

班主任年度述职报告个人 班主任个人述职报告(大全7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

外联部工作总结篇一

在学生会主席团及各部部长全面负责的前提下，系学生会全体成员均实行分工负责制度，做到分工明确，责任到人。

1. 主席从总体上负责全面工作和办公室工作计划。
2. 副主席协助主席的日常工作，并具体分管各部的工作。
3. 在分工负责的同时，加强团结，加强各部成员之间的配合协作，做到分工不分家。
4. 各部部长负责本部及各系相关委员的工作，部门内部也实行具体分工负责制。

二、思想教育

在原有思想教育工作计划基础上，百尺竿头、更进一步，形成以理论为指导，精神为基础，能力为实践的符合新时代要求的精神取向，最终实现“全心全意为全校师生服务的根本任务。

1. 积极配合学

院的思想政治工作计划，使我院学生干部起到表率作用

2. 举办富有我院特色的科技文华娱乐活动，为广大同学提供科技创新的实践舞台，培养广大同学积极探索、勇于求实的精神。

3. 加强本部与各系部及院学生会之间的交流与合作，支持院学生会开展各类活动丰富同学生活、富有教育意义的活动。

三、学风建设

2. 定期组织各种座谈会，有针对性的开展各种交流活动，解决同学们学习，生活等方面的问题。

四、文体活动

1. 组织开展校内活动，增强全院同学的素质

2. 组织我部同学参加院运会，力争在上届基础上取得更好成绩

3. 认真配合院里举行的大型文艺晚会。

五. 生活方面

本学期学生会将联合各系及院

1. 组织成立伙食委员会，不定期的对伙食进行检查和监督

2. 组织成立宿舍治理委员会，对寝室的住宿和卫生进行综合考评。

六、精神文明建设

本学期学生会将加强各系间的联系，切实履行“全心全意为本部师生服务”的宗旨。通过各系创优工程提高全部同学的整体素质，加强我院的学风建设工作。

3. 探索新的学生治理机制，调动广大同学参与班级建设的积极性。

外联部工作总结篇二

前段时间我们的护理学院健心园举办了一系列活动，让我从最初的不知道自己该做什么到后来的积极参与，努力的为护理学院健心园工作尽自己的一份力，不仅学习到更好的工作经验，也充实了自己在课余的生活。但也有遗憾的，有些活动因为自己有事而不能参加，真的觉得抱歉和可惜。

外联工作是一个精细复杂的工作，面对的对象是复杂的，所作的事情是琐碎的，需要极大的耐心及极大的热诚，在外联部的我将会尽可能的发挥自身的作用与伙伴们一起努力做到最好。记得出去拉外联时，我们大家各尽己力，面对赞助商我们面带微笑。但遇到的结果却有很多种。有被很客气的拒绝的、有被店主很冷淡对待的、有被说会考虑等通知的。虽然没有遇到商家的特别刁难，但是还是很遗憾的，没有拉成功。在与商家商谈时觉得自己讲不到商家要的重点。发现自身的经验还不够足，做事还不够细致。觉得我们都缺少信心和经验，应该增加一些自信，要多总结失败的原因，任何时候都不放弃，相信自己一定可以。告诉自己万事开头难，第一步总是艰难的，但这些都不能成为阻碍。希望吸取前面的经验，调整好心态，争取下次取得成功。

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直努力工作。

外联部工作总结篇三

1. 问：和其他部门沟通的重要性，及赞助中被赞助商打击。

答：和部门间的沟通，首先要做到和其他部门委员以同等姿态待人的态度，其次由于外联工作的涉外性和不被见证性，

或多或少会被其他部门委员认为外联委员的轻松和无所事事，所以一定要从自身做起，从工作中证明打消别人的猜疑和误解。

对于赞助商，并不是所有赞助商都会刻意刁难，因为周边环境的多种因素，作为外联的一名成员必须学会忘记那些不愉快，自己从工作中学会寻找乐趣。

2. 问：外联在拉赞助中与其他学院低价竞争问题。

答：由于某些因素有时造成学生和某些商家达成某种低价协议，但这只是少数，大部分学院还是按原则办事的。低价的赞助影响的首先是他们学院的声誉，眼光放远，在和商家沟通时思辨灵活。

另外，在推销一件商品时自己必须承认这件商品的价值，在外联工作也是如此，我们在谈赞助的过程中，要承认也相信自己学院的优势，我们自己要有绝对的自信。当然，在赞助谈成以后我们也要用十二分的努力让商家看到他们的赞助是值得的。

3. 问：关于赞助商毁约谈赞助的问题

答：赞助商毁约这种情况曾出现过，对于这种现状我们在尽量争取的情况下，去找出商家为什么毁约的原因？一般情况为低价竞争造成。我们在不违反大的相关规定的情况下，可以适当做一些让步，正面促进赞助的获得，如果实在不行，就只能放弃此赞助，从中总结收获。

成功的过程中会遇到很多这样的问题，最重要的是不要丧失对赞助商的信心，更不要丧失对自己的信心，我们在这样的过程中成长，我们学会面对失败，这样是一种收获。最重要的，我们锻炼了自己。

4. 问：关于赞助的分类

第三类为一些比较大型的企业商家，这些商家每年都有固定的宣传资金，当然，遇这样的商家合作的活动策划要提前一到两个月，商家资金批下来一般需要半个月时间。

最重要，与商家合作成功以后要经常联系，考虑长期合作的可能性。

5. 问：关于赞助中个人地位的情况与赞助关系。

答：不可否认，在拉赞助中，作为一个委员确实有许多束缚，或许自己认为可以办到的情况，学校却无法办到。但你们始终记住，最主要的不是身份，因为商家更看重的是得到的实惠。

而且学校有学校的规章制度，学校是学习的地方，不能成为一个商业场所。作为一个委员，在于商家沟通的时候尽量不要提及自己的身份问题，首先要询问商家的要求和意愿，然后说要回来跟部长或主席商量是否能满足。与商家说话要适当的注意技巧。

6. 问：关于拉赞助时先去和商家聊天，多去几次，最后再谈的问题。 答：你能想到的，商家也想得到，多谈几次可以达到一些效果，让商家了解你，可以实行一下。但不要专注一个商家不放，多沟通几次。

7. 问：关于赞助的一些礼貌细节问题

细微的动作不经意间或许会被商家发现，所以大家自己一定要特别注意。例如，接商家名片时，要双手弓腰去接，并说谢谢；走时要说“不好意思，打扰你了”等。

8. 问：关于外联赞助时可为商家提供哪些条件。

答：一，从学院角度考虑，最直接的宣传效果为横幅和发传单及现场宣讲以及冠名活动，但为了吸引商家的赞助兴趣，可以适当加入其他一些经济有效的宣传。如，在校内上QQ校园网的跳蚤市场上为其作宣传等，还可为其作商业海报，向商家提供一些可行的促销方案，如让他们分发一些会员卡吸引学生；二，发挥自己的想象，与应变能力，提供一些不违反大原则的赞助条件。

外联部工作总结篇四

时间飞逝，不知不觉202xxxx年已在我们指间悄然而逝202xxxx年，外联部始终坚持“来自于学生，服务于学生”的宗旨，积极高效的完成和配合学校的各项工作安排。外联部在202xxxx年的进步，离不开主席团和各位老师的支持和鼓励，在此，我代表外联部全体成员对主席团和各位老师表示衷心的感谢。为了能够在以后的工作中更好地为同学们服务，弥补不足之处，把工作做到做好，外联部认真的总结了202xxxx年的工作。

- 1、通过制定部门章程，考核制度。将服务礼仪，信息化能力，创新性想法，纪律考核作为考核的五个重点，合理分配部员工作，充分保障和调动部员工作的积极性，把外联部打造成一个有章可循，纪律严明的部门，规范部员行为，改善了外联部的整体风貌。

- 2、外联部注重对部员的培养，并对部员进行了各方面的培训，比如：沟通与交流的培训、演讲能力和台风的培训、会议场合细节的培训、工作文档的书写培训等等。

- 1、外联部不仅积极高效的完成上级的任务，而且还积极配合学院的各项工作，做出了应有的贡献。比如：安全演练，职来职往活动。

2、外联部承包了学校的清明节扫墓活动的策划，并起到主力军作用。

3、外联部通过实际工作的开展，新成员熟悉外联部工作后，对市区商家进行调查，摸清了商家的需求和我们自身的优势和不足，为迎新晚会做了充分准备。

4、外联部以服务同学为宗旨，为师生提供了清洗冬季校服(西装)的优惠服务，充分的发挥了外联部敢为人先，服务同学的精神。

5、为了加强与外界的交流联系，外联部与卫校、科干等学校进行联系和交流，增进了学校之间的友谊。

6、外联部收集整理重要的资料文件，规范化外联部资料，为外联部今后的工作提供最直接，最有价值的经验参考。

1、完成了清明节扫墓策划，圆满完成扫墓活动。

2、为师生提供了清洗冬季校服(西装)的优惠服务。

3、配合就业督导部完成职来职往的活动。

4、配合学校成功的完成了迎新晚会，为迎新晚会拉到珠海名太美容美发职业培训学校和珠海汪之洋饮料有限公司的赞助。

5、组织同学进行了爱心公益活动—敬老院之行。

6、积极的为同学的寻找兼职工作，组织龙腾盛世活动公司的面试并跟进同学们在龙腾盛世活动公司的兼职情况。

7、给各位新部员进行了演讲与沟通等方面的培训，充分的发挥了部员的创新意识，提高了外联部的整体水平。

外联部工作总结篇五

本年度上半学期的工作告一段落，在老师的指导和学生会其它部门的协力帮助下，外联部的工作开展顺利，并得到了可喜的成绩。经过部门所有成员的努力，部门整体在各方面都有了很大的提高。经过一段时间的磨合，外联部内部团结一心，发扬本部门一贯吃苦耐劳的精神，外部能够和睦同学，与其它部门搞好互助，尽力为学生会的工作和活动做的更多。

本学期，外联部的工作主要分为两个项目：一是社会实践汇编成果展示，二是学生活动的外联赞助。在今年的社会实践汇编成果展示中，外联部积极配合学校工作，认真学习和总结，将暑期社会实践的优秀成果按要求归类统计，并按时上交了社会实践的汇编总结材料。赞助方面，外联部成员发扬坚持不懈，不怕失败的精神，积极同学校周边各类商家协商，最终合作成功，拉取丰硕的赞助，有利地促使学生活动的顺利进行。其中包括女生风采大赛和迎新晚会等学院重点活动。详细外联清单见附录。

关于今年的外联工作，虽然有着不小的成果，但是在与其它部门的合作中有着许多的漏洞与不足。例如，在女生风采大赛活动中，由于与其它部门分工不明确，而导致了与赞助商发生不和谐的结果，不仅没有圆满合作，而且造成了赞助商对我们的误解。之后我们外联部成员主动和赞助商联系，赢回了我们的信誉。还有一些细节问题，像活动中代金券发放不到位，展板做的不及时，条幅制作不到位等。总之，我们的大体工作即使较为到位，但小的细节总会带来不如意的结果，在之后的工作中，我们会把工作分工到个人，把工作思路和流程安排的条理井然，做实做细。

在下一学期的工作中，部门还将继续积极与其它部门互助。担起学生会外联部的职责，认真及时地完成部门各项工作和任务。还要加强与学生会其他部门的联系和交流，从而在工作上更好的相互配合，共同为广大同学服务。最重要的还是

赞助方面，要寻求潜在的赞助商，来支持赞助学院的各种活动，使彼此建立和维持友好的合作关系。最后，要做好完整的资料统计和整理。外联部是学生会必不可少的部门，在下一学期的工作中，外联部将继续发挥部门吃苦耐劳、永不放弃的精神，争取为学院做出更大的贡献。

外联部工作总结篇六

时间过得很快，我进团委学生会外联部已经一个学期了。经过一个学期来的工作实践，我写下了这篇工作总结。

首先，我要感谢团委学生会的老师和师兄师姐们给予了我锻炼的机会，当然，机会也是靠个人争取来的，所以，我非常地珍惜这个工作，也很认真的对待这个工作。所以我参加的活动也是较多的。如，开学伊始，在部长的带领下为第五届校运动会进行的拉赞助活动，之后11月份的系篮球赛拉赞助活动，还有欢送晚会的拉赞助活动，还有为下学期技能大赛而准备的一切活动，还有……虽然我是新生，但我凭着我的自身条件和外联人的精神风貌，一样取得各项工作的成功；虽然工作辛苦，但我对工作的热情丝毫不减，不会产生工作的厌烦感；虽然我在拉赞助过程中会碰到各种困难，但我仍积极对待，积极总结，找出方法，尽量把工作完成的最完美。

其次，经过每一次的工作实践，我还总结了以下几点工作心得：

- 1、很重要的一点就是态度。正所谓：态度决定高度。所以，我认为，有了端正的态度就会有那种源源不断的动力、坚持的毅力等。这些会使你不达目的不罢休的，而我们部门正是需要这种精神。

- 2、细节决定一切。主要体现在你的言语、行为，衣着等，还有交流工作中体现出来的每一个细微的步骤。这一点虽细小，但往往就是会决定商谈的成功重要一步。

3、详细的计划。在每次活动之前，我们几个都会商量即将进行的活动内容，如出发时间、活动地点、具体任务等。而且这样也正可以证明了我们组员间的默契，体现我们重要的原则——团结。

4、需要去揣度商家们的心理。这一点对于我们在交流工作中提高成功率是非常重要的，如哪些项目可以延缓，有待进一步交流或下一次合作，而哪些项目是要乘胜追击、趁热打铁的等。

5、也是最重要的一点，就是我们的眼光。就拿第一次一千元项目来说吧，我觉得我们的组员做的很好，抓住商家们的产品特色，例如千古圣筵的营养粉，这个产品对于学生来说是一个受欢迎的产品。然后再抓住宣传力度不够等弱点来轰击，不断的去说服，最终获得了商谈的成功。这些产品都是学生们经常接触的，那么商谈工作中，我们就可以充分利用好这些具有诱惑力资源来完成我们的任务。

最后，在这一学期中我还看到了我们的不足之处。首先拿我个人来说吧！在商谈过程中会表现出激动和过于紧张的一面，如当一个项目即将成功时，但对方突然说不进行了。想一下，那种感觉犹如登上高峰突然掉下，于是就惹起了心中的失败感。所以，这一缺点是非常需要去克服的。还有，我的用语以及在商谈过程中表现出来的意志、毅力等都还需要我去提高和不断锻炼；其次，我个人觉得外联部和其他部门仍旧没有很好的合作；而且，我觉得外联部现在还没有凝聚成一个很好的整体，某些干事仍显得很独立。但这只是开始，要走的路还很长，要学的东西实在是太多太多。所以我相信，在团委老师和部长的指导下，通过大家的不懈努力，我们外联部一定会成为一支招之能来，来之能战，战则必胜的队伍。让外联部的这片阳光更明媚，团委学生会的天空更晴朗。

以上几点就是本学期来的简单总结，请领导们指导批评。

外联部工作总结篇七

一、做好协助

做好院内协助的工作为本部的常规工作。

1、协助学院的各个部门搞好各种工作,保障院内其他部门开展活动所需的场地,物品以及服装等需要。此项还需要根据学院的活动计划针对不同的活动做出更详细的内容安排.比如说文艺部即将举办的“院十佳歌手大赛”,我们外联部会积极与文艺部配合,做好资金等的筹备工作,一同将比赛做的完美。

3、要加强与院内其他部门的联系和交流,从而在工作上更好的相互配合,共同为同学服务。

二、扩大影响

三、加强联系

1、我们部门要寻求潜在的赞助商,来支持和能与赞助学院的各种活动,使彼此建立和维持友好的合作关系。这对我们学院搞好学生工作, ,打出学院品牌,树立我们学校在社会上的良好形象是很有帮助的。

2、做好实践基地的初步工作,建立完善的客户资料档案,维持与客户的友好联系。这是一个任重机而道远的工作,它需要日积月累才能有完善的资料。虽然此项工作有所困难,但它对我部门甚至于学院的外联工作都有很重要的意义,我们会把重心放在此项工作上,加强与外界的联系。

四、部门的内部工作

1制定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，亦及时作总结、汇报，决不私下联系任何活动。

2、对本部部员的定期培训活动

活动内容：理论加实践，让部员尽快掌握外联部工作技巧。会请一些外联经验丰富的人来给部门成员做交流，同时也会提供各种机会给部门成员锻炼。

以上是我们对外联部的策划、构思，其中还存在许多不足。我们将在实践中发挥外联部灵活变通的工作方法，务真，务实地做好部门的常规工作。以开拓进取的精神协助团总支、学生会推广学院品牌。以真诚的态度与各单位，各部门搞好联络工作。争取使本届外联部在已往的工作成绩上更上一层楼。相信在我们外联部的积极努力下，我们外联部的工作一定会更好，我们学校的未来一定会更加的美好。

外联部工作总结篇八

又至总结时，脑海里的东西反反复复怎样都编不成一条序曲。那就算了吧，随便写写，把外联工作碎碎念。

外联工作步入十一月份，成了开学三个月来工作的又一巅峰。别人不明白你在忙什么，我也不明白，就明白一向做做做，就这么做过来了。

目前为止，十一月份做了四个讲座，一个摆摊。十一月份的这四个讲座还算是比较成功的。简单地说，我们从人头上保证了商家的基本要求，还得归功于这个奖惩并施的制度。或许，这是我们确定一项制度的最简捷有效的方法。可是，负面的打击还是有的，可是不管了。我们不能做到最好，只能尽力做到我们的最好。英教本小，对于工作，只能大家尽力配合，才能有效施展。

也正所以，摆摊那一天我们部门把除了我这副老骨头的人手全部调过去支持mt的摆摊了。虽然我一个人跑来跑去奔奔波波，可是，人该为当局者研究，并着重于团体的利益。于是，很多事情我们亦明了，该对事不对人。

紧之后，为了更好地迎来mt大赛，我们展开了一系列的商家mt赞助商究竟花落谁家很快就会揭晓，初步谈定一个公司以一个还算梦想的价格赞助我们的决赛。

对于部门人手的安排与配置，外联采取职责负责制。外联小助理基本上都负责过一个项目的开展，外联助理的工作，基本上都能在规定时间内很出色地完成，了一个有效率的部门的工作风格。部长则起着战略指导以及与商家沟通的作用，虽然有时候商家对我们急，可是我们必须沉得住气，外联人就是有这种不计较，不甘压迫的精神。

此外，我们还负责担当就业部此次招聘会的智囊团，负责供给一些机构的以及商家方面的信息，既负责内联也负责外联。

总之，整个团学的工作开展顺利是我们的共同夙愿，外联定会为了这个目标而与大家共同奋进！

外联部工作总结篇九

时光飞逝，一转眼，我在学生会外联部部长的位子已经一年了，首先，非常感谢老师对我信任，在次之前我并没在学生会工作过，对于学生会的工作也是非常生疏，但仍然将这个关系到学生会与外界沟通的部门交给了我。接手的同时也带来了许许多多的压力，我不知道我是否能管理好我的干事，但我还是不断尝试中学习着去完成我的任务。

外联部在这一年里，也许并不像人们想象中那么高调，我们部门往往只是做一些幕后工作，譬如在做活动时，我们只是租借一些场地和活动设备，这些工作也许并不是经常有的，

不像生活部和学习部那样，每天都有很繁忙的工作。因此也许在别人眼里我们并没做什么似的。但这些只有我们自己知道。

由于我们学生会的经费也一直充足，所以我们并没去外界拉许多的赞助，但是我为真正的培养好我的干事，我不想让他们在外联部的一年里，并不外界接触，因此，我们开始主动联系外面商家，最后做了一次比较成功的演讲活动。此次活动中我的干事都是一直参与其中，我想这次经历会给他们带来很多知识。

对于我的外联部，只有两位干事，虽然是整个学生会最少的部门。但是他们对于我的来说是非常优秀的。

罗云龙：是我的一位得力干将，虽然做起事来，有点毛毛躁躁的，但是我给他的任务，基本上都是很好可以完成，因此我很信任他，很放心让他去完成任务。与人沟通能力比较强。但是有一点的就是不能合理的安排自己的时间，经常没有空闲时间。对于他想下学期竞选副主席的位子，在我个人认为，他还没有达到那种境界，因为以他现在的气质和形象，并没有那种可以掌控全局的高度。但我可以肯定的事他做事很不错。因此如果他做一个部长还是比较合适的。

程飘飘：对于他，我不用说太多，因为她太活跃了，学生会的人基本都很了解她，她有一定的组织能力，但是所学的知识不够。有时想法比较幼稚。也许是我和她开玩笑的次数太多了吧，有时我给的任务她并没放在心上，因此有时会让人很生气。

对于他们两，如果他们愿意明年继续留在学生会，我想他们的问题就是要能有自己的想法，能更主动的做事，让自己更加像一个成熟的人，在面对他们的学弟学妹面前能给他们一种愿意从你身上学习的欲望。

管院计科系学生会 外联部

20xx年6月1日