# 大学团委组织部工作总结900字

来源：网友投稿 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-30

*日常的工作也没什么可多说的，组织部的工作没什么大创新性，也算配合部长顺利的完成了；主要想说的还是钱的问题。想搞好活动当然需要钱的支持，让我们在众多学生会.社团中成为突出的一个，钱的来源也不全是挣出来的，也是省出来的，在条件允许的情况下，我觉...*

日常的工作也没什么可多说的，组织部的工作没什么大创新性，也算配合部长顺利的完成了；主要想说的还是钱的问题。想搞好活动当然需要钱的支持，让我们在众多学生会.社团中成为突出的一个，钱的来源也不全是挣出来的，也是省出来的，在条件允许的情况下，我觉得零用开支或可有可无经费完全可以个人自己承担的。

　　说这些其实是因为我一直在纠结一个问题，我们在努力拉的赞助到底能干什么？做一个简单的活动预算就至少需要1000元，而我们能给商家的诱惑又那么小，又试问有几个做买卖的愿意把现金给你，其实他们潜意识里都很抵触这件事。就算磨破嘴皮得到了一两百元又能做什么..还有那个孵化器，老师一直在强调校企合作，应该就是为了打破赞助的感觉，可是和需求者乃至供应者谈了之后，却发现所有人都对我们到底有多少能力根本不清楚。想要钱都是要事实说话的，在淘宝上买东西，不是至少也得货比三家看到照片么，没有实际成效.证据一个没受过教育主妇都不会相信你何况无利不起早的商人。

　　当然，我也有过一些想法，不愿意大家讨论，就让有心看博文的人提点建议吧。熟人效应当然是我们做学生的最方便实效的途径之一，就像虽然我上学期跑的地方大多无功而返，我却从未觉得一无所获，至少每个人都和我聊了一小时以上，我长相这么有特点当然他们也会记住我，一次拒绝，两次拒绝，第三次他也应该不好意思了吧~当然，磨叽战术是下下策。做交易的方式是双赢，赞助总给人一种慈善的感觉，如果有足够的利益能让他们动心这才是最重要的，我觉得每次例会应该讨论一下这类问题，而不是简单的体提醒一下到哪去拉赞助就完了。

　　总结起来我对下学期的计划是这样的，也不知道是不是越权，就当是给个建议吧，大家别多想啊~

　　一：孵化器这个创意非常好，大学本身就是学校与社会之间的过渡，如果大家都积极参与进来，并且抬高自己的身份，就以正经合作的关系来当一次小型公司的话，不管结果如何，至少会比赞助的方式得到钱容易得多。具体就是以下几点

　　1：规范团队管理层，经常开例会，多做作品，这样不但可以时刻保持凝聚力也会提高技术熟练程度。在给商家介绍时拿着已经做好的作品在让对方提出修改意见。

　　2：一定要具体了解团队到底可以做到什么样，不要夸下海口之后回到学校再求高级人才帮忙，大家虽然都是学生但时间也很宝贵，求人时都不方便。

　　3：我愿意承担起和商家联络的任务，但是实际上有老师和没老师人家的重视程度也不一样，可况且我承认自己说话的含金量本来就低。老师忙但至少可以带我们先步入正轨吧。还是希望可以和我们先跑几家有希望合作的公司。

　　二：在拉赞助的时候，主负责那个活动的人一定要参与，责任分散了，积极性也就分散了，实际效果肯定就差了。

　　三：个人希望有一个拉过校内商家赞助的人再拉一次，到底可以拉什么样赞助的度有些模糊，不太好掌握。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找