

gyb 创业培训心得体会 (30 篇)

gyb 创业培训心得体会 (通用 30 篇)

gyb 创业培训心得体会 篇 1

4 月 29 日，一个平凡的日子，但却在平凡中孕育着不平凡！这不平凡来自 GYB 创业培训的讲座，每一堂课程都倾注了老师们不少的心血。老师们上课生动有趣，与学生们有很多互动，课堂气氛温馨轻松，我们受益匪浅。每个学生对自己的人生都有了新的认识和展望。这也让我思考着这样一个问题，我是否适合创业呢 燃烧梦想，解放思想。安老师向在场的人询问，有多少人想创业，在场的都举起了手，不知是基于现场气氛的 high，还是表达自己内心真实的想法。他说，一个人从哪里来并不重要，重要的是他将做什么！我不由得想起不知何时，有人跟我说过应该考虑的三件事情，我从哪里来，我来干什么，我将做什么？今日听之，不禁有些许伤感，从未认真的考虑过这三件事情。人不能只活着，人要生活着，活着只是一种形式，而生活才是一种内涵。

现代社会的竞争是激烈的，是残酷的。适者生存，不适者被淘汰，而要适应就必须从事工作，融入社会中。

gyb 创业培训心得体会 (30 篇)

gyb 创业培训心得体会 (通用 30 篇)

gyb 创业培训心得体会 篇 1

4 月 29 日，一个平凡的日子，但却在平凡中孕育着不平凡！这不平凡来自 GYB 创业培训的讲座，每一堂课程都倾注了老师们不少的心血。老师们上课生动有趣，与学生们有很多互动，课堂气氛温馨轻松，我们受益匪浅。每个学生对自己的人生都有了新的认识和展望。这也让我思考着这样一个问题，我是否适合创业呢 燃烧梦想，解放思想。安老师向在场的人询问，有多少人想创业，在场的都举起了手，不知是基于现场气氛的 high，还是表达自己内心真实的想法。他说，一个人从哪里来并不重要，重要的是他将做什么！我不由得想起不知何时，有人跟我说过应该考虑的三件事情，我从哪里来，我来干什么，我将做什么？今日听之，不禁有些许伤感，从未认真的考虑过这三件事情。人不能只活着，人要生活着，活着只是一种形式，而生活才是一种内涵。

现代社会的竞争是激烈的，是残酷的。适者生存，不适者被淘汰，而要适应就必须从事工作，融入社会中。

gyb 创业培训心得体会 (30 篇)

gyb 创业培训心得体会 (通用 30 篇)

gyb 创业培训心得体会 篇 1

4 月 29 日，一个平凡的日子，但却在平凡中孕育着不平凡！这不平凡来自 GYB 创业培训的讲座，每一堂课程都倾注了老师们不少的心血。老师们上课生动有趣，与学生们有很多互动，课堂气氛温馨轻松，我们受益匪浅。每个学生对自己的人生都有了新的认识和展望。这也让我思考着这样一个问题，我是否适合创业呢 燃烧梦想，解放思想。安老师向在场的人询问，有多少人想创业，在场的都举起了手，不知是基于现场气氛的 high，还是表达自己内心真实的想法。他说，一个人从哪里来并不重要，重要的是他将做什么！我不由得想起不知何时，有人跟我说过应该考虑的三件事情，我从哪里来，我来干什么，我将做什么？今日听之，不禁有些许伤感，从未认真的考虑过这三件事情。人不能只活着，人要生活着，活着只是一种形式，而生活才是一种内涵。

现代社会的竞争是激烈的，是残酷的。适者生存，不适者被淘汰，而要适应就必须从事工作，融入社会中。

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及初生牛犊不怕虎的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基矗。大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上，毕竟不是所有的人都是比尔盖瓷。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。用一个比喻：火焰与海水。火焰象征着热情、激情和希望；海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。没有火焰般激情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的牺牲品。市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。大学生创业其中不乏成功者，但肯定经受了种种挫折和市场经济大潮的考验。在经历了最初的创业冲动和付出之后，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成功有了更深的理解。

所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断充实自己，提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己

从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。

此刻，余热已经消退，我能否当好老板呢？还仍是一个谜。

gyb 创业培训心得体会 篇 2

首先，我非常感谢这两天来给我们上 GYB 课程的郭冬梅老师和张静老师，同时也感谢我们的一些助教老师，在底下给我们做出默默的奉献和后勤策划工作。同时我也非常感谢我们小组的所有成员们以及我们的组长和副组长，在你们的陪同帮助合作下，我们愉快的度过了两天的培训时光，让我学会了很多非常有用的东西。

4 月 28 日晚上，我怀着激动，兴奋的心情去参加了 GYB 的开班仪式，由于当时的人太多，我的第一反应就是竞争好激烈。如果这是一个市场，或者说是商场，我们也是竞争者当中的一员，那么如何才能在这样的环境中胜出呢？这是我进 GYB 班级之前想到的第一个问题。

4月29日到4月30日，我们进行了为期两天的GYB课程培训。

第一天，郭冬梅老师以她自己独有的授课方式为我们介绍了什么是企业想法。在这期间，她积极调动同学们踊跃发言，各抒己见，让全班同学全部参与进来，使得课堂气氛非常活跃，听课效率也是非常好。随后她又引领同学们各自思考自己的实际情况，让我们客观、正确的了解自己，最后让我们明白你适合创办企业吗。郭老师的讲课给我们留下了深刻的印象，然而张静老师却以她美丽、大方、精干的形象和气质，给我们另外一种感觉。她的讲课和她的外表一样，让人感觉很轻松，很亲切。在她的带领下，我们初步产生了自己的企业想法。她以自己丰富的社会经验为基础，以理论和实际相结合，让我们深刻的理解了一个企业应该具备的因素。她还帮我们筛选我们自己产生的企业想法，留下最可行的想法，并鼓励我们用行动去实践它。

4月30号晚上，张老师带领我们对企业的经营模式进行了模拟，这次小小的模拟让我懂得了产品质量对一个企业是多么的重要，同时让我们明白了企业团队之间的相互合作，相互帮助，相互促进才是一个企业快速发展的关键。

这两天的GYB课程培训，虽然很辛苦，但我们过的很开心，很充实。虽然我们的五一假期少了很多，但是我们却对自己的未来创业有了一个比较明确的想法。我也知道，以我现在的能力，还不足以创办一个有竞争潜力的企业。但是我已经开始产生自己的想法，我知道一个成功的企业需要一个高效率的团队，优秀的专业能力和

管理能力，还需要有发展的战略眼光等。所以我致力于从现在开始历练自己，培养自己的团队，积累经验，我相信未来有一天，我会达成我的梦想。

这两天的训练课程，让我重新的认识了自己，也找回了信心。追逐梦想，风雨无阻!这是我们第三组(梦一队)的口号，我想借此为自己加油，同时祝我们梦一队的成员都能成功，也祝愿参加 GYB 培训的所有的同学都能实现自己梦想。

gyb 创业培训心得体会 篇 3

在四月二十日，我与同学一同参加了 GYB 创业培训

,通过这次 GYB 培训,我获益匪浅。我给自己做了人生的规划,规划了自己的短期目标,长期目标和最终目标。懂得了自己需要什么,明白了自己为何奋斗。人生短暂,机会错过了就不会再来;机会是自己去寻找的,而不是守株待兔。与此同时我们要用一颗责任的心去对待自己,用一颗感恩的心去感谢我们的父母,用一颗感谢的心去回报我们的社会!

下面通过本次培训我总结了几点创业应该注意的问题:

1 确立好目标,在不耽误学习的情况下锻炼自己。大学是进入社会的摇篮,和以前的学习环境相比较,大学有更多锻炼自己的机会。大学不仅是扎实文化的起源地也是自我谋生的聚集地。在大学里我们可以从事家教、临时促销员、服务员、各种校园代理等简单的兼职工作。通过多次的面试可以总结出一些企业招聘人才的技巧,我们也可以通过对不同公司的面试的过程进行一定的分析。

2 心态问题。拥有良好的心态,对创业风险具有清醒的认识,并做好应对风险的心理准备,是创业成功的基本要求。大学生由于受经验及阅历等方面的限制,对创业风险不一定具有清醒的认识,缺乏对可能遭遇到风险的必要准备,在创业道路的开端会受一定的不利影响。同时,大学生很难拥有关于创业的实际经验,创业知识一般也限于纸上谈兵,在这种情况下大学生创业及在公司运营中肯定会遇到各种不可预见的问题,以致创业困难。

3 资金限制。创业需要企业注册、管理、市场营销与资金融通等多方面的丰富知识，在缺乏相应知识储备的情况下，创业不仅难以筹措到必需的资金，而且在残酷的市场竞争中也将处于劣。由于大学生很难有足够的创业资金，从社会上融资或获取无息及贴息贷款是必然选择。但考虑到大学生创业的风险较大，很多借贷项目会有所顾忌，从而加剧大学生创业难的问题。

4 技术限制。技术的缺乏直接限制了大学生创业，在激烈的市场竞争中大学生创业将遭遇较多的困难。

如今，毕业大学生就业难。在此，国家更是响应了三十年改革开放的远见，扩大内需，支持全民创业和消费，并为创业大学生出台了相应的优惠政策，在选择就业的同时我们也会更多的考虑投入创业队伍中去。

总之，我们一定要把握好当前的机会，根据自身条件合理地为自己打造一片未来的天空，为自己的创业梦想制出一张美好的蓝图！

gyb 创业培训心得体会 篇 4

为了培养我们的创新能力和实践素质，年 4 月，__学院开展了本科生参与到导师的研究项目中的活动。在__老师的带领下，我们小组四人开始了对城市轨道交通线网最佳密度理论与站点规划方法的相关问题研究。9 月，我们的研究课题申报国家级大学生创新性实验计划项目，11 月获批。

通过参加这次大学生创新性实验计划项目，我获益颇多。从确定项目立意点，到撰写项目申请书；从立项审查的波折，到确定研究方案与寻找创新点；从制定详细的实施计划，到项目的具体研究，一路走来，我开始了解了之前离我们遥远的科研工作，我从中学到了严谨的科研态度、坚忍不拔的钻研精神，敢于创新的实践勇气。历经了近两年时间的查阅资料，数据采集，模型构建和刻苦钻研，使我学到了很多我所感兴趣的、对我学习生活很有用的东西。这是一次难得经历，一次让我得到锻炼、得到成长的经历，作为当代朝气蓬勃的大学生，我们不仅要努力学习，更要懂得去思考问题，解决问题。

在项目初期，由于知识方面的欠缺，我们进度较慢。通过询问指导老师、及时调整方案，花一段时间学习相关知识，在此过程中我理解到科研最重要的是要抓住项目所要研究的主要问题，再对研究方案做出合乎实际的设计，最后才能取得预期成果。我体会最深的是要勤于思考，要善于从不同角度分析问题。每个课题研究的都是新的问题，没有现成的方案，需要自己去找文献查资料，去抓住问题的本质寻找规律，然后确定要创新的方向，不断地努力，独立思考。在创新方面，首先要确定创新的方向和目标，要始终围绕创新点，不能偏离主题，也不能随意猜测，而要有根据有目的地做出假设，再一步步通过实践去论证自己的猜测。其实，每一个伟大的成就都是这样平凡地一步一步实现的。该项目真正做起来才发现并不容易，需要做很多的工作，并且这些工作都还需要很大的耐

心和毅力。比如早期的文献查阅、数据收集、数据计算及其分析、模型构建。整个过程中我认识到做科研必须具有一丝不苟的严谨态度，要本着对科研负责，对科学负责的态度，进行自己的研究。

项目是我们团队共同的项目，大家的目标是一样的，在团队合作中难免会因为观点的不同而产生摩擦，这时候需要我们以团队为重，以项目为主，全身心投入，并充分尊重团队中成员的意见和建议。我们组从项目立项之初成员之间的不太了解到现在发展成为很好的队友、很好的朋友，这也说明了我们的团队合作精神。每一个人的力量都是有限的，在团队中我们能聚集起每个人的能量，将其团队作用发挥到最大。

这次大学生创新性实验计划项目给我带来了许多，有能力上的提高，有思维上的创新，有情谊上的收获我在忙碌中充实了自己，学到了很多，并坚持认真细致地完成了项目的研究内容。在实验中，尽管困难重重，尽管工作量较大，我不断鞭策鼓励自己无论怎样都要有始有终，尽最大努力做到最好。我相信这次实验会对我今后的学习、工作和生活产生很重要的影响，真诚地感谢学校给我们提供了这样一个锻炼我们的机会，感谢老师的指导和鼓励，感谢小组成员的支持和帮助，感谢同学提出的宝贵意见。谢谢你们！

gyb 创业培训心得体会 篇 5

上午的创业指导培训课程在我们的欢声笑语中结束了，虽然只有短短的一天半还不足两天时间，但伴随着课程的结束我们也收获了很多。“创业”这一词语在我们的脑海中也重新得到了诠释，它不仅仅是字面上体现出来的意思。在两天的课程中，我们经历了无领导小组讨论问题、相互自我介绍游戏、企业模拟生产、创业主意的产生、创业者必备的素质、SWOT 分析方法的运用、SIYB 的作用、

未来的创业者优势与劣势的分析等。而在两天的培训中影响我最深的两个培训环节是企业模拟生产与一个创业者应具备素质的讨论及相互自我介绍游戏。

首先，从企业模拟生产谈起。企业模拟生产离不开生产、销售、策略、消费、公关等方面组成。而老师让我们模拟的企业生产特别简单，与 ERP 相比，简单得不是一点点。虽然只有三个小组，但我们小组整体成绩还不错，获得了一个销售额第一的称号。一个好的企业离不开好的销售，我们模拟的企业虽然在销售与战略方面做得比较成功，但是有两点我们的 CEO 没有把控好，就是企业盈利以后对员工的工资福利与社会的公共关系处理不太合理。第一、随着一个企业的形式发展得越来越好，但是对员工的福利却越来越少，如果是真的企业在实现生活中是没有人愿意为这样的企业工作的。因为员工会觉得不值得，这样的 CEO 太没有远见，只顾自己企业的利益与发展，从不考虑员工的生活质量与身心健康。第二、我们企业和其它两个小组比起来已经有足够多的剩余资金，但是对捐赠，社会的贡献方面太小了。一点儿也不像一个大企业的做法。当然我们能赢得第一，与我们企业的生产产品的质量优质，进入市场从来没有一个产品是不合格的。也都符合我们企业走中高端路线的发展策略。创新意识：我们团队有一个创新天才，不论什么时候，总是对产品的创新特别热爱与执着。总能在第一时间内研发出最新与最漂亮的产品出来。对我们企业的销售额的增加做出了强大贡献。他同时也对产品的质量有完美的追求。团队协作能力：我们组虽然只有一个创新性人才，但其它的成员也相互配合，如果我们小组把所有的任务交给他一个人做，他是根本无法在老师限定的时间内完成这么多生产任务的。同时我们也不可能取得这么好的成绩，虽然大

部份成员不会也不适合搞产品的研发与创新，但我们追求大众的目标是一致的，大家的一致意见是先想办法让企业活下来才再去谈创新与研发。如果企业不能按时交货，就会形成资源的浪费。这样的结果就是最后我们被市场所淘汰。

其次，在相互自我介绍游戏中学到的。虽然这个游戏非常简单，就是大家在玩这个游戏的时候要相互介绍，把对方介绍给其它同学，最好的效果是让第一次见他的人都能够记得他你就算是成功。在玩的过程中也不是很容易的，因为游戏的背后是对我们沟通获取对方信息能力的考验，如果你只是简单的把它当成一个游戏来玩，效果可能不会是那么明显。可能受我们专业影响的原因，分成三个小组的同学在玩这个游戏的时候老师的点评是大家没有放开的玩，她说我们身为管理学专业的学生应该比其它专业的学生更放得开才对，但是从你们身上我并没有看到。第一、没有把对方的名字描述清楚，最好能让所有人都知道是怎么样拼写，这样不至于在下次之再见面的时候而叫不出名字或写错对方的名字而产生尴尬，而老师过目不忘的记名字能力更是让我们都对她产生了另一翻敬意。第二、合理运用听、说、写三种方式获取对方的信息。第三、尽快习惯你当前所在的表达环境，不要受气氛的影响。第四、礼貌问题，克服自己的一些弱点，不良的表达习惯，注意自己的无意识行为，这些与你平时参加的活动是离不开的。如果是平时锻炼太少，很多时候都是因为你自己的无意识而得罪了你的观众。通过这个游戏，再一次让我们看到了我们语言表达能力的重要性与必要性。

最后，我们讨论了一个创业者必须具备的一些素质，当然并不是具备以下素质你创业就一定会成功。只能说如果你具备以下这些素质，你比与你处于同一阶段的其它人更具有创业优势，同时取得成功的概率要大。我们三个小组的总结如下：

最基本的素质：

- 1、有创办企业的动机
- 2、有风险承受能力
- 3、有坚忍不拔和处理危机的能力
- 4、有家庭的支持
- 5、有主动性
- 6、有协调家庭、社会和企业的能力
- 7、有决策的能力
- 8、有适应企业需要的能力
- 9、有对企业的承诺
- 10、有谈判技巧
- 11、有终身学习的能力与意识。

这就是我们三个小组加老师总结得出来的初步结论，当然一个人不可能同时都具备以上的能力，但是其中一半以上的能力是不能缺少的。

紧张的创业培训已经告一段落，虽然只有短短的两天半时间，但通过这次培训让我对创业有了一个比较清晰的概念，我们大家都很认真的学习，也着手完成了我们的创业计划书。这是一个互动的课堂，我们在课堂上既能充分表达自己的对创业的认识，也有机会和老师一起分享他人的创业历程。在此之前，我所以为的创业只是拿钱出来，买点工具，招几个人回来干活有了自己的店铺和企业这就是创业了。而通过这次的培训，我渐渐纠正了这种错误的看法，也渐渐地培养了对创业的兴趣和新鲜的想法。

此次培训主要为我们专门聘请了 syb 专业教师给我们这些在创业中迷茫的青年指明了创业的方向，理清了如何去创业、怎样才能创办好自己的企业。下面我简单谈谈这几天的所学所感：

马国建老师的课深入浅出，围绕着“创新与创业”这个话题，马老师告诉我们“创业=创新+创业的精神”，并且通过一些日常案例让我们了解到创新对一个人创业成功与否很关键，我们必须时刻保持创新思维，找准创业定位，为自己的. 创业添加成功的筹码。

齐兴强老师的课激情澎湃，围绕“创业精神”、“创业模式”两个题材，齐老师的语言热情四溢、生动而富有哲理，并且通过一些创业成功人士的视频短片告诉我们创业需要激情、才智、胆魄、毅力等内在素质，让我们清楚的知道自己离创业要求的差距，同时激发了我们的创业激情。最后齐老师还为我们介绍了一些赢利模式，告诉我们如何根据自己的创业实际情况选准赢利模式，为我们展示了美好的创业前景。

许忠荣老师的课理论丰富，围绕着“营销”这个经久不衰的话题，马老师用其丰富的营销理论知识为我们简单而又系统的介绍了营销的相关知识，并通过一些企业的成功案例使得我们了解到营销成功与否关系对创业的重要性。我通过许老师介绍的一些营销理论和成功案例学到了营销是贯穿创业始终的关键一个环节，我们必须充分认识到营销的重要作用，在今后自己的创业中把好营销关。

王业宏老师的课热情洋溢，围绕着“如何创业”、“如何把握商机、选择项目”的话题，王老师深入浅出地向我们传授了创业的知识，让我们对创业有了更深刻的理解，而不是停留在表面上看现象。要想找到一个好的创业契机，我们必须时常留意身边的变化，目光要长远。张老师的语言有些幽默诙谐，他通过这些智慧的语言让我们茅塞顿开，向我们展开了一幅创业的蓝图，激发了我们创业的激情和寻找更有价值的人生。

王波老师的课生动具体，通过大量的创业案例让我们学会了怎样解决各种企业刚刚起步的棘手问题和怎样处理走上轨道以后的企业在运行过程中遇到的危机。我们学会了这让我们看到了一个企业所面临的在市场经济中的生存竞争，它需要有成功的管理，这就体现在责权明确，高效合理的管理模式上，我们必须清楚我们的目标和价值，办企业不是开善堂，而是要创造利润的。尤其是通过我区秀强玻璃公司老板卢秀强的创业历程使我深刻体会了创业的艰辛，“一分耕耘，一分收获”说的一点也没错，王老师利用这个案例告诉了我创业的艰难，也使我进一步了解了创业成功需要的一些关键

因素和能力，为我今后的创业指明了方向。

在这几天的学习里，我们还完成了我们的创业计划书。通过填写自己的创业计划书，我明显感觉到创业的艰难，创业不是简单的想，简单的做，它需要考虑到的问题还很多，它打消了我一些幼稚的想法，原来在经创业上不能光有一腔热情，我们要用效益说话，我们要用业绩来评估，一个企业到底能不能继续存在，或者只有面临破产，利益是最根本的要求。

在这几天时间里，我找到了一份创业的激情和一种创业精神，在这样浓厚的创业氛围中，我们分享了创业的苦与乐，相信在大家的努力下，我们当中会有很多人将会打拼出一片新的天地。而我坚信自己的创业之路才是刚刚开始。

gyb 创业培训心得体会 篇 6

祁县第三期 SIYB 创业培训班，在老师的辛勤指导下，在学员们的艰苦努力下，在各级领导的深切关怀下，今天就圆满结束了。

十天前大家怀着梦想和期望走进了世达学校，经过十天的听课、讨论、参观、互动、游戏等各种方式，增强了创业的信心，平静了做人的心态，收获了创业的知识，延伸了更多的人脉关系。大家在争论中、欢笑中、鼓励中度过了紧张而快乐的十天，今天就要结业了。今天学习的结束，是明天创业的开始，成功将离你们不远。

下面我把本期培训作一简单小结：

本期培训班办得非常成功，团队精神好，全班 30 人，其中女性 17 人，已有企业 6 人。刚才学员都谈了自己的体会、收获，谈得都非常好，情深意切，发自内心，这说明我们的培训工作得到了大家

的认可，我们的努力没有白费，我感到非常的欣慰。这期培训总结
以下几点：

一是转换思维、提升能力。各位学员通过这次系统的学习 SYB 课程，对创办企业和经营企业有了一个初步认识。从刚才大家的发言看收获还是很大的。当今时代，知识更新、日新月异，既就是你刚刚拿到了大学的文凭，也要不断补充和更新新的知识，制定一个终生的学习计划。很多人不学习、不改变，迷迷糊糊的就是创业，等到失败了会背上一个沉重的包袱。特别是已经创业的朋友，你要用一只眼钉着生意，另一只眼盯着这个多变的时代，否则一个小小的决策失误，会让你将以往所有的努力付之东流。我相信，大家如果能够把所学的知识用于今后的企业经营中，一定会给你带来更大的帮助，相信学习比努力更重要。

二是搭建平台、资源共享。有句话说的好，财富不是一生的朋友，朋友却是一生的财富。同学、战友有时比兄弟还铁。大家难得再一次同学。不同的行业，一样的心情，十天的时间，大家相互交流，相互帮助，共同提高，甚至产生了合作的意向。我也希望大家珍惜难得的缘分，继续合作，扩大自己的人际圈，编织一张属于自己的人际网。

三是接触实践、团队工作。我们第三期学员选出了年轻的班委，紧密配合授课教师和学校的各项工作，热心为每位学员服务。学校几位老师互相支持，非常团结，为这只团队不断积累经验，为我们今后更好地开展这项工作奠定了基础。

在肯定成绩的同时，我们也清楚地认识到工作的不足：一是推介宣传面不够宽广。SIYB 在全球能得到认可，在祁县受到欢迎，应多渠道推介，帮助更多有创业愿望的人创业，让更多人参与，更多人受益。二是报名筛选要分类。注重年龄相当，行业相近，需求强烈者，这样便于学习、交流、授课，有的放矢，成效更佳。三是加强师资授课衔接与互动。SIYB 项目以成人为主，而成人的记忆力、注意力都下降了，所以要多重复、多互动。四是学员纪律要加强，不能保证学习的劝其放弃，不认真学的也劝其放弃。

为继续把 SIYB 培训工作做好，希望大家多提建议多与我们沟通，及时把自己的经营状况反馈给我们，以便我们学习掌握培训后的效果。今后，我们学校将一如既往地为学生做好 SIYB 后续服务工作，积极配合劳动保障部门落实各项优惠政策和扶持项目，让大家真正享受感激优惠政策。

希望大家能够在自己受益的同时，把 SYB 培训及 SIYB 项目推介给更多的认识及未来得及相识的人们，也希望在座的各位老板之中，涌现出更多的大老板，成为下岗失业人员创业的明星！希望大家回到自己工作和创业岗位上以后，发挥火种作用，替世达学校宣传好 SIYB，让更多人受益于 SIYB，你们因拥有自己的学校&&母校，世达学校而深感骄傲，你们是学校的灵魂，金杯银杯不如各位的口碑，金奖银奖不如各位的夸奖。希望大家在今后的企业经营中要有狭路相逢勇者胜的亮剑精神，敢问路在何方，路在脚下，使自己的企业在这个生存空间中占有一定位置。

gyb 创业培训心得体会 篇 7

刚开始参加 SYB 培训时，授课老师循循善诱的语言，深入浅出的授课，贴近现实的讲解，让学员们了解和掌握了创业的的各项基本知识，包括创办企业需要什么素质，你想创办什么样的企业，企业的注册及其步骤、企业的销售预测、成本核算等。看到这三个字母一点都不知道它们意味着什么？学习这个有什么用？听听全是大道理，跟我完全不沾边，对 SYB 有种看不起的心理，想象自己以后一定能过的很好，想象自己以后肯定会大有作为。刚开始对这次培训有一点不屑一顾的思想，后来随着课程的慢慢深入，我的心里开始犯了愁。因为以前的自信，在老师的讲解和学习过程中不断的打击下，渐渐的没有了。等学习完了我才知道在没有学习前，我脑海里对创办企业的想法只不过是个皮毛，和真正的企业相比还差很远，我还有很多知识需要学习，很多能力需要锻炼。随着岁月的流逝，我经历的事情也越来越多。看到父母的艰辛，我想帮父母分担辛苦，我也想锻炼一下自己，我想做自己喜欢做的事情，怎样才能做到呢？创业，创业应该是一条很好的途径。不过，这只是想法而已，具体怎么实现我这个想法，我不知道。直到我参加了《SYB 创业培训》课程，我有了一些眉目。参加《SYB 创业培训》课程的时间虽然很短，只有十天。但在这十天的时间里，学到了以前从未学到的东西，围绕黄亮和李燕的故事包括怎样创业和从几位讲师的身上学到的。“SYB”意思是“创办你的企业（STARTYOURBUSINESS）”，这门课程的内容分两个部分，共十步，步步相扣，逐渐深入，非常的好。讲师的讲解也很到位。因此在这十天我学到了不少的东西。

经过这十天的学习，我们学员要写一份《创业计划书》，我在做计划书的过程中，发现创办企业有很多因素要考虑。要是没有这次培训，我真的不会考虑到这么全面，也不能衡量自己的创业构思是否可行，创业过程中具体实施步骤就更难得知了。给我们讲述了创办企业的各种要素，告诉我们办企业必须赢利，这是企业成败的关键。要懂得什么是成本，怎么样定价，怎么样才能赢利。也告诉我们如果你想创办企业，只要有6分的把握，就要努力去实施，等到你有10分的把握，那就没有市场的先机了。市场经济汪洋海，拼搏切忌独木桥。

在今天这个社会，大学生择业面临很大的挑战。创业就成了一条很好的出路，创业是当今社会发展的大趋势。鼓励创业，不仅有利于拓宽劳动者的就业门路，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现劳动者的个人价值，在全社会形成创新、创业的氛围，推动社会经济的持续、快速、健康发展。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。优势：我们有热情，有活力，有知识，有胆识；挑战：在社会这个大染缸中，我们的经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈，这就造成了我的创业中可能有的盲目性和随意性，SYB培训帮助创业者早做准备，起到一种很好的监控效果。

在《SYB 创业培训》课程中，我不仅学到了创业相关的知识，还增强了团队意识，学到了更多做人的道理，明白了连带责任。这次培训课让我获益匪浅。我相信，我以后不论是创业者还是就业者，这次培训课都将对我有很大的帮助。在接下来的生活中我会运用在这次培训课程中学到知识指导我的人生航向。首先，要成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质，品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术的了解也是不可缺少的，同时家人的支持与资金是否充沛也密不可分。所以“创业=德+能+家+财”，然后，我们构思好自己的企业，并用“SWOT”分析法，分析我们的企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。因此，清楚的确定公司的资源优势和缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。要初步拟定企业“4P”。在创业过程中，我们还要懂得三个流：商品流、现金流、信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。同时培养自己成为一个有规划，有目的的优秀的“牧师”，也就是说：当企业到了一定规模时，我们要进一步完善“4P” 4P：商品（适当考虑是否要扩大自己的经营产品，扩大企业规模）、价格（根据市场的发展趋向，是否考虑对商品价格进行变化）、地点（当企业扩大时，是否考虑将企业向发展潜力更广的城市进军）、促销（拟定出更是和自己企业成长的经营方式）。

《创办你的企业》培训课程就是帮助我们找到了创办企业思路，系统的掌握了创办企业的十个步骤：创业者的自我评价；建立企业构思；估计你的市场；企业的人员组织；企业的法律形态；法律环境和你的责任；启动资金需要你预测；制定利润计划；判断企业生存。最后将写出自己的企业策划书。担任培训的老师根据学员的实际情况出发，尽量用通俗的语言和容易理解贴近生活的实例，耐心的给我们讲解和提示，直到学员弄懂为止。通过各种案例和动手实践不知不觉的掌握了创业的流程，记账的重要性，预测市场，减少风险，减少损失。

培训期间，授课老师注重理论联系实际，列举创业案例，使学员们既学到了 SYB、SIYB 等相关理论知识，又牢固掌握了创办企业的流程，分析预测、计划核算等实际工作。与此同时学员们密切配合老师的教学，上课气氛活跃，学员积极参与，竞相发言，课后认真完成 SYB 课程练习。并主动与老师进行探讨。通辽市委组织部还特聘请工商、税务等方面的专家和企业成功人士讲解相关专业知知识，拓展学员知识面，开阔创业视野。例如，精心挑选有专业资格的杨兴民与郑亚成两位教师授课；并制订一套合理有效的培训流程：报名授课建立 QQ 群学员提出创业构思专业讲解撰写创业计划书现场讲解专家答辩理论考试颁发证书；统一发放教材，结合成人学习记忆特性，在学员与教师的互动交流中完成全部培训内容。在今天这个社会，我们大学生择业面临很大的挑战。大学生的毕业就是等于大学生失业，创业就成了我们大学生一条很好的出路。创业是当今社会发展的趋势。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。优势：我们有热情，有活力，有知识，有胆识；挑战：在社会这个大染缸中，我们的经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈，这就造成了我们的创业中可能有的盲目性和随意性。SYB 培训帮助我们早做准备，起到一中很好的监控效果。

经过 SYB 创业培训的洗礼，各位学员豪情满怀，对自己的创业梦想有了一个全新的认识。在 10 天的 SYB 创业培训中，让我相信，有梦想就要努力去实施，我也相信，随着市场导向就业机制的形成

和再就业优惠政策的落实，中国必将迎来一个新的创业高潮。我希望我也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功的彼岸。我是，你也是创办企业是我的梦想，但我发现真正打算创办自己的企业时，就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。SYB 培训课程帮助我一步一步地捋理创办企业的思路。经过培训后，我将能决定自己是否适合创办企业。办什么样的企业，衡量自己的企业构思是否现实可行，并在此基础上形成自己的计划书，它让我的梦想更加坚定。

结业典礼上，授课老师对前期的学习情况进行了系统的总结，对优秀学员的创业计划书给予精彩点评，并按照 SYB 结业模式，每个学员用一句简洁的话概括自己完成学业后的感想。学员之间相互握手，互致鼓励，最后在明天会更好的歌声中，老师和学员们一一道别！

gyb 创业培训心得体会 篇 8

首先很感谢厦门市内联企业协会举办这次培训班，虽然只有短短的三天，但就这三天时间的培训也让我们真正学到了很多。这些新的观念、新的思维方法都是我们现在和以后创业所急缺的，即使将来不创业，这些东西也将是我们宝贵的人生财富。短短的三天安排了很丰富的课程活动，有参观企业，有名家的讲课，有与成功创业者的座谈，丰富多彩的课程安排使我们在各方面都得到了锻炼，增长了见识。

参观企业的活动让我们实实在在地了解了一家公司的机构设置，业务流程，技术核心，企业文化等。真的等到我们自己创办企业的时候，我们就需要考虑到我们自己的企业的管理机构怎样设置；我们是否拥有自己的技术优势和自主知识产权；我们怎样做才能更快地开拓市场；怎样与客户打交道如何形成自己的团队文化.....

木志荣老师讲的题目是《如何创办一家企业》，主要是站在我们大学生的立场上来讲的，在刘欢〈在路上〉的歌声中开始了讲课。开篇引用了一些财富神话和创业故事，以及中国大学生创业先驱人物和事件，都是我们所熟知的人物，盛大的陈天桥；百度的立彦宏和徐勇；还有连大学都没读过的茅侃侃和李想。这些创造财富神话的人物既普通也不普通，普通的是他们和我们一样生在同一个时代，也是一个普通的人。不普通的是他们懂得如何抓住机会，坚信自己的理想，最终成为财富神话。

木老师在讲到“基于职业生涯规划创业选择”的时候提到了一个问题“满脑袋”与“满口袋”之争。到底是应该先学好专业知识，积累基本经验后再耐心等待和选择时机创业还是应该趁自己年轻，抓住稍纵即逝的机会先创业，积累经验，再去学习，充电呢？我个人是主张先抓住机会的，机会稍纵即逝，就算你再有能力，学的再多，如果没有一个好的机会，你也不可能获得很大的成功，实现梦想。

木老师讲的最多的地方就是商机的识别和捕捉，有很多专业的词汇：命中，正确拒绝，错过，错误警觉等。以前很懵懂，听了这些更专业词汇后，才会用科学的方法去判断商机，而不是像以前那样莽打莽撞，浪费时间精力。

一个企业创办之后，所面对的就是该企业的管理与成长，南开教授给我们上了一堂〈新创企业管理与成长〉的课。张玉利教授是一个非常会讲故事的人，一整天的课，讲了很多经典的案例与故事。很多时候，故事更能让人明白某些道理。

张教授的课，听得最多也是印象最深刻的一句话莫过“空手套白狼”了，譬如“世界杯中看机会”，譬如一个发生在天津的真实案例“借力修天桥”。空手套白狼的事做起来后在我们看来是十分简单的事，但这种创意谁在一开始就能想到呢，想到了又敢去做吗，做的时候有能力整合资源吗？所以这种事很少见，但我们可以从中学习到东西，说不定哪天在我们手下就出了个空手套白狼的神话。

张教授也不仅仅是一个会讲故事的人，一天的课程，教了我们

很多管理企业的独特方法。企业成长的周期规律，企业成长的推动力量，分析，蓝海战略，五种力量分析，机会识别等这些概念，都是用独创的图显示给我们看，也让我们学到很多科学管理企业的方法。

张教授的课，学到了很多经典名言。像：

想要把营销做好就得会编故事，而且背后要有东西，让别人被你的故事所感动，产品才会畅销

先让别人赢然后自己才能赚要学会“空手套白狼”要重点做“重要而不紧迫的事情”关于老年人市场，记住一句话买命还在乎钱吗？教大象跳舞，可大象再怎么跳舞也跳不过猴子的 Disney 其实是设计公司；McDonald"s 其实是房地产公司；Nike 其实是贸易公司每一句话对我自己来说都是一种新思维方法

如果说前两天的课程让我们看到创业的光明前途话，那么接下来的课程就让我们实实在在地感受创业所面临的风险和困难。

《新创企业如何测算盈亏平衡》这个题目似乎就暗示着创业有“亏”的风险教授主讲的这门课程主要讲授了创业企业的风险融资。企业的发展离不开资金，而融资的方式有很多，来的最快，最多的莫过于风险融资。但如何说服投钱给你，你的企业必须做到什么，达到什么要求就很难做了。当你有强烈的创业动机，有好的创意和机会，能整合所需资源，想凭此就去创业，这还不够。你应该实现预计好可能出现的问题：企业的控制权，公司未来的图景，企业的财务，商业操作模式，利润分配和激励，特别是财务这一块。一定要给自己找一个专业的财会人员负责公司财务听这堂课学的最多的就是关于财会方面的术语，期权，优先股，现金流；等，看来要学的东西可真不少，会计课可要好好听了有成功的先行者在前面指引，会走的更快，更稳。听老师的讲课，只是让自己的理论知识有所升华，视野有所开阔，而与真正的企业家座谈所提的问则更切合实际。企业家在与我们分享其创业经历的时候我们所感受到的是一种鞭策和鼓励。从他们的创业梦想开始到现在所取得的成就这个过程中，我们可以体会到他们的创业精神，他们面对困难时所表现的勇气和决心，他们成功后的坦然。

虽然这只是一次创业培训，但学到的不仅仅是和创业有关的知识。三天的培训，我见识到了许多“大家”的思想和其独特的观念及思维方式，认识了一些企业家和风险投资家，也了解到了自己和别人的差距，自己离成功的距离。收获是巨大的，也更坚定我创业的信心！

共享培训资源、传播学习理念”是这次活动所体现出来的宗旨，再次感谢这次活动的主办方所做的贡献，也愿大家能不断学习，取得成功！

gyb 创业培训心得体会 篇 9

创业艰难百战多”，我知道创业很难，但我还是想创业！

创办企业是我的梦想，但我发现真正打算创办自己的企业时，就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。SYB 培训课程帮助我整理自己创办企业的思路。经过培训后，我将能决定自己是否适合创办企业、办什么样的企业，衡量自己的企业构思是否现实可行，并在此基础上形成自己的创业计划书，它让我的梦想更加坚定。

《创办你的企业》培训课程就是帮助我们找到了创办企业的思路，系统的掌握了创办企业的十个步骤：创业者的自我评价；建立企业构思；估计你的市场；企业的人员组织；企业的法律形态、法律环境和你的责任；启动资金需要你的预测；制定利润计划；判断企业生存。最后我们学员写出自己的企业计划书。担任培训的省人事厅胡青老师根据学员实际情况出发，尽量用通俗的语言和贴近生活的案例，耐心的给我们讲解和电脑演示，通过各种案例和课堂的活跃氛围，我们也逐渐掌握了 SYB 创业知识。

《创办你的企业》培训课程让我们思考创办什么类型的企业，企业的宗旨、定位是什么以及对这样的企业所需资金做了近一年来的资金预算、销售或服务的对象的定位。在这一讲中，授课教师对流动资金、固定资金、折旧率、净收入、毛收入等名词做了讲解，并用现场演示模拟企业的形式将这些词串起来，讲授详细的企业预算方法，讲的很明了，清晰。创业培训班接近尾声，在老师的指导下，我们对自己想创办的企业完整的做了一份企业计划书，圆满地完成了这次的创业培训。

创业培训这几天里，写出自己企业的创业计划书，我们在这几天已经学习了创办企业所要具备的素质，怎样创办企业等内容，虽然对此已经有了一些了解，但真正做计划还是比较难的，做完计划后，对企业有了一个全新的认识，计划是实际行动的指南，所以我们在做计划的时候一定要考虑全面，做到细、准、实。俗话说的好，不想做将军的士兵不是好士兵。培训老师也说：没有人甘心一辈子替他人工作，谁都想做老板。但，又不是每一个人都适合，都有能力去做。所以 SYB 就是教大家如何创业，如何成为一个优秀的创业者。

在参加这个培训前我是有过创业的念头，但苦于自身能力不足和无相关经验，始终无法去做。但经过培训，对于创业我有了更高的自信心。

gyb 创业培训心得体会 篇 10

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀激情与梦想参加了市劳动教育局成功举办的 20__年第五期创业培训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。在培训的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念。

当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身

价值。

二是学习创业知识。

要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。

通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提高。通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

一、要生存。

在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极其困难的时候，企业要先学会活着，

而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。

在危机中学习，提高抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。

要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。

仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗？我坚信通过此次培训，我将会做一个企业的享受者。

gyb 创业培训心得体会 篇 11

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的人能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是我们通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是我们，客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。

“授人以渔，则一饭之需，教人以渔，则终身受益。”

在这三天的培训当中，几位老师、教授不仅仅是给我们讲一些创业的理论的知识，更加重要的是教会了我们从现实的角度去考虑问题，从更加实际的角度去认识问题，许忠荣老师的《营销计划与财务管理》教会我们如何制定好自己的营销计划、管理好自己的财务、马国建教授的《创新与创业》让我们知道要从不同角度寻找创业机会以及创业点、齐兴强主任的《创业时代与企业家精神》则给了我更大的启发，我们现在社会的确不缺乏创业项目，我们缺的是什么是创业精神，是发自内心的创业要求，要从思想上转变过来，从要我创业到我要创业跨进。非常感谢他们！这些知识对我们来说，都是宝贵的创业经验，对于我们来说是极其宝贵的，这让我们能少走很多弯路，减少了我们在以后经营中的损失，提高了我们创业成功的概率。

最后一课，我们又得到了一次很好的演练机会，通过简单的syb（创办你的企业）培训，大家都对自己的企业进行了规划，从各个方面入手全面了解自己企业的状况，并制定各种应对措施，这对刚刚走上创业路的我们，很有现实意义，让我们了解到创业所需要的各种技能，希望我们能有更多的机会参加这种培训，得到更多的帮助，让我们少走些弯路、多一些平坦，让我们的创业之路更加顺利的走下去。

你们是舵手，为我们扬起希望之帆；你们是纽带使我们一颗颗火热的心与组织部紧紧联系在一起，是我们事业上必不可少的精神支柱与后盾。我们相信我们大学生村官一定能取得成功，能给社会带

来积极向上的'影响，去带动还在迷茫中的青年。我想这是你们的期盼、这就是你们的骄傲、这也将是你们无私奉献的成果。感谢你们辛勤的指南针，感谢你们成功路上的领路人。

短短的三天学习学到的知识，是我们在大学里不能学到的，我深深地感到学习时间的短暂。通过这次学习，我才知道以前我所走过的弯路，是由于缺少知识所造成的，就像一只迷途的羔羊，恐惧、无助。假若这是上天的安排，是对我的一种考验，通过学习使我懂得怎样才能做好一个企业的领导者；企业的领导者应该具备哪些素质；怎样才能把自己的企业做强、做大；怎样回报社会……

一整套的创办企业的理论知识学完以后接下来的就是应用于实践，这才是最重要的。现在，在结束了理论培训之后，我也回归到正常的工作轨道上来创业培训已经结束了，它是我创业第一站的终点更是我下一站的起点。最后，谨以此文记录记录此番培训的点点滴滴，记录我梦想起飞的地方！

gyb 创业培训心得体会 篇 12

20__年 9 月 21 号到 25 号期间，我参加了辽宁省团委举办的高校 KAB 创业指导培训班。这是我今年第二次报名，第一次由于一些原因没有报名成功，所以我对这次的机会特别的珍惜。虽然只有短短五天的时间，但是我学习到了很多知识，改变了我原有的思维方式，收获到了很多感悟。

一、转变了对创业的认识

之前看过一期《财经郎眼》，郎咸平对创业这一项持一个基本反对的态度，所以很长时间以来，我对创业都有一定的误解，觉得创业是一项很冒险的事情。但是通过五天的培训，我发现创业却是一件特别能够使人具有激情和冲劲的事情。尤其是有一节学员示范课中，我和小组成员通过头脑风暴法确定创业项目，我们当时给定的名词是 T 恤，最后我们的产品是宠物亲子装，那一刻特别有真正去创业的冲动。

二、理解了创业教育的内涵

通过五天的培训，我认为 KAB 创业教育的总体目标是要培养"企业家型"的复合型人才。KAB 创业教育是以人的创新能力和综合素质培养为核心的。广义的创业教育和以具体的操作技能为主要目标的狭义的创业教育。不仅使培养创业意识，正确认识企业在社会中的作用和自我雇佣，更是提供创办和经营小企业所需的基本知识和技能，使学生能够在中小企业以及缺乏正规就业机会的环境下有产出的工作。KAB 的创业培训教育，就是培养学生成为拥有许多优秀品质的职业人。

三、掌握了 KAB 讲师的基本能力

这次五天的培训课程有三位老师为我们授课，有理论介绍，也有情境模拟，通过不同的学习方式使我了解了作为一名创业培训师需要掌握的培训原理、培训方法和培训技巧。

1、创业教育培训原理

学习是改变通过经验形成的行为方式的过程。通过创业培训，需要让学员知道现在所学的知识有什么用处，要让他们有参与控制学习过程的渴望。在培训过程中，要把经验与理论相结合，同时也需要和学员进行交流，并且要经常得到他们的反馈。

2、参与式培训方法

在我们的培训过程中，除了理论教学，还有一天半的案例教学，每个学员都参与其中，通过案例教学能够更加快速地理解知识。创业培训的方法主要有有头脑风暴、讲授、游戏、情景模拟、讨论、角色扮演、案例分析、自我分析等培训方式。通过老师们的讲解和

学员之间的互动也基本掌握了这些培训方式如何使用以及这些方式的优缺点。

3、肢体与语言相结合的培训方式

语言表达是任何一位老师都有所要求的，要讲解通顺，有重点和难点，做好总结。通过控制讲话的音量、音调、节奏、停顿等交替变化，比如老师所讲的身体微微前倾等方式，尽量吸引学生的注意力，调动学生的积极性。此外还有一些肢体动作等非语言表达，这些肢体动作或者采用道具的形式能够更好地说明要讲授的内容。

四、发现自身的不足

通过这次的培训，让我很好地了解了自身的不足之处，印象最为深刻的就是在模拟帽子加工厂时，我作为第二个谈判代表，依然没能根据第一位谈判代表的经验及时调整策略，没能发现更好的沟通方法，使得最后我们工厂的盈利为负值，这是由于自己对形势观察不明确造成的，也是我在今后的工作和学习中应该改正的。

gyb 创业培训心得体会 篇 13

20__年3月我很荣幸的参加了SYB培训班。在这短暂的10天学习和生活中，让我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给我的人生增添了丰富多彩的新篇章。在此，我特别感谢三都县委、县人民政府的大力支持，感谢县人劳局给予的这个学习平台，感谢给予灌输知识的讲师们，深情的对你们说一声，你们辛苦了！

转眼间 10 天的学习生活结束了，在这 10 天中，有开心、有快乐、有兴奋、有郁闷、也有伤心。开心的是我和讲师相处得特别愉快，也让我懂得了创办企业的很多程序。郁闷的是由于本人的文化程度比较低，在几次作业当中都没能让老师满意，成绩不是很理想。伤心的是我们就要分别了。在来之前，看到“SYB”字母都不知道它是意味着什么？更不用说去理解它的含义了，后来经过老师的用心讲解，让我终于知道“SYB”的意思是创办你的企业，也让我懂得了，这是一门很好的课程，值得学习，尽管很短暂但我是很用心的去学，去听，去理解。随着课题慢慢的深入，老师也讲得非常的到位，让我以前有过的种种顾虑完全释放出去，等我学习完了才知道在没有学习前，我脑海中对创办企业的想法只不过是个皮毛，和真正的企业相比还差很远，我还有很多知识需要学习，很多能力需要锻炼。

《创办你的企业》培训课程就是帮助我们找到创办企业思路，系统的掌握了创办企业的步骤，创业者的自我评价；建立企业构思；估计你的市场；企业的人员组织、分工；企业的法律形态；法律环境和你的责任；判断企业生存。最后将写出自己的企业策划书，担任培训的老师根据学员的实际情况出发，尽量用通俗易懂的语言和容易理解贴近生活的实例，耐心的给我们讲解和提示，直到学懂弄懂为止，通过各种方式和动手实践不知不觉的掌握了创业的流程，记账的重要性，预测市场，减少风险，减少损失。要想成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质、品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术了解也是不可缺少的，同时需要家人的支

持与资金是否充沛也密不可分，但企业必须考虑到四点：一是商品，二是价格，三是选址，四是促销等等因素。

在这当今社会里，我们面临很大的挑战，但是如今的社会也给我们提供一个很好的平台，相信我们有实力、有信心能战胜，年轻是我们的绝大优势，通过 SYB 培训能帮助我在创业中可能出现的盲目性和随意性。在这 10 天里，我也认识了一起创业的朋友伙伴们，一起开心，一起创业，一起交流所得，是我人生中可遇而不可求的，虽然时间短暂，但我们像亲兄弟姐妹一样快乐的学习着，希望今后我们互相鼓励，互相支持，让每一个角落都能听到我们的声音。

最后，再次感谢我们的培训老师，跟你在说一声：您辛苦了！是您一直陪伴了我们整整 10 天，我会用我所学到的知识用到创业实践中去，不辜负党委、政府及老师对我们的一片用心，取长补短，创造出属于自己的一个美好将来。

gyb 创业培训心得体会 篇 14

20__年 3 月我很荣幸的参加了 syb 培训班。在这短暂的 10 天学习和生活中，让我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给我的人生增添了丰富多彩的新篇章。在此，我特别感谢三都县委、县人民政府的大力支持，感谢县人劳局给予的这个学习的平台，感谢给予灌输知识的讲师们，深情的对你们说一声，你们辛苦了！

转眼间 10 天的学习生活结束了，在这 10 天中，有开心、有快乐、有兴奋、有郁闷、也有伤心。开心的是我和讲师相处得特别愉快，也让我懂得了创办企业的很多程序。郁闷的是由于本人的文化程度比较低，在几次作业当中都没能让老师满意，成绩不是很理想。伤心的是我们就要分别了。在来之前，看到“syb”字母都不知道它是意味着什么？更不用说去理解它的含义了，后来经过老师的用心讲解，让我终于知道“syb”的意思是创办你的企业，也让我懂得了，这是一门很好的课程，值得学习，尽管很短暂但我是很用心的去学，去听，去理解。随着课题慢慢的深入，老师也讲得非常的到位，让我以前有过的种种顾虑完全释放出去，等我学习完了才知道在没有学习前，我脑海中对创办企业的想法只不过是个皮毛，和真正的企业相比还差很远，我还有很多知识需要学习，很多能力需要锻炼。

《创办你的企业》培训课程就是帮助我们找到创办企业思路，系统的掌握了创办企业的步骤，创业者的自我评价；建立企业构思；估计你的市场；企业的人员组织、分工；企业的法律形态；法律环境和你的责任；判断企业生存。最后将写出自己的企业策划书，担任培训的老师根据学员的实际情况出发，尽量用通俗易懂的语言和容易理解贴近生活的实例，耐心的给我们讲解和提示，直到学懂弄懂为止，通过各种方式和动手实践不知不觉的掌握了创业的流程，记账的重要性，预测市场，减少风险，减少损失。要想成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质、品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术了解也是不可缺少的，同时需要家人的支

持与资金是否充沛也密不可分，但企业必须考虑到四点：一是商品，二是价格，三是选址，四是促销等等因素。

在这当今社会里，我们面临很大的挑战，但是如今的社会也给我们提供一个很好的平台，相信我们有实力、有信心能战胜，年轻是我们的绝大优势，通过 syb 培训能帮助我在创业中可能出现的盲目性和随意性。在这 10 天里，我也认识了一起创业的朋友伙伴们，一起开心，一起创业，一起交流所得，是我人生中可遇而不可求的，虽然时间短暂，但我们像亲兄弟姐妹一样快乐的学习着，希望今后我们互相鼓励，互相支持，让每一个角落都能听到我们的声音。

最后，再次感谢我们的培训老师，跟你在说一声：您辛苦了！是您一直陪伴了我们整整 10 天，我会用我所学到的知识用到创业实践中去，不辜负党委、政府及老师对我们的一片用心，取长补短，创造出属于自己的一个美好将来。

gyb 创业培训心得体会 篇 15

在现今的大学生就业困难，需要创新创业，需要新的市场，随着我国高校办学规模和招生规模的扩大，高校毕业生的就业形势日益严峻，毕业生占到新增就业岗位的一多半。在这样的情况下，所以我们必须创新创业。

在我看来，大学生创新创业不等同于赚钱，我认为创新创业是一种乐趣，是一种学习的过程，是一个锻炼能力，获取经验的过程。创新并不一定是轰轰烈烈的，有时一个小细节、一个小想法就可以改变一个企业的命运。创业绝不能有自我满足的时候，要时时有危机感，不能有一次失误，哪怕是出一次事故，那你辛辛苦苦建立起来的名声就没有了，创业并不是一帆风顺的，要让别人接受你的产

品，靠嘴巴说是没有用的。创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，最好是从事自己熟悉的领域。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/116100134144010110>