# 大学学生会外联部工作总结

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-08-29

*经济管理学院学生会外联部本着“为广大师生服务、为学院发展服务”的宗旨，以“实践自我，服务同学”为目标，以“做大做小，做精做细，认真负责，诚实守信”为工作理念积极开展工作，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。...*

经济管理学院学生会外联部本着“为广大师生服务、为学院发展服务”的宗旨，以“实践自我，服务同学”为目标，以“做大做小，做精做细，认真负责，诚实守信”为工作理念积极开展工作，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。通过一学年的努力本学院的外联工作取得了很好的成绩，为了进一步做好以后的外联工作，现将本学期的外联工作方法和心得总结如下：

　　一、对内工作（学校内部）

　　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；如：①完成部内分组：内务组(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。②在每次例会结束之后开内部例会,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。③开展部内联谊和干事培训,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经济管理学院的一份子，有义务为经济管理学院服务，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。

　　二、对外工作（社会商家）

　　1、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，以两者的结合点为出发点，做到市场调查的深入化，外联市场发展战略的科学化。

　　2、外联部工作是步骤化、层次化的，要以收集信息、分析信息、联系商家、与商家商讨、认真落实为步骤，一步步走、一层层做，踏踏实实走好每一步，漂漂亮亮做好每一层。⑴收集信息的方法：①“扫”学校。把太原市各大高等院校分成三大区域（山大财大区、山医太师区、中北区）每两周“考察”一次，看有什么商家在学校做活动，与这些商家联系进而促使他们在理工大做活动。②“扫”市区。把太原市分成五四大区域（柳巷区、大南门区、南内环区、学校周边区、各大写字楼区）部门分五组每月“清扫”一次。时刻把握商家的动态，充分掌握商家的信息。③“疯狂”接传单。每个外联部成员见传单必须接，回来分析传单的内容看这个商家有没有在学校做活动的意向。④广交人缘。与合作过的商家时刻联系保持良好的关系，以便促成下次合作的机会及通过他的介绍联系其他商家进而促成合作。⑤天天看广告。天天买太原晚报、山西晚报看广告，充分掌握商家信息。⑥培养“职业病”。通过平时工作中的锻炼，培养外联部每个人的工作意识，不管坐公交、逛街、看报纸都时刻想着有没有商家信息，培养自己的意识，培养“外联职业病”。⑵分析信息的方法：①以学生市场为主线进行研究，抓住商家的活动目的，进而达到互利。②注意学生的延伸市场（学生家庭市场、学校老师市场、学校周边市场等），以此吸引商家的目光，使外联商家的范围扩大，更好的做好外联工作。⑶联系商家的方法：①电话营销。②登门拜访。

　　3、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。

　　4、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。

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