

创业学员培训感言 创业培训心得体会(精选9篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇一

2: 如果是合作的话 一定要把所占的利益多少写明

3: 寻找合伙人时 一定要了解他 不要简单的看一个人觉得好就放心的合作 看看他适合一个人创业还是团队创业。

6: 谨防上当受骗 现在的骗子很猖狂

7: 要有恒心和毅力 创业初期会很累 大家要能吃苦

9: 要学会奖励和答谢帮助过你的人

11: 创业前要进行市场调研 现在很多年轻人可能有着满腔的创业热情 但我要说的是 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。人生能有几个十年 机会走了就不会再来 我们都不想错过机会 但机会却悄无声息的从我们身边溜走 与此同时我们要以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 用一颗责任的心去对待我们自己。

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇二

当有一些感想时，可以寻思将其写进心得体会中，这样有利于不断提升自我！那么问题来了，应该如何写心得体会呢？下面小编在这给大家整理了一些创业培训心得体会，希望对大家有帮助！

我是__，很荣幸能与大家一起参加__市人社局与新华技能培训校开设的syb创业培训课程，虽然只有短短的十天，但这次培训，让我受益良多，在这里仅仅说一下自己对创业的浅薄认识。我的主题是“执行”。

非常喜欢马云的一句话“晚上想想千条路，早上起来走原路！”，这句话适合绝大部分人，尤其是现在的大生，脑子里的想法想的很好很好，但是轮到做的时候就编出这样那样的由欺骗自己不去做。这种意淫式的创业连第一步都迈不出去，还谈什么以后？一件事，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是你假如不做，就像晚上想想千条路，早上起来走原路，一样的道。有人说“宁可要一流的想法，我宁可要一流的执行！”我很同意这样的观点。

对于企业，执行是目标与结果之间“缺失的一环”，是组织能否实现预定目标的决定性因素。一个企业想要成功，战略与执行缺一不可，即使一个企业有好的战略，缺少了执行力最终也会失败。syb员结业是每个人都要交自己创业计划书的，在座的各位，有的已经是企业的老板，有的还是有想法没有行动的朋友，还有包括在校大生，虽然今天的我们还在寻求梦想的路上，但愿明天的我们，都能成就一番作为，在此，预祝在座的所有员都有有所成，以致用。

每个人都有自己的价值，都有自己最初的想，那我想问，再一个工作岗位有上百人抢着做的环境里，你的价值是什么？没有你，还能为社会增加一个工作岗位，减少一个失业人口。为了实现自己的价值，很多人都在等，等自己准备好了，等自己有了积蓄，等着等着，等没了自己的想，等没了自己的激情，等没了生活得意义，变得为了生活而生活，最终郁郁

而终。

syb的所有员，我们都是一群年轻的人，是一群有激情有共同理想的年轻人，那么不要在为自己找借口了，执行你的创业想法吧！

记住我们的口号：我们为爱而工作，我们终将到达成功的彼岸。加油！！！！

这学期，我参加了学校组织开展的创业培训讲座。在两个多小时的时间里，我们认真听取了__老师富有激情且贴切实际的讲课，也着手完成了我的培训心得体会。

这次培训内容丰富全面，除了有关于创业的专业知识，让我们了解如何把握商机和选择创业项目，还给我们分析了创业与创新的关系以及当前的创业环境和企业家应具备的创业精神，实践创业是大学生村官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大学生村官，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。同时，大学生村官实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以我们是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。我们实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力。

于是针对__老师的讲解，对于成功之中个人所需的几点素质能力，我思考为以下几点。

一、凡事豫则立，不豫则废

要想创业，并且取得成功，前期的准备一定要充分，所谓“凡事豫则立，不豫则废”，前期的准备非常重要。首先，我们要找到适合自己的创业项目。创业项目的选择取决于个

人和环境两方面因素。

第一，我们必须思考自己的专业知识背景和各方面的能力，看自己适合经营什么样的项目，是农业还是工业或是其他之类。这个是最基本的前提，做什么事情都要先认识自己，只有先认识自己，才能更好地认识其他事情，才能准确地把握创业的脉搏。

第二，在确定创业项目方向之后，我们要根据自己所处环境，利用环境优势，进一步来明确我们的创业项目。那么，如何才能做到真正地利用好我们的环境有时呢？首先我们得发现优势，比如地理优势、资源优势、知识优势，还有人脉关系优势等等。其次就是根据这些优势点，来进行我们的创业了。

二、艰难困苦，玉汝于成

创业是一个艰辛而繁琐的过程，在创业过程中，我们需要处理许多事情，涉及方方面面，有许多事情要我们处理解决，有可能是很繁琐的小事情，也可能是关系创业成败的重要问题。我们只有不怕繁琐，不畏艰难，一步一步地走下去，我们才能成功。也可以说，只要我们能坚持，一丝不苟做事，认认真真做人，在创业的道路上抓住一切锻炼自己的机会，就是一种成功。

创业并非是一个成功者的话语，而是一个追求成功的创业者“在路上”的感言。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。但是创业的道路是艰难的。创业的成功与否不一定

与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也是一样能立于不败之地，关键是创业的方向、方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。

这次参加了本学期创业培训，对于创业有了深刻的认识。以前，我所理解的创业很简单，就是只要能赚到钱就可以了。然而，说起来容易，做起来难，往往是头脑一片空白。通过这次的培训，让我茅塞顿开，对创业有了一个更清晰的了解；逐渐改变了原来错误的理解和想法，端正了思想态度。因此，对创业的真正意义就有了更深刻的认识。老师的讲课严谨认真、内容丰富、简明扼要，非常容易理解。从什么是创业至创业的实质意义，每讲一段都是那样认真、细致而透彻，形容恰到好处，赢得了同学们的阵阵掌声，至今让我记忆犹新。学习到了创业是一种精神，一种百折不挠、顽强拼搏的精神；创业是一种品质，一种团结协作、胸怀天下的品质；创业更是一种磨练，一种挑战人生、成就梦想的历练。任何一门行业，包括还不能算是一门行业的创业，越往深里走道路就越艰辛——做什么事情都不可能轻轻松松地成功。

经过这次的学习，学到了很多书上无法学到的知识。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。我还了解到了创办一个企业需要承担的责任和义务，以及创办一个企业所需要经过的法律程序。我们意识到创业并非想象中那么容易，掌握好各方面的能力，吸取多方的经验才有可能让企业更好的发展。当然这也离不开一个好的合作团队。创业还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识。自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我认为，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。这样，就可以间接培养到我们的自觉性、坚毅性、自制力和勇敢果断。对于我们来说，也是一件好事。以前，我所理解的创业很简单，就是只要能赚到钱就可以了；然而，说起来

容易,做起来难,往往是头脑一片空白。通过这次的培训,对创业有了一个更清晰的了解;逐渐改变了原来错误的理解和想法,端正了思想态度,因此,对创业的真正意义就有了更深刻的认识。我觉得要成为一个成功的创业者必须具备好的项目、高的个人素质,品德及修养,拥有好的创业能力,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。

创业可能源于生存的动机,也可能源于理想主义的激情。两者的区别,决定着企业的境界。你想做成的那个伟大的企业,一定和你心灵的方向是一致的。许多创业者倒在理想主义的血泊中,但问题不是由于理想主义,而往往是“完美”的理想主义。我更愿意将“完美”留给未来,在实践上寻求“更好”“更好”的标准可以让在创业的路上一直进步,别指望一次冲刺就可以成功。即便有那样的幸运儿,也只是将后面的责任交给了别人而已经过了近一周的创业培训班学习,使我对创业有了更多理性的认识,使我学到了很多创业准备的知识,使我对创业更有激情。在没有参加这次的创业培训班之前,我有很多时候都有抱着创业的冲动和想法,常常有各种各样的想法令我一时兴奋,但是却又被现实的各种各样的条件限制了我的想法,最后只有放弃各种创业的想法。然而经过了这次系统的创业培训学习后,我才清楚的发现之前的各种创业的想法,都是一时头脑发热的想出来的,如果当时我不被现实条件限制的话,真的走上创业这条路的话,估计会跌得很伤很伤,估计要走好多好多的弯路。因为之前的所有创业的想法都是自己感觉能行,可以做,然后就觉得一定会赚钱,其实不然,真正的创业是要做好大量的准备功夫的。

在创业之前,首先是要科学的衡量一下自己是否真的想创业,还有就是自己是否适合创业,自己是否具有激情、韧劲等创业所应该具备的精神等等。只有在认真的想好自己是否应该创业的前提下,才能够结合市场环境以及自身条件,建立一个好的企业构思。当有了一个好的企业构思之后,我们就得

马上对自己企事业的市场进行分析和评估，了解企业的顾客或潜在顾客，了解企业挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。这样，就可以间接培养到我们的自觉性、坚毅性、自制力和勇敢果断。对于我们来说，也是一件好事。以前，我所理解的创业很简单，就是只要能赚到钱就可以了；然而，说起来容易，做起来难，往往是头脑一片空白。

通过这次的培训，让我茅塞顿开，对创业有了一个更清晰的了解；逐渐改变了原来错误的理解和想法，端正了思想态度，因此，对创业的真正意义就有了更深刻的认识。我觉得要成为一个成功的创业者必须具备好的项目、高的个人素质，品德及修养，拥有好的创业能力，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。创业可能源于生存的动机，也可能源于理想主义的激情。两者的区别，决定着企业的境界。你想做成的那个伟大的企业，一定和你心灵的方向是一致的。当有了一个好的企业构思之后，我们就得马上对自己企事业的市场进行分析和评估，了解企业的顾客或潜在顾客，了解企业计划书。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，它需要考虑到问题还很多。创业的过程就像是一个人的生活历程和生活一样，除了基本的生存技巧外，更需要真诚、自信、奉献和勇于拼搏。体验创业、学习创业与实践创业，是我们大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，能创业者一定可以顺利就业！

最后，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。

通过这个培训，我懂了创业需要智勇双全！但是，现实.....
哎！

那些哥们啊，他们连企业的名称由什么构成都不懂啊，还在大谈创业，可谓勇气可嘉，但智慧不足啊（不过我连勇气都没有）！大学生创业为什么成功率极低，可以看出点端倪来吧！由此我懂了，理论不能说不重要啊，大家虽然反对纸上谈兵，但是没有这一段时间的纸上谈兵，想真打仗是万万不行的，当然不乏天才！所以我建议大家创业慎重啊！

纯属个人观点，或有偏激，望见谅!!!

但是随着后面两天的培训，我的想法慢慢有了转变，我不再认为老师的程序有什么不对的地方了，因为参战的团队的创业知识再慢慢积累，最后大家都了解了创业的过程，包括我们场外的。他们的创业构想也日臻完美！

在这个过程中，我不但了解了创业的过程，更为重要的是，我决心改变自己内向的性格，看到大家都那么踊跃，而我连站起来回答问题都不敢，相形见绌啊！今后一定要加强锻炼。参加了这次培训，我受益匪浅，我想这必将成为我在这一年交流生活的一大亮点，这要感谢邱岩老师，感谢就业办！

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，所以我們必須创新创业。

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。

3、能发挥自己的天赋和特长

4、朝阳产业，成长性高，能长期发展

5. 有一定区域垄断性，我的地盘我做主，避免低层次的竞争

6. 苦点累点没关系，但投资不能太大，滚动发展

针对以上的原则，我觉得选择自己比较感兴趣的行业或者是与专业相关的行业，关键在于新颖，创新，或者也可以是借鉴别人做过的事，但有一点必须注意的就是，不是按部就班，而是必须突出自己所做的创新之处，从新的切入，也就是所谓的旧瓶装新酒。其次，要善于掌握机会并学会放弃机会，做力所能及的事情。因为总是做超越自己能力的事情，只会打击自信心和积极性；同时要有创新精神，例如我要卖一件衣服，另一家店也在卖和自己相同款式的衣服，那么我应该怎么办呢，是不是应该采取一些措施，创新要简单、实用、能操作，就像前几年的牛仔裤一样，破洞的嘻哈风格风靡一时，也许这种风格是来自一些裤子破了，厂家又无法对这些服饰采取好的方法处理而得出的一种解决方法，这不是一种创新吗，最终的盈利比之前的翻好几倍吧。

创业只要有激情就能成功的年代已经过去。大学生创业往往白手起家的居多，经不起反复的失败和折腾。摸着石头过河，显然不能成为我们的选择。所以创业应该从自己的实际情况出发，做实际情况能做到的事情，资金少，就要做资金少的工作，创业应该是一个摸索自己所在行业套路的过程，不在于资金的多少，而在于怎样根据自己的实际情况出发，去选

择创业。

一个成功的创业者所谓的“天分”，主要是靠在创业的实践中培养出来的。不仅包括思想方法、知识和智慧、经验和技能、品格和气质、风度，更重要的是做人的品行、人格、心态和为人的心胸。

第一，必须具有影响他人的能力，就是能够让合伙人、周边员工心甘情愿地跟随自己去为理想而奋斗。

第二，创业者应具有激励他人的能力。一个可以调动团队潜能的领军人物，才可以焕发团队每个人的事业激情，才可以振奋人心。只有这样的团队才有生命力和活力。

第三，创业者必须有非常清晰的使命感和远景目标。一个没有方向的创业者是没有办法成功的，所以使命和目标成功的第一步。也就是说，应有一个清晰的企业发展和成长的蓝图，同时要有能力制定实现目标的战略和途径。

第四，面对激烈的市场竞争，需要有较好的决策能力。因为，光把事情做好或是把企业管理好是远远不够的，考验成败的关键是能否做正确的事情，也就是必须做正确的决策。外面的诱惑很多，机会也太多，而一不小心就可能掉入盲目决策的陷阱。

第五，必须有整合资源的能力。企业的资源不仅是人、财、物，还包括知识、时间、智慧组合、公共关系等无形的要素。如果没有把资源整合在一起的能力就会失去竞争的优势和先机。

第六，必须具备应付变革的能力。创业者是否可以在激烈的市场竞争环境下，突破自己固有的思维局限，挑战自己以往的成功模式和战略手段，是考验创业者心理素质和魄力的重要环节。不断否定自己，突破自己，战胜自己，向自己挑战，

向明天挑战，才有机会成为未来的佼佼者。

大学生有创业热情，但由于经验欠缺、能力不足、意识偏差等原因，导致创业成功率明显偏低。眼高手低、纸上谈兵是大学生很容易陷入的误区。因为他们长期呆在校园，对社会缺乏了解，特别在市场开拓、企业运营上经验相当匮乏。因此，大学生创业前要有充分的准备，一方面，靠在企业打工或者实习，来积累相关的管理和营销经验；另一方面，靠参加创业培训，积累创业知识，接受专业指导，为自己充电，以提高创业成功率。用智力换资本，这是大学生创业的特色之路。一些风险投资家往往就因为看中大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

所以尽管我们有知识、有激情、有梦想、有冲劲，但是由于我们缺乏社会实践，没有经过市场的风雨考验，缺乏管理团队的经历，创业起来就会比起职场过来人有着更多的风险和盲目。这就要求我们必须努力学习以前成功创业者的经验，努力提高自身的创业能力与素质，更要注重创新。只有不断完善自己，我们才能在创新创业的路上走得更远，给社会带来更多的财富。

创业是艰辛的，要有思想准备，目标不要太高，大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。虽说跌倒了可以爬起来，但更多的人是跌倒了再也爬不起来。一位哲人曾说：“走好每一步，这就是你的人生。”其实，我们每个人心中都有着一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；在前进的道路中，我们要懂得真诚、宽容、信任、责任，尊重自己，尊重别人，保持尊严，对自己的行为负责。

人的能力如同地下的煤，需要去发现它并开发出来，这样它才有机会发光发热。生命因为有限所以宝贵；因为有限，所以才要不懈努力。努力过后，我们才有理由相信，创新创业并没有那么难，不要有所畏惧，大胆去开拓，成功总会属于我们。

去年年底开始，创业热在大陆开始迅速升温，大学生作为国家期待的创业主体，其受到的关注与关照尤其明显，这种情况，也就将担任创新创业教育的教师推到了势在必行的境地。

通过本次学习，我体会到以下几点：

首先，对从事创业教育的我们而言，危机与挑战并存。一般高校的创业教育几乎一片空白，但通过此次培训，使得我们对重点高校进行创业教育的模式有了全面的了解，掌握了一定的主动性。

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，学习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。

四是我们要做好创业教育这件事情，应该具备互联网思维的意识，即关注用户(大学生)，吸引粉丝(大学生、企业方面、政府等各方面人士)，众筹思维(可以是课程、更可以是创业项目)，无边界的联系(不必受地域的限制，通过虚拟团队，为创业团队提供机会)，社会化传播。

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做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题。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。

20__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，有的也已经有了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。

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇三

短短一周的创业体验已经结束，在这一周的创业体验中我们获得了很多，深深懂得了创业的来之不易和创业的艰苦。但同时我们也收获了很多，团队见得协作精神得到了培养，我们的销售能力得到了提高。下面几点就是我们团队的创业体验感受。

一、就是我们分工进行市场调查，通过向同学询问他们所需衣服的价格是多少，什么样的风格等等，再后来就是货品的批发。我们宿舍的几个人分工明确，推选出一个小队长负责全面的工作，其他的四个人负责资金的管理和货品的订购运输。在这个过程中我们深深感受到一个团队不仅要有很好的团队协作能力，同时一个团队要结合自身团队的特点要推选出一名团队的领导者，这样才能使自己的团队不至于遇到问题时而出现意见的不合，最终导致团队的凝聚力下降。

二、就是在大学生体验街体验创业的时候的感受。在销售的过程中我们要学生怎样和同学沟通，怎样想办法把自己的商品销售出去，我们感到这里的很多东西需要我们去学。例如，以前我们从来没有在外面社会上卖过东西，刚摆摊时总感觉心里胆怯，从来没有当着这么多人卖过东西，在以后的几天中我们发现自己能和顾客主动的沟通了，它锻炼了我们的沟通能力，敢主动和别人讲话了。在销售的过程中，我们也深深感受到了销售的艰难，为了吸引顾客，我们只有提供更周到的服务，满足他们的需要，这样才能把自己的商品销售出去，才会有利润，把顾客看作是上帝，这样他们下次再购买商品时才会再到你的店里面来买东西。

三、就是我们在创业体验过程中所遇到的许多的问题，例如，进货时怎么样和厂家讨价还价，使自己的成本降到最低，这样我们所没有想到的地方。还有就是服装风格定位不准，不能满足学生这一类群体的风格，最终导致我们的销售很低。在以后的销售过程中一定会注意到这两点，商人最求的是利

益最大化，只有做到利润出现，这样我们的创业才可以成功。把握市场需求也是一个团队所需的，只有把市场需求的，只有把市场定位好，才能在后期的工作中少走弯路。

四、就是要相信自己的能力，在创业体验的过程中我们团队都深有体会，自己相信自己能把这间是做好这件事就一定能做好。还有就是有计划和目的的做事，例如：下一步销售怎么做，采取什么样的方式最好这都是我们要考虑的。同时在创业过程中遇到问题时要培养创造条件解决问题的能力，没条件自己要创造条件，要是所有的条件都成熟了，这问题就用不着你来处理了。大有大的做法，小有小的做法，聪明的有聪明的做法，笨有笨的做法。创业者就是要创造条件，创造条件的能力越强，解决问题的希望越大。

五、就是资金管理和分配。我感觉这在创业过程中是非常重要的。例如，资金怎么管理分配，这在整个创业过程中是极其重要的，没有了资金支持，创业就是无稽之谈。所以在资金管理一定要重视起来。在我们创业体验过程中，把资金分配看做一项非常重要的任务，我们把资金分为启动资金和流动资金，启动资金主要是作为成本，而流动资金主要作为突发情况使用，这样就避免了因资金不足导致创业失败的风险。但在资金的使用上我感觉在我们的使用过程中有点不合理，不能把资金有效的分配，还有就是成本，在进货时可以与商家进行商量，在确保质量的条件下把成本压到最低，这样就减少了我们的资金，我们的利润就会有大的提高。同时我们也懂得了利润是商家所追求的最终目的，如果最后销售是亏损的，那么创业一定就是失败的。

六、就是团队的管理。一个优秀的创业团队一定会有一个完整的体系。例如奖罚的体系，职位分配的体系等。奖罚体系一定要具体到每一个点上，比如在我们团队中没有按时到达销售地点在利润分红时都会受到相应的罚款。同时，如果自己卖出的衣服比按规定的多，同时也会受到奖励。这样就激发了队员的销售热情。

以上几点就是我们这儿团队在创业的体验。创业体验时间只有短短的七天，但是我们收获了很多的理论知识，但是我们没有把它运用到实践，只有把理论和实践做到相结合，用理论指导实践，用实践来检验理论，这样我们才能掌握真正的知识。短短的创业体验同时也为我们以后的创业打下了一个良好的基础。

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇四

我很荣幸参加了微企20xx年第十二期的syb创业培训，我们共有80名有着创业愿望的学员参加了本次培训。对于我们每位有梦想创业的青年，现在要面对的不仅仅是学习的压力，更要面对社会环境对我们实现梦想的巨大考验。此次培训当中的很多人，或许自己、或许家人、或许朋友，已经感受到了经济发展带来的无限商机和市场残酷的竞争带来失败的风险。

创业初期是一个很艰难的时候，是一个考验智慧和毅力的时候，当遇到挫折的时候，或许这是从逆境之中开掘希望之石的最佳时机；这是一个相当艰难的时候，但更是我们携手共渡难关的时刻。不管现在境遇如何，我们微企像一个大家庭，在路上温暖和关怀着我们！

在学习的过程中，我主要学到了以下几点：一是学习创业理念，当前越来越多下岗职工通过扶持实现创业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，要转变观念，树立创业精神，鼓起创业勇气，增强创业魄力，实现对人生的追求和自身价值。二是学习创业知识，要全身心投入到学习当中去，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，为每个人的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适合自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训中我深深的体会到老师教的仔细，我们学的认真，决不带着疑问离开教室，有的同学为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了自己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。

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，但是梦想的目标是确定的不能变。

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，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，各位老师的认真辅导。夏天已经来到，秋天还会远吗？我坚信通过此次的培训，对于实现我人生目标会越来越近。我们在此表达对中国共产党、市委市政府、对市工商局微企办以及对工商干校的感激之情，我们一定会努力创业，以此回报政府，回馈社会。谢谢！

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇五

短短一周的创业体验已经结束，在这一周的创业体验中我们获得了很多，深深懂得了创业的来之不易和创业的艰苦。但

同时我们也收获了很多，团队见得协作精神得到了培养，我们的销售能力得到了提高。下面几点就是我们团队的创业体验感受。

通过向同学询问他们所需衣服的价格是多少，什么样的风格等等，再后来就是货品的批发。我们宿舍的几个人分工明确，推选出一个小队长负责全面的工作，其他的四个人负责资金的管理和货品的订购运输。在这个过程中我们深深感受到一个团队不仅要有很好的团队协作能力，同时一个团队要结合自身团队的特点要推选出一名团队的领导者，这样才能使自己的团队不至于遇到问题时而出现意见的不合，最终导致团队的凝聚力下降。

在销售的过程中我们要学生怎样和同学沟通，怎样想办法把自己的商品销售出去，我们感到这里的很多东西需要我们去学。例如，以前我们从来没有在外面社会上卖过东西，刚摆摊时总感觉心里胆怯，从来没有当着这么多人卖过东西，在以后的几天中我们发现自己能和顾客主动的沟通了，它锻炼了我们的沟通能力，敢主动和别人讲话了。在销售的过程中，我们也深深感受到了销售的艰难，为了吸引顾客，我们只有提供更周到的服务，满足他们的需要，这样才能把自己的商品销售出去，才会有利润，把顾客看作是上帝，这样他们下次再购买商品时才会再到你的店里面来买东西。

例如，进货时怎么样和厂家讨价还价，使自己的成本降到最低，这样我们所没有想到的地方。还有就是服装风格定位不准，不能满足学生这一类群体的风格，最终导致我们的销售很低。在以后的销售过程中一定会注意到这两点，商人最求的是利益最大化，只有做到利润出现，这样我们的创业才可以成功。把握市场需求也是一个团队所需的，只有把市场需求的，只有把市场定位好，才能在后期的工作中少走弯路。

在创业体验的过程中我们团队都深有体会，自己相信自己能把这间是做好这件事就一定能做好。还有就是有计划和目的

的做事，例如：下一步销售怎么做，采取什么样的方式最好这都是我们要考虑的。同时在创业过程中遇到问题时要培养创造条件解决问题的能力，没条件自己要创造条件，要是所有的条件都成熟了，这问题就用不着你来处理了。大有大的做法，小有小的做法，聪明的有聪明的做法，笨有笨的做法。创业者就是要创造条件，创造条件的能力越强，解决问题的希望越大。

我感觉这在创业过程中是非常重要的。例如，资金怎么管理分配，这在整个创业过程中是极其重要的，没有了资金支持，创业就是无稽之谈。所以在资金管理一定要重视起来。在我们创业体验过程中，把资金分配看做一项非常重要的任务，我们把资金分为启动资金和流动资金，启动资金主要是作为成本，而流动资金主要作为突发情况使用，这样就避免了因资金不足导致创业失败的风险。但在资金的使用上我感觉在我们的使用过程中有点不合理，不能把资金有效的分配，还有就是成本，在进货时可以与商家进行商量，在确保质量的条件下把成本压到最低，这样就减少了我们的资金，我们的利润就会有很大提高。同时我们也懂得了利润是商家所追求的最终目的，如果最后销售是亏损的，那么创业一定就是失败的。

一个优秀的创业团队一定会有一个完整的体系。例如奖罚的体系，职位分配的体系等。奖罚体系一定要具体到每一个点上，比如在我们团队中没有按时到达销售地点在利润分红时都会受到相应的罚款。同时，如果自己卖出的衣服比规定的多，同时也会受到奖励。这样就激发了队员的销售热情。

以上几点就是我们这儿团队在创业的体验。创业体验时间只有短短的七天，但是我们收获了很多的理论知识，但是我们没有把它运用到实践，只有把理论和实践做到相结合，用理论指导实践，用实践来检验理论，这样我们才能掌握真正的知识。短短的创业体验同时也为我们以后的创业打下了一个良好的基础。

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇六

自小我就想自己给自己当老板，恰逢国庆期间有一个创业培训的机会，正好我可以借助此次机会学习创业知识。现培训已接近尾声，我有一些培训心得想和大家交流。

《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；企业的职员组织；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。最后我们学员开具自己的企业计划书。担任培训的吴老师根据学员实际情况起航，尽量用通俗的语言和贴近生活的案件的例子，耐心的给我们解说和电脑演示，通过各种案件的例子和课堂的活跃氛围，我们也逐渐掌握了syb创业知识。

《创办你的企业》培训课程让我们思虑创办什么类型的企业，企业的宗旨、定位是什么和对这样的企业所需资金做了近一年来的资金预算、发卖或服务的对象的定位。在这一讲中，讲课教师对流动资金、固定资金、折旧率、净收入、毛收入等名词做了解说，并用现场演示摹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。

同时，在这次培训中，更是提供了一个结交朋友的平台，对倍感缺少人脉的我们来说是极其重要的，这也是我来这里的一个重要原因，而最后我得到了一个很好的答复。在这里我了解到了更多的商业信息，听取更多人对项目的意见。

我深刻体会到了创业的艰辛，这不仅仅需要我们有着良好的产业知识以及业务素质，还需要我们有坚强的意志去面对困难，去克服困难。有好的想法或项目，就要敢于去做，不能畏首畏尾，要有着无畏的精神，勇往直前，去拼去干，然而也不能漫无目的的去做，光凭着一股冲动劲是不可取的，要有准备的有计划的去办去实施。

在部队时，我修习“管理学”这门学科，而那时也只是“人云亦云”，对企业的管理仅仅是一知半解，然而从张老师的讲座中，让我学习到了很多这方面的知识，也让我对企业的管理有了新的认识，使我惊喜的发现“企业也可以这样管理的”，这为我以后创业打下了坚实的理论基础。许老师以他丰富的人生经历以及渊博的知识，阐述了农业产业化经营和策略，并用富有哲理性的语言表达出一个人创业时所需具备的精神，使我的精神得到进一步升华：要富有创造性，要具备坚强的意志，要有着远大的目光。

创业的道路上，没有一成不变的道理，很多东西都是要靠我们去发掘的，正所谓“思路决定出路，观念决定贫富”，我们只有不断地摸索发掘，不断地创新和改革，才能找到一个适合自身发展的创业之路，在社会中创造出自己品牌，与时俱进，才不至于落后于发展的步伐。

“赢在执行，成功只是一步之遥。”我深知创业的艰辛。创业有风险、有挫折、有失败，但创业是伟大的。我想，在有关部门领导的支持关怀下，我们syb的学员都能干出自己的一片天地。忠心的希望太原syb有更多的人来这里实现创业的梦想□syb就像大地，我们就如一棵棵小草，小草把根扎在大地上，大地助小草茁壮成长。在10天的培训中，让我们相信，有梦想就要努力去实施，我们也相信，随着市场导向就业机制的健全和在就业优惠政策的落实，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。

经过10天的syb创业知识体系的学习，我们对创业有了更加专业的了解。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，任何一个流程上的掉误都会使整个企业破产。

最后，感谢国家有这个政策，感谢省市县各级领导的关心和

大力支持，感谢学校给我们这次机会，让我们能受到如此系统的培训。我们将在今后的创业过程中，永记党恩、铭记教诲，脚踏实地创业，兢兢业业干事，永保创业精神，为与全国同步实现小康社会目标而努力奋斗！

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇七

今天上午两天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。企业模拟生产离开不开生产、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太没有远见了，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，效果可能不会是太明显。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。个人必备的素质：1、身体素质要好(连续工作1两年不会被累倒)2、有理想3、有爱心4、执着与专一5、吃苦耐劳的精神6、社会责任感7、激情8、个人的应变能力9、团队的协作能力(毕竟创业是一个团队的事儿)10、执行力11、对新鲜事物的预知与感知能力。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。

总结：借老师给我们即将毕业的大学生提出的意见来简单总结一下这篇心得吧，做为一个即将毕业的大学生，我们不应该忙于去创业，而是应该先就业，因为刚毕业的我们大多数人还不具备创业的一些基本条件，创业的结果只有两个字失败!但是我们也不可能怕失败了就不选择去创业，如果你要选择去创业，请仔细考虑清楚创业与就业之间的利弊，权衡二者给你带来的一系列经济与其它后果，如果你都能承受，那么你就可以立马下决定要不要去创业了。老师的意见是先就业，等有了了工作经验，三、五年以后再创业，最后如果发展得好就把它做为你自己的事业来发展。当然特别是身处农村80、90后有弟弟妹妹和助学贷款的孩子，你们更应该考虑清楚是否真的急于创业。最后，我也用06、07、08年曾热播于全国的一档商业选秀栏目《赢在中国》的主题曲《在路上》为结束我这的篇心得。

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇八

月日，我参加了创业培训班。在一个月的时间里，我们认真聆听了陈老师富有激情、风趣而贴切实际的讲课，也着手完成了我们公司的创业计划书。以前，我所理解的创业很简单，就是只要能赚到钱就可以了；然而，说起来容易，做起来难，往往是头脑一片空白。通过这次的培训，让我茅塞顿开，对创业有了一个更清晰的了解；逐渐改变了原来错误的理解和想法，端正了思想态度，因此，对创业的真正意义就有了更深刻的认识。

为了提高试验效率、保证每个学生都能用心参与创业的实践，融入创业的平台。陈老师把整个班级分为八个小组进行实战模拟训练。激发了每个学生的积极性与创业热情。

这次的创业模拟实验很有趣和也很复杂，大大考验了学生们的创业意识。此次模拟创业非常接近真实创业，老师预先设置了不同的创业环节，如公司材料的购买、材料的生产、以及出售和合计。以及公司员工吃穿住用行等各个方面的消费。每个环节环环相扣，都加强了对学生的考验，让我们培养长远的意识、做下一部计划、讲究团队精神与协作。这次模拟中，我们组的八个成员积极听取相互的意见，细心组织生产和经营。在创业中遇到困难相互讨论、以及研究创业方案。各个部门分工细致明确、各个负责人尽职尽责，最终使我们公司的生产有盈余，企业最终获得良好经济效益。在各个小组中取得了不错的成绩。

相应的知识，以及先进的理念思维，创新精神。。。只有具有了创业者相应的只是才可能创业成功。创业过程中会遇到这个那个的困难，只有坚定不移，矢志不渝的努力，才会真正的创业成功！

陈老师的讲课严谨认真、内容丰富、简明扼要，非常容易理解。从什么是创业至创业的实质意义，每讲一段都是那样认

真、细致而透彻，形容恰到好处，赢得了同学们的阵阵掌声，至今让我记忆犹新。

我还完成了我们公司的第一份创业计划书。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，它需要考虑到问题还很多。。。。。

在这一个月的时间里，我一点都没有虚度。我找到了一份创业的激情和一种创业精神，在这个创业团队里，我们分享了创业的苦与乐，我相信，在大家共同的努力下我们自会打拼出真正属于自己的一片新天地。

创业学员培训感言 创业培训心得体会篇九

创业培训第八天，写出自己企业的创业计划书，我们在前七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，从早上八点做到下午六点，才把计划写完，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。所以就是交大家如何创业，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。

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。

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”！