我们一定要尽全力去落实，决不要抱着一种钱已经到手，剩的就随便糊弄糊弄就好了的心态，要记住，我们代表的是学生会，是个学院的声誉。

针对往后的赞助活动，我们要把范围打的更广，多与实力强的企业合作，广开门道，为下学期的迎新晚会做好准备，并争取多为同学们开展丰富的实践活动，这方面是我们这学期做的不足的，我们相信下学期会更好，充满希望。