

syb创业培训总结

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

syb创业培训总结篇一

2017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。

是指创办你的企业〔start your business〕在这短暂的10天学习生活中，我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给的人生增添了丰富多彩的新篇章。

还没参加syb培训时，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？在我脑海里觉得创业只要有资金，努力去做就会成功，但是等学习了syb创业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，也不知道该如何去创办一个企业，也不知道自己改去点什么，怎么去做。

《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。

《贵阳syb创业培训心得》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

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（拟定出更适合自己企业成长的经营方式）。

争如此激烈且复杂的社会中，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，起到一种很好的监控效果。

在培训期间，让我更加的有自信心。我的自信不是天生就有

的，而是在课堂上一次次回答错问题的答案，在模拟企业商战中一次次欠考虑，在做计划书时的一次次犯错，在老师和同学们面前一次次的出丑中建立起来的。其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的说出的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺顺心事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个许诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

业优惠政策的落实，中国将迎来一个新的创业高潮。我希望我们也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功彼岸。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。

唐仁坤

2017年11月23日

2017年11月5日至15日，这十天是我过得最充实的日子，在这十天，我参加了运城市职业培训中心举办的syb创业培训班。此次培训共有179期和180期两期共六十多人，我被安排在第180期。在这次培训中，我受益匪浅，了解到了许多创业、会计、管理、营销的相关知识，掌握到了创业的一系列方法和程序，同时，更在与老师和同学的交流中收获颇丰。

如何管理人员，如何选择企业的法律形态，如何预测启动资金需求，如何制定利润计划，如何完成企业的日常活动，等等。我还学会了使用swot分析法分析自己的构思的企业，学会了市场营销的“4p”理论。更让人出乎意料的是，这次培训

还特别从外面请来专家为我们讲授了电子商务方面的知识和技巧。在这之前，电子商务对于我来说紧紧停留在网购的层面，虽然网购对我来说早已是轻车熟路了，但对于如何创办网店，如何利用网络来推销自己的商品我却完全不懂。通过学习，我明白了原来网上还有那么多学问，原来网络的力量如此强大，在今后的经济社会发展中，任何企业、任何生意都将离不开电子商务。在电子商务这方面，我需要补充的知识还很多，技术层面只是其中最微不足道的部分，更多的是商业眼光的培养和营销策略的学习。这次创业培训让我学到了太多的创业知识，这将成为我以后发展的宝贵财富。

但我的演讲却是很自信的，我的表达能力与创业激情得到了老师的肯定，这也为我以后的创业增加了自信。

这次培训最让我印象深刻的当属创业最后一晚的文艺晚会。其实，在培训班开课第二天，就由同学们公开投票选举出了班长和主持人。出乎意料的是，我竟然被同学们选为主持人。惊讶之余，我更感到自己肩上的担子有多重。值得庆幸的是，班上的同学人才济济，而且十分积极主动。班长和我组织大家排练节目，大家积极参与，主动出谋划策。由于增加了电子商务课程，我们没有了排练节目的时间，大家只能利用中午和晚上的休息时间加班加点地排练。我们的节目单一遍又一遍地完善，节目不断地调整，串词也一遍又一遍的修改，最后，终于在最后一天的晚上，大家精神饱满、趋势待发。虽然我对于这类的主持经验不多，多少还有些低虚，但是看到同学们精神这么饱满，看到同学们对我这么支持，我只好硬着头皮努力去做，一遍遍地修改串词，一遍遍地背诵台词。最后，晚会比我们预想的还要好很多。大家为这十天的培训圆满地划上了句号。

最后，就要跟老师和同学们告别了，大家除了不舍还是不舍。是啊，十天的时间真的太短了，我们已经充分地利用了这十天的时间，在今后的漫长日子里，大家也要抓紧。在一一发言、握手、拥抱之后，大家将合影和通讯录仔细珍藏，因为

这不仅是美好回忆的见证，更是大家以后联系的重要途径。

在这十天的培训里，我们经历了苦与乐、酸与甜，我学习到

了创业所必须的知识和技巧，更体验到了创业所需要的激情与精神。虽然现在创业条件还不够成熟，但我相信，这几天所学到的东西将会对我今后的工作和生活大有裨益，也终将会帮助我开创一片新的天地。

syb创业培训总结篇二

syb的全称是“start your business”意为“创办你的企业”，它是“创办和改善你的企业”[siyb]系列培训教程的一个重要组成部分，由联合国国际劳工组织开发，为有愿望开办自己中小企业的学员量身定制的培训项目。创业培训是国际劳工组织针对培养微小型企业经营者而开发的培训项目。经国家劳动和社会保障部引入我国后，部分省市进行试点运行，取得了良好的效果。创业培训不仅使学员的就业观念发生转变，更激发了他们的创业意识，掌握创业技能，增强微小企业抗风险能力，使学员在短时间内成为微型企业的老板。

一、什么是创业培训

1、创业培训：就是把有志创办企业的创业者组织起来，为其提供创办企业、管理企业系统知识的培训。创业者在创业初期常遇到两个问题，一是他们想创业，但不知道怎样去创业；二是有资金，但不知道干什么项目合适，犹豫不定，我们的创业培训就是帮助创业者解决这样的实际上问题。

2、创业培训的目的：一是帮助创业者系统学习知识与技能，理清创业思路，使其不再迷茫；二是增强创办企业能力，提高创业成功率。

3、创业培训的作用：一是通过学习创业知识和技能，提高创业者的综合素质，减少创办企业盲目性，降低企业经营的风险；二是帮助创业者制定周密的创业计划，企业能否盈利，增强了融资能力；三是增强了信用度和降低贷款担保风险。通过启动资金的预测，制定利润计划和现金流量计划，可以理性使用资金。为了增加社会信誉度，在创业培训中特开设了诚信教育一课。

二、创业培训与技能、企业管理培训的区别

现在的创业培训，主要是采取syb教学模式。这种教学模式就是针对创办微小企业的小老板而开设的。syb创业培训在全国首次实现了教师资质的统一，教材的统一，教室模式及电教设备的统一。专职教师能告诉你怎样创办和经营企业，使创业者能真正学到创办企业的知识和本领，短时间内就可以掌握整个创业过程。技能培训则是单一技术能力的培训，其目的是帮助下岗失业人员提高技能，根据市场用工需求重新学到一至两门实用技术，以适应实现再就业的需要。而企业管理是具有单一性和独立性的培训，所讲授的是现有的企业管理方法，讲的内容多，范围广，培训时间较长，已不适应当前创办小企业的需要。所以说技能培训和企业管理培训与创业培训是有根本上的区别。

1 syb是siyb体系中的一部分。siyb体系包括gyb即创业意识初始阶段。syb是创办你的企业。iyb是改善你的企业。eyb是发展你的企业。根据中国国情，劳动保障部引进了syb这一版本，作为初级培训教材，通过专家的改编，目前已成为中国版本创业培训教材并在全国推广。今年下半年iyb已经引进国内，目前已在9个城市试点。

2 syb培训课程具有针对性。syb培训主要针对两种人，一是想开办小企业的人，二是已经创办小企业，但经营时间不长，缺乏经营企业系统知识的人。

3□syb培训的系统性与循序渐进性□syb培训分上下两部，共十步，这十步步步深入，环环相扣。创业意识培训，你可以知道是否适合创办企业，办什么样的企业。创业计划培训是根据你的企业构思分八步学习，形成创业计划，制定创业行动计划。

4□syb教学方法采用高度参与性□syb培训教学采用了讲课法、案例法、讨论法、头脑风暴法、练习法、角色扮演法、游戏法等七种互动式教学方法，活跃了课堂气氛，使整个教学在生动、活泼、趣味中完成，达到了良好的教学效果。

syb创业培训总结篇三

是指创办你的企业□start your business□□在这短暂的10天学习生活中，我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给的人生增添了丰富多彩的新篇章。

还没参加syb培训时，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？在我脑海里觉得创业只要有资金，努力去做就会成功，但是等学习了syb创业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，也不知道该如何去创办一个企业，也不知道自己改去点什么，怎么去做。

《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。

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（拟定出更适合自己企业成长的经营方式）。

争如此激烈且复杂的社会中，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，起到一种很好的监控效果。

在培训期间，让我更加的有自信心。我的自信不是天生就有的，而是在课堂上一次次回答错问题的答案，在模拟企业商战中一次次欠考虑，在做计划书时的一次次犯错，在老师和同学们面前一次次的出丑中建立起来的。其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的说不出的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺顺心想事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个许诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

业优惠政策的落实，中国将迎来一个新的创业高-潮。我希望我们也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功彼岸。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。

唐仁坤

2015年11月23日

2015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。

是指创办你的企业〔start your business〕在这短暂的10天学习生活中，我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给的人生增添了丰富多彩的新篇章。

还没参加syb培训时，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？在我脑海里觉得创业只要有资金，努力去做就会成功，但是等学习了syb创业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，也不知道该如何去创办一个企业，也不知道自己改去点什么，怎么去做。

《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。

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（拟定出更适合自己企业成长的经营方式）。

争如此激烈且复杂的社会中，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，起到一种很好的监控效果。

在培训期间，让我更加的有自信心。我的自信不是天生就有的，而是在课堂上一次次回答错问题的答案，在模拟企业商战中一次次欠考虑，在做计划书时的一次次犯错，在老师和同学们面前一次次的出丑中建立起来的。。。。。。其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的说出的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺顺心事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个许诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，

他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

syb的老师告诉我们?赢在执行，成功只是一步之遥。?我深

业优惠政策的落实，中国将迎来一个新的创业高-潮。我希望我们也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功彼岸。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。

唐仁坤

2015年11月23日

习也给我的人生增添了丰富多彩的新篇章。

有很多知识需要学习，很多能力需要锻炼。

自己太小瞧syb了。

性，预测市场，减少风险，减少损失。

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（拟定出更适合自己企业成长的经营方式）。

早做准备，起到一种很好的监控效果。

我会将时间永远定格在今天！

我们需要感谢我们那些默默奉献了13天时间的老师们。毕业后的我们也许是成功的创业者，那时请不要忘了给老师们打电话或发短信说一声：谢谢！是他们指引了我们创办企业的门路，是他们指引我们走向辉煌的那一天，是他们每天口干舌燥的为我们讲解着每一个问题，是他们那样的尽心尽责为我们默默的奉献了13天，请允许我代表第八期的全体同学说声：老师，您辛苦了！

我们更要感谢的就是我们的徐剑涛老师，他一直陪伴了我们整整的11天时间。首先请允许我代表syb培训班海经院第八期全体学员向您说声：您辛苦了！从学员开始报道那天，您就一直忙碌着，第一个来到教室，一直到大家都走了，您才最后一个离开。11天来，您每天都在照顾着我们，课间休息时，您每天都会招呼大家喝点水，吃点饼干，您担任的角色不仅仅是我们的培训老师，也担任了我们的心理导师，更是担任了我们的朋友。

是这种敢于面对的勇气和精神。

一次次欠考虑，在做计划书时的一次次犯错，在老师和同学们面

前一次次的出丑中建立起来的。。。。。

一叶小船，乘风破浪，达到成功彼岸。

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。

赵日阳

2011年10月16日

syb创业培训总结篇四

是指创办你的企业〔start your business〕在这短暂的10天学习生活中，我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给的人生增添了丰富多彩的新篇章。

还没参加syb培训时，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？在我脑海里觉得创业只要有资金，努力去做就会成功，但是等学习了syb创业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，也不知道该如何去创办一个企业，也不知道自己改去点什么，怎么去做。

《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。

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（拟定出更适合自己企业成长的经营方式）〕。

争如此激烈且复杂的社会中，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，起到一种很好的监控效果。

在培训期间，让我更加的有自信心。我的自信不是天生就有的，而是在课堂上一次次回答错问题的答案，在模拟企业商战中一次次欠考虑，在做计划书时的一次次犯错，在老师和同学们面前一次次的出丑中建立起来的。其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺顺心想事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个承诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

业优惠政策的落实，中国将迎来一个新的创业高-潮。我希望我们也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功彼岸。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。

唐仁坤

2015年11月23日

2015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。

是指创办你的企业〔start your business〕在这短暂的10天学习生活中，我学到了很多有关创业的专业知识，通过这次学习也给的人生增添了丰富多彩的新篇章。

还没参加syb培训时，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？在我脑海里觉得创业只要有资金，努力去做就会成功，但是等学习了syb创业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，也不知道该如何去创办一个企业，也不知道自己改去点什么，怎么去做。

《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。

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（拟定出更适合自己企业成长的经营方式）。

争如此激烈且复杂的社会中，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，起到一种很好的监控效果。

在培训期间，让我更加的有自信心。我的自信不是天生就有的，而是在课堂上一次次回答错问题的答案，在模拟企业商战中一次次欠考虑，在做计划书时的一次次犯错，在老师和同学们面前一次次的出丑中建立起来的。。。。。。其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的说出的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺顺心事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个许诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

syb的老师告诉我们?赢在执行，成功只是一步之遥。?我深

业优惠政策的落实，中国将迎来一个新的创业高-潮。我希望我们也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功彼岸。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。

唐仁坤

2015年11月23日

syb创业培训总结篇五

20xx年11月28日我很荣幸的参加了syb培训班。在这短暂的两周学习生活中，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。刚开始参加syb培训时，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。

以前自己是很想创业，在自己的眼里创业只知道只要有钱买机器，能招够工人，能找到顾客，生产上能把质量抓上去，销售上能把产品卖出去就能成功，这样的企业就是一个好企业，就能赚上钱。而对其中的成本核算、现金流动等问题却是一概不知，更不要说去如何谋划和设计，对其中的一些知识的运用更是无从下手，到这时候才知道自己太小瞧syb了。

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大趋势。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，起到一种很好的监控效果。

我们需要感谢我们的那些默默奉献了两周时间的老师们，是他们指引了我们创办企业的门路，是他们指引我们走向辉煌的那一天，是他们每天口干舌燥的为我们讲解着每一个问题，是他们那样的站着为我们默默的奉献了这么多天，请允许我们说声：老师，您辛苦了！其实每个人都一样的，当他说出自己想做的事情时，他会想尽一切办法去做的，因为他是很自信的说出的。当有人说出自己的承诺时候，有人为什么不相信能成功，为什么不相信做不到，为什么会怀疑，这些都很正常的表现，在我们生活中，是没有顺心事的，只有你用心去做了，认真的去做了，你的那个诺言，你的那个许诺一定会兑现的。巴尔扎克说过：遵守诺言就像保卫你的荣誉一样。所以，一个人他给你承诺了，他不会失去自己的荣誉同样他会遵守诺言。

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。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。

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）。

总之，参加syb创业培训让我知道了很多，这也成为了我以后

创业的一笔可观的“财富”！

syb创业培训总结篇六

我很荣幸参加了xx成功的举办的syb创业培训，通过这次培训，使我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，学会了如何去组织、计划、实施和做大做强等，更难得的是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提高，在创业方面也有了更大的信心。

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”（商品、价格、地点、促销）。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。

在学习的过程中，我主要学到了以下几点：

1. 创业千万不能单纯的相信无论做什么生意，只要努力去做就一定赚钱。有很多行业的生意再努力也不来钱，这不是运气的问题，而是由整个宏观形势和产业结构所决定的。所以说要选对行业是前提。
2. 商界战场上竞争日益激烈，要想在战场上单凭自己的力量去获胜，恐怕很难，即使成功也难成大气候。

3. 任何赚钱的产品都逃不脱“投入期—成长期—成熟期—衰亡期”的演变规律，最终都会被淘汰，企业要发展，要不断的有钱赚，就必须不断地创新，走出旧产品，旧模式，不断拥有新产品和新项目。

4. 成本降低对创业中的企业提高或稳定利润，是一个非常有效的办法，延误成本的降低时一种自杀行为。

5. 创业开始之后，碰到的问题会很多。但最让人困扰的是资金融通以及税务的问题，这两方面如果不善于处理，事业经营的越大，面临的困扰也就越多。

6. 现代商业如果没有信用，就没有繁荣之日。有信用，就有应收账款，经过积累会变成债务。账面很漂亮，捞不上岸的债务会是心头一大痛处，不会讨债，使出浑身解数也无济于事。

7. 很多人由于受传统观念的影响，不敢或者不愿意负责的经营来进行创业活动，促进事业的发展，甚至把“既无内债，又无外债”推成企业好的资金运营现象，这种筹资和经营理念，看不到存在着可以利用的广大的社会资金固守“无债经营”，束缚了企业的发展。要敢于借入外部资金，又要避免盲目借债。核心问题就在于，科学而慎重的做出合理的借入资金决策，以牟取最佳的经济效益。

8. 为事业费劲心机，相信天道酬勤，然而产品却仍然不畅销是为什么呢？其实很多时候关键的问题就在于创业者的价格意识。很多创业者落后的价格意识，要么使产品定价过高使消费者望而却步，要么使产品过于实在而使消费者没有购买欲望。9. 现代经济中，谈判可以说是无时不在，无处不在，每一个要求的满足，每一项寻找满足的需要，都能诱发谈判。而创业企业过程中的各种问题更离不开谈判，如果创业者谈判无术，往往使自己的事业在经营中处于一种劣势，发展也处处受到限制。

10. 在创业的过程中，懂法、知法、守法是一个必不可少的条件，创业者如果不懂法、不知法、不守法，事业必然会夭折。

通过此次培训我对培训项目有了更深刻的认识，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，特别是在极度困难的时候，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，提高抗风险的能力，利用这个时期有针对性地学习，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。仔细总结过往的经验，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。我坚信通过此次的培训，对于实现我人生目标会越来越近。

syb创业培训总结篇七

在这次短暂的7天学习生活中，我学到了有关很多创业的专业知识，通过这次学习我更加坚定自己的创业梦想。

“syb”意思是“创办你的企业(start your business)”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。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。

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。担任培训王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。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。

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。

经过7天的syb创业知识系统的学习，我们对创业有了更加专业的认识。一个好的企业的建成，绝对不是一件偶然的事。因为从创业构思、到创业计划、再到企业运作，任何的风险对于企业都是致命的，任何一个流程上的失误都会使整个企业垮台。

最后，感谢组织方给我自主创业提供了一次宝贵的学习机会，在这7天的syb创业培训中，我们接受了syb创业知识系统的学习；我相信，有梦想就要努力去实施。

syb创业培训总结篇八

年度培训计划就是根据培训规划制订的全年运作计划，本质上属于作业计划。执行主体应该是公司各个责任部门，目的是为了保证全年培训管理工作及业务工作的质量。它回答的是公司培训做什么、怎么做、需要多少资源、会得到什么收益等基本问题。

年度培训计划的内容是各类作业计划组合，包括多方面如培训组织建设、项目运作计划、资源管理计划、年度预算、机制建设等，它的任务是培训规划的二级展开，并保证年度培训规划的实现。

其中项目运作计划中的项目运作计划非常关键，必须考虑组织及员工两方面的要求，考虑企业资源条件与员工素质基础，考虑人才培养的超前性及培训效果的不确定性，确定项目培训的目标，选择培训内容及培训方式。

2 主要内容

年度培训计划的内容主要由以下几部分组成：

培训目的

每个培训项目都要有明确目的(目标)，为什么培训?要达到什么样的培训效果?怎样培训才有的放矢?培训目的要简洁，具有可操作性，最好能够衡量，这样就可以有效检查人员培训的效果，便于以后的培训评估。

培训对象

哪些人是主要培训对象?根据二八法则，20%的人是公司的重点培训对象。这些人通常包括中高层管理人员、关键技术人员、营销人员，以及业务骨干等。确定培训对象还因为需要根据人员，对培训内容进行分组或分类，把同样水平的人员放在一组进行培训，这样可以避免培训浪费。

培训课程

年度培训课程一定要遵循轻重缓急的原则，分为重点培训课程、常规培训课程和临时性培训课程三类。其中重点培训课程主要是针对全公司的共性问题、未来发展大计进行的培训，或者是针对重点对象进行的培训。这类培训做得好可以极大提高公司的竞争力，有效弥补企业不足。因此，这类培训需要集中公司人力、物力来保证。

培训形式

培训形式大体可以分为内训和外训两大类，其中内训包括集中培训、在职辅导、交流讨论、个人学习等;外训包括外部短训、mba进修、专业会议交流等。

培训内容

培训内容涉及管理实践、行业发展、企业规章制度、工作流程、专项业务、企业文化等课程。从人员上讲，中高层管理人员、技术人员的培训宜外训、进修、交流参观等为主；而普通员工则以现场培训、在职辅导、实践练习更加有效。

培训讲师

讲师在培训中起到了举足轻重的作用，讲师分为外部讲师和内部讲师。涉及到外训或者内训中关键课程以及企业内部人员讲不了的，就需要聘请外部讲师。在设计年度培训计划时，可以确定讲师的大体甄选方向和范围，等到具体培训时，再最后确定。

培训时间

年度培训计划的时间安排应具有前瞻性，要根据培训的轻重缓急安排。时机选择要得当，以尽量不与日常的工作相冲突为原则，同时要兼顾学员的时间。一般来说，可以安排在生产经营淡季、周末或者节假日的开始一段时间。并应规定一定的培训时数，以确保培训任务的完成和人员水平的真正提高。

培训费用

预算方法很多，如根据销售收入或利润的百分比确定经费预算额，或根据公司人均经费预算额计算等。在预算分配时，不能人均平摊。培训费用应向高层领导、中层管理者以及技术骨干人员倾斜。

3 制订工作分析

1、培训组织建设。培训部门必须结合组织设计部门进行培训组织研究，并提出组织改善建议，包括培训部门架构调整、人员配备、考核管理体系完善计划等。

2、培训项目运作计划。培训项目组合是培训项目运作计划的基本表现形式，培训部门必须清晰地回答本年度都将举办什么培训项目，都有哪些类别，什么时间进行，谁主办，费用等资源要求，也包括课程子方向分解或细化等。这个必须通过深度或专业调研来完成，一般必须根据年度需求调查来进行调整决策。

3、资源管理计划。无论是培训项目，还是培训组织建设，都需要一定的资源保证，培训部门必须充分地考虑费用等资源，如课程体系、费用、讲师、外部顾问等。并对课程体系、讲师建设、教材开发、设施建设、费用投入预算等工作提出明确方向。

5、机制建设。必须考虑如何推动组织建设?如何调动讲师积极性?如何督促学员的参训热情，如何保证教学质量?如何降低教学及培训组织成本?机制建设实际上是属于作业计划里的政策规则，为保证年度计划实施质量的。

4 制订基本策略

整体上来说是自上而下，自下而上，自上而下的形成过程。

年度培训计划制订作为一个小工程，其启动必然是自上而下来的。总部培训管理部门必须承担这个责任。

首先，各部门或下属机构根据自身需求情况制订初步的部门级年度培训计划，这个计划体现员工需求和部门需求两个层次。主要手段有员工访谈调查、直线经理考核及改进意见采集等。

同时，总部培训部门必须明确分析研究组织层面的需求，作为年度培训计划的方向。具体手段是根据总部人力资源策略衍生出的培训规划进行培训运作计划分解，此时注意排除个人意见干扰。

然后，总部培训部门综合所有年度培训计划，并对各部分进行评价论证与协调，最后得出公司年度培训计划。

最后，各个部门或机构根据公司通过的年度培训计划，对本部门或机构的年度培训计划做修改，并提交总部培训管理部门进行备案。

5 制订基本流程

1、前期准备。年度培训总结、年度规划制订工作，培训年度计划制订动员会(宣传年度计划项目进程等)，面对各机构或部门的策略宣传，等。这部分自上而下启动。

2、培训调查分析研究。内部访谈与收集信息，现况分析与策略思考，机制评价，资源评估，培训规划分解，公司高层培训工作意见等。甚至要统一召开培训系统会议来推动，来展开培训需求调查。

3、年度培训计划主体内容。包括培训组织建设、项目运作计划、资源管理计划、年度预算、机制建设等方面的内容，需要有量化目标，具体行动方式，保证机制等。这部门自下而上形成。总部必须重新排列项目组合，平衡内外训练资源，编拟培训经费预算，并最后进行效益预估与潜在问题分析。

4、年度培训计划的审批以及展开。总部培训管理部门整合年度培训计划，遵从一定流程获得审批后，下发各部门或机构进行传导，并督促其完成年度培训计划的二次修订。

6 三大技巧

培训需求分析是否有效决定了培训计划是否准确。培训的需求分析是有方法的，掌握了年度培训需求分析的技巧，单项培训需求分析就更简化、更容易操作了。

合纵连横，启动工作

取得公司各级管理人员的参与和支持。公司高层管理者的支持能保证培训需求分析过程顺利进行，他们的意见往往决定了培训的大方向。如果缺少了领导的参与，就无法获得他们对于培训的看法，设计的培训也不是他们所要的，保持与公司管理者的良好沟通在整个培训需求分析的过程中显得尤为重要，直接影响到下年度开展培训工作的指导思想和工作重点。同时，只有取得各级管理者的支持，才能保证需求分析的行政过程顺利进行，如培训需求分析面谈人员的安排、调查问卷的填写及按时回收等。

培训本身并不能解决问题。如果认识不到这一点，就会对培训抱有过高的期望，往往会产生失望的心理。培训是通过提高员工的技能，改变员工的行为与习惯来解决问题。把培训当成是万能解药非常危险，很多问题通过培训是解决不了的，一个有技能的员工也有可能无法胜任他的岗位。

明确绩效标准和衡量尺度。员工的期望表现和现实表现之间的差距就是培训需求。培训需求包含了企业的需求、群体的需求和员工个人需求三个不同的层面。培训需求不是主管和员工的主观期望，也不是超过岗位要求的优秀表现。如果期望一个普通的操作工讲一口流利的英语，从员工个人发展的角度来看当然是好的，但他的工作中根本用不到英语，因此就不是真正的培训需求。

找准端点，系统分析

企业/部门上一年度目标完成情况、下一年度目标。企业的运营具有连续性，未完成的目标有可能延续到下一年度，如果不清楚企业上一年度目标未完成的原因，就会影响下一年度的业绩。目标未完成的原因需要逐项进行分析，如果问题可以通过培训来解决就产生了培训需求。同样，企业在未来的一年中会设定很多的目标，尤其是有很多新技术、新项目，

这些对于企业来说是新的内容。新事物的导入需要一个载体，培训正是起到了这样的作用，通过培训可以大大加快员工对新事物的认识和接收速度。除了新的目标外，其它的目标也要逐项进行分析，分析在每项目标中培训扮演什么角色，如何帮助企业/部门达成目标。

分析企业/区域/部门的组织结构。首先，了解部门的主要职责以确定部门培训需求的主要方向。其次，了解部门的人数、必备技能、特殊技能、稀缺技能，以确定培训需求的数量及技能种类。然后，清楚员工的年龄、学历、职位等信息，这些将直接影响到培训的内容、方式、深度与侧重点。如果部门以管理人员为主，培训的侧重点多为管理类。同时，要为公司后备人才发展设计相关的培训，这不仅关系到员工的个人发展，对公司的长期发展更为重要。

过往的培训记录。查看以往的培训记录，一方面可以了解过去培训所取得的效果，更重要的是要了解哪些是需要重复培训的，很多培训不会一蹴而就，需要反复进行培训以达到良好的效果，如企业文化、员工岗位技能培训，这些是对员工的基本要求，此类培训的需求通常是每年都有，属于常规重点项目。

以过程保证结果

培训需求分析活动的有效性需要有完整的工作过程来保证。

培训需求分析过程的策划和设计。首先要确定整个过程的时间及主要任务、负责人，要有完整的方案及行动计划，并且取得相关人员的认可。其次，事先设计好培训需求分析过程将使用到的方法、工具和表格，要提前验证工具的有效性，要实用又简洁，便于操作。

培训需求分析数据的收集汇总。培训需求分析最终要产生培训计划，分析过程中的数据尤为重要，要把了解到的培训需

求准确地记录下来，并及时进行反馈与汇总。数据收集的方法有很多种，比较有效的方法是调查问卷法和访谈法。调查问卷可以根据企业特点进行设计，发至各个部门，让员工根据问卷中的内容进行填写，完成后交回给培训团队成员。接下来，根据反馈回来的调查问卷进行部门走访面谈，主要访谈部门经理，使用访谈表，主要访谈从调查问卷得不出的培训需求或对理解不清晰的地方进行重新确认。

数据分析。将收集到的分散的培训需求信息汇总到一起，分析访谈数据，概述所有的访谈结果，汇总访谈的数据，寻找共同点，按公司、部门不同层面进行分析，可得出公司、部门层面分别需要的培训，具体人群与人数。这些数据分析后就可形成培训计划的初稿。

- 1、上一年度目标完成情况；
- 2、下一年度重大信息：如公司年度目标；
- 3、上一年度培训完成情况；
- 4、上一年度绩效情况：部门、个人绩效；
- 5、公司内培训资源库信息。

7 七大原则

原则一：培训计划必须首先从公司经营出发，“好看”更要“有用”；

原则二：更多的人参与，将获得更多的支持；

原则三： 培训计划的制定必须要进行培训需求调查；

原则六： 提高培训效率要采取一些积极性的措施；

原则七：注重培训细节。

总的来说，年度培训计划的创建难度并不是很大，只要遵循科学的方法体系，就可顺利完成，并将为今后的圆满实施提供坚实的基础。

8 如何做好年度培训计划

企业要做好年度培训计划，先要之务有二：

一是成立专职的培训部门，教育训练必须由专业人员来负责，

二是必须编列正式的年度教育训练预算。没有专业人员，没有编列预算，年度培训计划只有沦为海市蜃楼而已。

培训需求的有效掌握可以从以下三个重点开始：

1、 企业经营策略方针：这是培训的最大前提，培训是为了策略目标的达成，当然培训的规划就必须依据企业经营的策略方针。

2、 企业经营的年度目标：无论是营业额的成长、市场占有率的增进、获利力的提高或成本的降低、不良率的减少、客诉的消除，一个优秀的企业一定会订出具体的数据化目标，目标的达成少不了对目标的宣传、认同、达成目标的能力强化与激励。

3、 企业经营的改善重点：企业不可能没有弱点，一个成长型的企业也必须是一个学习型的组织，透过经营检讨会或外聘专业顾问的诊断，都可以找出体质改善与强化的重点。企业不只能讳疾忌医，还要让大家面对现实，改善强化。

syb创业培训总结篇九

2013年11月5日至15日，这十天是我过得最充实的日子，在这十天，我参加了运城市职业培训中心举办的syb创业培训班。此次培训共有179期和180期两期共六十多人，我被安排在第180期。在这次培训中，我受益匪浅，了解到了许多创业、会计、管理、营销的相关知识，掌握到了创业的一系列方法和程序，同时，更在与老师和同学的交流中收获颇丰。

很快，我们进入了创业计划培训阶段，这部分内容是我们培训的重点和难点。通过艰苦的学习，我系统掌握了如何评估市场，如何管理人员，如何选择企业的法律形态，如何预测启动资金需求，如何制定利润计划，如何完成企业的日常活动，等等。我还学会了使用swot分析法分析自己的构思的企业，学会了市场营销的“4p”理论。更让人出乎意料的是，这次培训还特别从外面请来专家为我们讲授了电子商务方面的知识和技巧。在这之前，电子商务对于我来说紧紧停留在网购的层面，虽然网购对我来说早已是轻车熟路了，但对于如何创办网店，如何利用网络来推销自己的商品我却完全不懂。通过学习，我明白了原来网上还有那么多学问，原来网络的力量如此强大，在今后的经济社会发展中，任何企业、任何生意都将离不开电子商务。在电子商务这方面，我需要补充的知识还很多，技术层面只是其中最微不足道的部分，更多的是商业眼光的培养和营销策略的学习。这次创业培训让我学到了太多的创业知识，这将成为我以后发展的宝贵财富。

转眼间，培训已经接近尾声了，除了要进行考试外，我们每个学员都要完成自己的创业计划书。其实，班上的学员们有的已经创办了自己的企业，开了自己的小店，有的也已经有成熟的创业想法和计划，而我，起初脑子里空空如也，完全不知道自己适合做什么、可以做什么。经过几天的培训，我硬着头皮开始了自己的创业计划，并将其按照老师的要求具体化，为自己的企业进行swot分析、进行资金预算、预测

销售收入、运用4p理论进行营销.....在最后的创业演讲中，我的计划虽然不是最成熟的，但我的演讲却是很自信的，我的表达能力与创业激情得到了老师的肯定，这也为我以后的创业增加了自信。

这次培训最让我印象深刻的当属创业最后一晚的文艺晚会。其实，在培训班开课第二天，就由同学们公开投票选举出了班长和主持人。出乎意料的是，我竟然被同学们选为主持人。惊讶之余，我更感到自己肩上的担子有多重。值得庆幸的是，班上的同学人才济济，而且十分积极主动。班长和我组织大家排练节目，大家积极参与，主动出谋划策。由于增加了电子商务课程，我们没有了排练节目的时间，大家只能利用中午和晚上的休息时间加班加点地排练。我们的节目单一遍又一遍地完善，节目不断地调整，串词也一遍又一遍的修改，最后，终于在最后一天的晚上，大家精神饱满、趋势待发。虽然我对于这类的主持经验不多，多少还有些低虚，但是看到同学们精神这么饱满，看到同学们对我这么支持，我只好硬着头皮努力去做，一遍遍地修改串词，一遍遍地背诵台词。最后，晚会比我们预想的还要好很多。大家为这十天的培训圆满地划上了句号。

最后，就要跟老师和同学们告别了，大家除了不舍还是不舍。是啊，十天的时间真的太短了，我们已经充分地利用了这十天的时间，在今后的漫长日子里，大家也要抓紧。在一一发言、握手、拥抱之后，大家将合影和通讯录仔细珍藏，因为这不仅是美好回忆的见证，更是大家以后联系的重要途径。

在这十天的培训里，我们经历了苦与乐、酸与甜，我学习到了创业所必须的知识和技巧，更体验到了创业所需要的激情与精神。虽然现在创业条件还不够成熟，但我相信，这几天所学到的东西将会对我今后的工作和生活大有裨益，也终将会帮助我开创一片新的天地。

syb创业培训总结篇十

时间过得真快，转眼间，为期8天的紧张而又快乐的学习生活就要结束了，几分留恋几分不舍。回响我们一起生活学习的点点滴滴，老师们幽默风趣的讲课风格，同学们之间的沟通与交流，活跃和谐的课堂气氛，真是让人回味无穷啊！syb培训班不仅让我学到了许多创业知识，也让我通过这次机会结识了好多的老师和朋友，在他们身上也学习到好多为人处事的方法，老师们也给我们这些有着创业想法的人提供了宝贵的经验，这些是我们在日常工作岗位上无法学到的，这些创业经验可以使我们在创业路上少走弯路，可以说是我们人生中的一笔难得可贵的财富！这十天来的学习生活经历，将成为我们人生中的一段美好的回忆；我们这个由26位学员组成的特殊班级，也将永远留在我们每个人的心中！

记得刚进入syb培训班时，我们就被这种独特的教学模式所吸引！“u”型的座位排列，开放式的教学方法，使我们学员之间可以尽快地相互了解融合到一起，让我们有一种被重视的感觉；每天上课，课任老师会准备奖品给我们，只要我们答对了，就会给点小奖励，充分的调集我们踊跃回答问题的积极性，增强了我们的团队精神，尤其是课后的意见反馈，更加强了学员与老师们的交流与沟通，我们可以真实地表达自己的想法，也便于老师发现问题解决问题；培训班的封闭式管理，使我们能够专心致志地学习，另外，培训班的规章制度让我们学会严以律己，自觉遵守纪律，增强了时间观念。细节决定成败，态度决定高度，我觉得良好的习惯，是我们成功路上的好帮手！

为了共同的目标，为了实现自己的创业梦想，我们来自不同学院，不同的班级同学，有缘相识于syb培训班，选择了syb！也就选择了成功，因为这里是成功人士的摇篮，是孕育成功的沃土！课间的创业模拟游戏，让我们体会到团队精神的重要性，我们在成功中寻找乐趣，在失败中汲取教训，一路走

来，一起分享快乐，共同承担风雨；尤其是每次老师让我们模拟演讲我们的创业项目，为我们每位学员打造了一个自我表现的平台，让我们明确了自己的创业目标，为创办自己的企业做好了充分的准备！

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创业计划书，它让我的梦想更加坚定。

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。

在这即将离别的时刻，往日的点点滴滴浮现在眼前，在和与大家相处的这段短暂的日子里，一种欢乐，一种关怀，一份纯真的爱，早已铭刻在我们每一位同学的心田上！在这激情燃烧的岁月，在这激动人心的时刻，让我们放飞希望，展望未来，我们激情高昂；畅想明天，我们意气风发；我们为爱而工作，我们为实现梦想而努力，我们终将到达成功的彼岸！

最后，我忠心地祝愿syb培训班越办越好，老师身体健康，工作开心，同时帮助更多地大学生有意创业的同学早日圆梦；说一声再见，真诚地祝愿一班的每一位同学在创业路上一帆

风顺，在人生的道路上一路走好！