

2023年农村调研的社会实践报告(优秀5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来文字，近似于经验总结。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

创业讲座心得体会篇一

从创业背景上看，我国正处在一个伟大的变革的时代，异常是在加入世界贸易组织协会以后，随着社会主义市场经济化和经济全球化的进一步推进，人们的生产生活方式、社会关系、价值观念乃至礼貌形态都在发生着日益深刻的变化，社会对人才的需求已经逐渐变化。如何培养和塑造能够适应这种变化并在社会变化中有所作为的人才，是当代中国高等教育改革与发展面临的重要课题。高等学校要担负起全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的历史使命。

的领域和行业去艰苦创业，也要支持学生敢于自主创业，学会自我发展，培养学生具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。

我对大学生创业这种事情是十分赞同的，因为现代生活是一个快节奏，充满挑战与机遇，成功与失败并存的生活，大学生创业，不仅仅能够创出自我的一片天地，还能够丰富自我的实践经验，大学生是一个具备高等教育水平，极高修养的综合体。

1. 大学生往往对未来充满期望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应当具备的素质。

2. 大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术。

势，而目前最有前途的事业就是开办高科技企业。技术的重要性是不言而喻的，大学生创业从一开始就必定会走向高科技、高技术含量的领域，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。一些风险投资家往往就因为看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

3. 现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神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础。大学生梦想心了怀揣创业梦想，努力打拼，创造了财富。

4. 大学生创业的最大好处在于能提高自己的本事，增长社会实战经验，以及学以致用；最大的诱人之处是经过成功创业，能够实现自我的梦想，证明自我的价值。

主要劣势有：

1. 由于大学生社会经验不足，常常盲目乐观，没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦茫然，甚至沮丧消沉。大家以前创业，看到的都是成功的例子，心态自然都是梦想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

必要的实践本事和经营管理经验。此外，由于大学生对市场营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的主角。

3. 大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上。在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今日这已经是几乎不可能的了。此刻的投资

人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

4. 大学生的市场观念较为淡薄，不少大学生很乐于向投资人大谈自我的技术如何领先与独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不必须是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却能切中市场需求的产品或服务，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应当有十分明确的市场营销计划，能强有力地证明赢利的可能性。

我认为大学生创业应当注意如下几点：

1. 多学多问，虚心请教。
2. 耐住性子，不可冲动。
3. 勇于承担，负责到底。
4. 要认识并理解人的本性。
5. 要有大局意识，不能只顾眼前。
6. 时刻学习，终生学习。

大学毕业生创业，首要的原则就是让自我学有所用，“做熟不做生”。对于学自然科学的学生来说，如果在学习期间取得过科技创新成果，甚至融合过风险投资，那么，你能够凭借这点优势顺利走上创业路。同理，学管理或人文科学的毕业生若在学习期间进行了理念创新，在相关领域中构成了新

的体系，也可利用其作为创业初期的资本。而学艺术、设计、广告等专业的毕业生，能够自由职业者的身份创业，但最好是几人联合。对于没有以上成果能够作为创业资本的人来说，职业顾问的提议是找一些物质投入少、产出相对较高的行业起步，如针对高校生的中介服务、小规模的消费品经营、利用网络资源进行信息服务等。而it专业出身的大学毕业生，由于该行业行情的低迷，提议还是先求职，到较大的公司去熟悉、把握整个行业，不要轻易“下水”。并且在有了具体的创业目标、方向后去花一段时间涉及到你目标所在行业的各辐射行业，从大处纵观。

总之，独立创业精神的培养既取决于客观条件的许可，更依靠于学生主观的努力，作为学校要营造有利于人才脱颖而出的氛围，进取培养学生的独立创业者精神，为培养现时代社会所需要的人才而努力。创业不是一蹴而就的，需要在挫折中成长，不断提高，坚持不懈，才能最终走向成功！

创业讲座心得体会篇二

当代大学生有着自己创业做老板的梦想，当创业之心蠢蠢欲动的时候，你是否有让梦想成为现实的欲望呢？在梦想要历经千难万险，跋山涉水变成现实之前，面对着资金的短缺、实践经验的不足、家长的反对、老师同学的疑虑、创业与正常学习的冲突等等众多问题。

创建一个完整的公司要包括公司概况、组织结构、产权分配、市场预测、盈利能力、营销策略、发展前景、竞争对手分析、融资途径等许多细则，而且还要做实质的市场调查和足够的比较分析，这对于初入商界的年轻人来说，是一个不小的挑战，也是一个极好的锻炼机会，它将引导初入者深入理解商业的游戏规则并学会遵守这些游戏规则。

我作为组中的一员，做的是公司的走向发展这一方面，由于准备和理解不足，也曾走了许多弯路，基于对行业的陌生，

许多信息的来源只能依靠网络。那段时间，忙碌地在网上查各种相关资料，做各种整合和分析，忙的不亦乐乎。面对漫天的信息，确实感觉到了任务的繁重，同时也对信息社会的信息爆炸，对信息社会要求我们具备怎样的能力和人才能力的转变有了更深的认识。

今天自主创业不再是象牙塔里的天之骄子不可逾越的

走创业之路。相信这次的创业教育实训，定会成为引领当代大学生创业的一面旗帜，掀起大学生创业的激情，给大学生创业传经指路。

勇者无畏，为了梦想的实现，即使有再大的风险也会付出实际行动。在校的大学生，恰同学少年，风华正茂，他们创业计划作品无论成功与否，都已从中获得了知识与实践经验。还会有数以万计的大学生在创业的道路上，以勇敢者的行动实现创业的梦想。

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生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。实践创业是大学生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，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。

在这次的企业组建中找到了我的定位，找到了我的目标，找到了我的梦想！

创业讲座心得体会篇三

20xx年，刚刚大学毕业的我怀着满腔热情步入了不太熟悉而又充满憧憬的社会，当时养家糊口不是我的目标，成为百万富翁才是我的理想，世间的一切在我的眼里显的那么容易。做服装生意成为我的首选，借了爸妈5万块钱就风风火火的干

上了，但初涉此道的我根本摸不透行情，进货大量积压，根本卖不出去，几个月之后，我实在维持不下去了，一万多的货，5000块钱处理给了别人，服装生意夭折了。

经过了第一次的失败后，我冷静了一点，不敢再冒失了，天天看电视上，报纸上的广告和项目。面对着众多的各个行业的项目，我有点眼花缭乱，不知道该怎么选。忽然有一天，当我看到中央电视台7套的《致富经》栏目介绍河南长葛的一个二十多岁的小姑娘销售喷泉的故事，我被她吸引了。故事说的是农村小姑娘小朱来到城市几经周折创业安家的事，她的经历和我差不多，区别就是她成功了，而我是失败者，我的心被深深刺痛了。我通过中央电视台查到了她的电话，通话后我了解到她的创业艰辛，也知道了成功的来之不易。那几天我左思右想，一个小姑娘做喷泉做的这么成功，喷泉究竟是什么样的呢？原来是一种室内放的能够加湿空气、净化空气的健康型艺术喷泉。加湿净化空气？我想，现代人不需要这种能够提高生活水平和档次的东西吗？市场上好象还没有，要真是这样能不好卖吗？我能经营这种东西吗？我抱着试试看的想法给小朱打了第二个电话，问她我能不能也销售这种产品，没想到她很爽快的就答应了，只是告戒我做事情不能盲目和冒失，首先的考察好当地的市场，再考虑自己的经济状况，一定要三思。我很感动。

经过几天的考察和考虑之后，我揣着剩余的将近4万块钱来到了河南省长葛市健康雨艺术喷泉厂。因为提前打了电话，所以我很快见到了小朱，她带我在厂里参观了一下，每个车间红红火火的生产场景使我激动不已，产品确实漂亮，虽然价格有点偏高，但我相信那不是问题。

几番介绍和了解之后，我对这个产品更加信任了，小朱也被我的诚意打动了，决定在出厂价的基础上再给我让利百分之二十，并且签定了合同，做了我们这个地区的总代理，我更感动了。挑选好了我要的二十台产品，将近3万块钱的货我就马不停蹄的赶了回来。

按照我的想法，我把我的二十台喷泉分了五份，每份四台都贴上我的联系方式，然后我挑选了本市的五家比较好的宾馆和酒店，给他们负责人讲好，免费的让他们摆在里面两个月，他们经理自然乐意。接下来就是静候佳音。两个月很快就过去了，其间有不少人给我电话咨询，想买我的喷泉，我把他们的电话号码都留下，就径直去了宾馆。到了第一家，宾馆的负责人见我来了，就直接告诉我想把喷泉留下，问需要多少钱。我抑制不住内心的喜悦，但还是故作镇静，因为这在的意料之中。我在每台加了五百块钱利润，就这样在我从财务领了钱走出宾馆的时候，终于忍不住笑了起来。

没想到了第二家，我一看愣住了，原来摆放喷泉的位置已经空了，我着急了，连忙找他们经理，问是怎么回事。经理见到我来了，连忙陪着笑脸出来了：“真是不好意思，你别着急，我慢慢给你说。一个月前，我的几个朋友来到我这，看见我这的喷泉，说，你什么时候弄来这种好玩意，也不吭一声，让给我们吧。我说那是别人在这放的，不是我的，可他们不信说你蒙谁呢，就这样当天就拉走了。你看这事，你说吧多少钱我付给你！如过你还有的话再给我拉几台。”就这样五家宾馆除了一家经理不在，要我过两天去拿钱，其它四家都如数的付了钱。我的第一批喷泉卖完了，初去杂七杂八的费用，第一笔我净赚8500元，于是我按照两个月内客户打电话的情况，通知河南长葛厂家给我发货！

三年多来，经过我的努力和宣传，每年最少都能销售二三百台左右，除去各种费用，每年都有十几万块钱的收入，我跟小朱也建立了很深的友谊，虽然离我的百万富翁的梦还有一段距离，但是我相信这一天不会太远了！

创业讲座心得体会篇四

前段时间写了一篇关于玉帝是怎么管理团队，作为一个重读西游记的粉丝来说，西游记很多面都值得我们大家学习，其实很多事都来源生活，我们看的淡一些，就能获得更多的思

想和知识。今天第一章先写，西游记最大的背后势力集团，道佛相争无疑就是抢市场。

我们先从第一点开始分析起：如来是佛，玉帝是道，佛即是和尚尼姑，道即是修仙得到，并不一定是道士。虽然只是神话但我们依然不难发现，那就是我们从封神榜里看到了，当初封神是封的神仙，也就是能到天庭去就职的神仙，而不是佛。

佛是从西方引来的，即是接引和准提。因为阐教和截教兴周伐纣。所以最开始是没有否佛这一说的。就好比第一个吃了螃蟹的人，第一个下海的人挣钱了。那么后续的人肯定会来抢地盘的，所以西游记的梗概就一幕了然了。佛教就是为了抢玉帝的地盘，所以才让唐僧去取经，但是唐僧到底是取经还是如来传经，这一话我们留到下次再说。

那么我们再来说创业，既然是创业那么肯定会迎来一代新人换旧人的场面，肯定会有一批人出来抢占市场，每个行业都是，典型的淘宝一枝独秀，那京东呢？他不是一样的抢占了淘宝的市场，所以我们创业就是为了抢市场，你有能耐自然你就能立竿而上。如果淘宝在三年前抢占物流市场，那京东还玩个啥？大家都知道京东是从物流发家的，所以占据有利的时机也很重要。

不难发现其实如来和玉帝都非常聪明，他们都不傻，他们都想守住市场，最大的头头就在那，你想抢我的市场没门。所以如来也不傻，既然中原之地还没有开发，玉帝又作用朝臣在天庭。而如来本身就是在地下的，既然市场摆在那，玉帝不要如来凭什么不要？这里不难发现你想要垄断一个市场也是很困难的。再者而言玉帝是认可他的存在的，也就是认可如来的存在的，为什么认可呢？就算不认可，如来有了这样的势力玉帝也不好消灭，还有第三类存在那就是妖了。鹬蚌相争，渔翁得利，所以真正的市场来源还是这样，同盟永远比相斗要好。

我们再来看一个问题，我们为什么创业？因为我们要分一杯羹，既然是分一杯羹那就必须有实力，无论我们有没有实力，我们多一个存在就会让最初的同行少一份利润，同样同行的存在也是我们的对手，那这就是抢市场。你越出名你获取的利润越大，所以当初很多人都想成为神仙，因为封神榜在这里，后来又想成为佛，因为如来把自己定义为比神仙更高的等级，你通过了才能成为佛，所以如来那边很少有佛，而玉帝那边到处都是仙。物以稀为贵，自然而然的佛就比先要高一个等级，换句话说也就是佛比仙要厉害。

创业讲座心得体会篇五

自学习了20xx年8月19日，湖南联通刘桂清总经；“创业”正是在上级领导审时度势，在通信业从话；六个转型则具体的从经营内容、经营范围、激励机制、；同时，随着科学技术的不断进步，通讯技术也飞速发展；我们放眼全球市场，任何没有能够敏锐发现科技进步所；如此生动的事实与教材，足以让我们感受到市场的“无；在通信市场由语音时代转向移动互联网时代的关创业。

自学习了20xx年8月19日，湖南联通刘桂清总经理发出迈步”创业”续写新辉煌的工作报告之后，让我对企业今后发展和个人努力的方向有了一个更加清晰和全面的认识。特别是报告中对于“创业”的提法十分贴切，对我们的工作也具有积极、明确的指导作用，我们就是应该以一种“创业”的心态来对待工作，用“创业”的精神来开展工作，扎实苦干、智慧创业，为企业的发展做出更大的贡献。我们工作中最大的敌人不是遇到的各种各样的困难，而是我们内心的“惰性”与思维的“惯性”，遇到新问题总习惯用老方法去解决；不愿费劲去开拓新思路，而是习惯性的走过去的老路。中国有句老话叫“户枢不蠹、流水不腐”，讲的就是只有保持与时俱进，不断锐意创新，才能不断的取得进步；如果总是固步自封，因循守旧，那就只能像常年不开的门轴一样生锈，犹如一潭

死水般的腐*。

“创业”正是在上级领导审时度势，在通信业从话音时代向移动互联网时代迈进、从管道服务向流量经营转变的巨大变革和调整的关键时刻，对联通人提出的新思路和新要求，那就是必须牢固树立四个观念，深入推进六个转型。通过学习，我认为“永远都要坐前排”观念就是要对标和敢拼，即通过与兄弟公司、竞争对手的对标，学其之长、克己之短，敢想、敢拼，永争第一；用发展的眼光看问题就是要求我们摒弃传统的思维定势和习惯，研究遇到的新问题、分析市场的新情况，解放思想、开拓思路，以创新的精神去科学的解决问题；“以人为本”和“诚信经营”则是从企业发展的内部驱动力和外部拓展性方面，解答了“如何做”和“怎样做”的问题，指导我们以长远发展的眼光，在内部关爱员工，依靠员工，创造和谐的发展氛围，为企业发展提供绵延不断的内部驱动力；对外以诚信为本，谋大事、图大利，创特色、树品牌，靠智慧营销来保证企业的长足发展。

六个转型则具体的从经营内容、经营范围、激励机制、组织机构管理、差异化服务和发展渠道等六个层面，为我们指明了未来发展和努力的方向。概括来讲，就是要求我们在今后的发展中，重点经营高附加值的产品、努力提升产品的技术含量、以差异化和个性化的服务来提升客户感受，综合各方面因素全力打造更具市场竞争力的产品，来增加企业收入；企业内部管理方面，则通过建立简约、高效的内部管理和考核机制，达到“降耗增效”的目的。

同时，随着科学技术的不断进步，通讯技术也飞速发展，我们原先熟悉的东西已逐渐被边缘化，在多媒体信息技术飞速发展的今天，语音服务已经从昨日的绝对主角沦为了只能在一旁敲敲边鼓的小配角，互联网信息接入和信息内容服务已经成为了人们消费的主导。这也要求我们积极的转变固有观念，学习研究新的技术，积极开拓新的高附加值产品，“生产出适合市场需求，适销对路，受客户欢迎的产品”，只有

这样，才能在激烈的市场竞争中生存下来，并进一步的发展和壮大。

我们放眼全球市场，任何没有能够敏锐发现科技进步所带来的市场巨变，并及时转型的企业，都难以避免的遭到失败的厄运，曾经在全球胶片行业被视为榜样和旗帜的柯达公司，在数码影像技术所带来的摄影器材市场的巨变面前，因为自己的骄傲自大与固步自封，最终也只得怀抱着过去的辉煌，在瞬息万变的市场洪流中“无可奈何花落去”。

如此生动的事实与教材，足以让我们感受到市场的“无情”，但也充分给我们证明了市场的“公正”，不管你的企业过去多么的出色，不管你曾经多么的“不可一世”，在市场面前，如果不顺应市场发展的潮流，一味的固步自封，裹足不前，那你必定要失败，甚至于灭亡。所以，我们必须要进行“创业”，因为不创业，就难以守业，进一步发展壮大也就无从谈起。

在通信市场由语音时代转向移动互联网时代的关键时刻，我们必须开展“创业”，以“创业”的精神开展工作，锐意改革，开拓创新，为企业发展做出更大贡献。

创业讲座心得体会篇六

每当我想起我的创业经历的时候这段话总在我脑海中旋绕着：人的生活方式有两种，第一种方式是像草一样活着，你尽管活着，每年还在成长，但是你毕竟是一棵草，你吸收雨露阳光，但是长不大。

人们可以踩过你，但是人们不会因为你的痛苦，而他产生痛苦；人们不会因为你被踩了，而来怜悯你，因为人们本身就没有看到你。

所以我们每一个人，都应该像树一样的成长，即使我们现

在什么都不是，但是只要你有树的种子，即使你被踩到泥土中间，遥远的地方，人们就能看到你；走近你，你能给人一片绿色。

活着是美丽的风景，死了依然是栋梁之才，活着死了都有用。

这就是我的做人的标准和成长的标准。

我出生在一个普通而又平困的家庭，家庭的平困让我比同龄孩子显得懂事了许多。

都说穷人家的孩子早当家，但我认为穷人家不是早当家，而是早面对现实和选择无奈的现实。

初中念完由于家里的平困我放弃了高中，放弃了上大学必经之路。

每当我想起那段时间，我就黯然泪下，我是多么想去走走上高中和上大学的路。

为了早些脱离贫困为家里减轻负担，我去职业高中学校学幼师专业，去学门手艺，这样可以早早上班，早些赚钱。

职业高中毕业后我去扎兰屯市幼儿园当一名普通的幼儿教师，我做了半年后幼儿教师，我厌倦了，这种每天面对呀呀学语的孩子，我觉得这不是我的人生和理想，我能安于现状，我要走出去，去外面的世界看看。

带着这颗不安分的心，我离开幼儿园，到了陌生的秦皇岛，因为我没有高学历，没有什么一技之长，我只能到酒店当一名普通的服务员。

在酒店当服务员期间，我努力工作积极表现不管让我刷盘子、

洗碗总是认认真真完成无任何怨言，希望能够得到老板的赏识当个大堂经理，可是不管怎么努力也改变不了，我是一个无学历、无特长没有特点的普通农村孩子。

一天后厨的大师傅一句话敲醒了我，大师傅跟我说：“孩子别在这里浪费时间了，不管你在这儿干多好，你永远是个服务员，你还年轻，技不压人，出去好好学门技术，将来的路会宽些”。

我忽然觉得我长大了，我要一遍一遍的问自己我到这里是来干什么来了，难道就是为了洗碗刷盘子了吗？不是，我是来证明自己，为了出人头地。

偶然机会我发现了美容和理发这个行业，我觉得这是我该做的，这是我喜欢做的，我去了标榜美容美发学校。

在这里我经过一年的努力的学习，得到了老师及校长肯定。

以优异的成绩毕业并取得高级美容师资格证书。

到了一家大型美容理发会馆工作，打工的日子，我没有把自己当成一个美容师，我把自己当成是这家美容院的老板，每当美容院出现问题的时候，我都会问自己：“如果我是老板，这个问题，我该怎么解决”。

就这样我慢慢成长起来，就像一颗树的种子得到了阳光和雨露要破土而出的感觉。

xx年我回家里过年，我发现家这里没有一个像样的专业美容院，而且市场还没有开发。

在家乡创业的想法逐渐的在我脑中形成，为不安分的心、为自尊的生存、为自我的证明。

我创办了扎兰屯市协和健康美疗会馆。

开业初期，因为我在外地打工期间积累了很多先进的技术和手法，很快的有了一批客源。

随着店里的客户增加，我开始招聘美容师和增加店里的特色项目，但是问题一个一个的出现了，最严峻的问题“店务管理”方面，因为美容师的增加，大家在一起时间长了就会出现不同的问题，特别是都是女孩子，更加不好管理。

而且年纪都和我差不多，管理起来更是不容易。

店里总是发展不起来，而且大部分客户都是我在做，不放心交给其他美容师，这样矛盾更是不断。

最重要的使我没有任何时间和精力考虑店里的方向，忘了自己是一个店里的领航人。

就这样店里总是在不好也不坏中生存着。

xx年我结婚了，结婚后老公和我说：“绝望中寻找希望，人生终将辉煌，今天的放弃不是失败，而是为明天更好的发展。

您应该出去好好学习，冷静的把这几年的创业好好总结一下，跌倒了不要紧，重要的是别忘了抓把沙子。

把家里交给我，我愿意陪你在路上。

就这样我放弃了协和健康美疗会馆，但是我没有放弃我的理想，我的事业。

在这一年多，我多次去哈尔滨和沈阳、广州等地美容院学习总结。

我再次创业开办了女王美容院，这次创业我在管理上实施以制度做管理，无规矩不成方圆。

我不在去做顾客服务，而是做店里的掌舵手。

在产品上，我打出：“将养生和美容相结合为特色发展路线，不单纯考虑表面的美，而要从内到外得到健康和美丽的理念，”。

去占领市场。

每次我培训店里的新来的学员的时候，我从她们的身上看到了我从前的影子，都是些想走出来、想发展、有着理想和抱负的女孩儿，但是没有学历、没有经济基础，而且很无奈的面对着社会。

看着她们在我的店里逐渐的成长，从一个小树种子，变成一棵小树。

我感觉很高兴，想到自己能够给她们阳光，我总会觉得自己很欣慰。

现在的我一直在用心的去问自己：“为什么创业、想得到什么”。

每次看到她们我得到了答案。

我想让更多像我一样的女孩儿，得到帮助，将我多年创业和经营店的经验分享给她们，给她们一个实现自己的舞台，让她们在这个美丽舞台上尽情表演。

这就是我未来要开办美容学校的真实想法，也是未来店里发展直营店的方向。

人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的

人一生过得很琐碎。

如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。

但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。

经济发展进入新常态，深化改革步入攻坚期，各级领导干部的作风建设、本领能力不断面临新的“赶考”。

空谈误国，实干兴邦。

创业实不实，是衡量作风的一把重要标尺，也是成事兴业的基础保障。

“创业要实，就是要脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩”，习xx总书记的重要讲话深刻指出了创业要实的本质要求和基本遵循。

沙滩上盖不了高楼，虚功上兴不了伟业。

改革发展稳定的繁重任务，广大人民群众的生期待，实现民族复兴的宏伟目标，哪一个离得开广大干部群众的锐意进取、实干苦干？没有实实在在的行动，就不会有美好梦想的实现。

改革事业的兴衰成败，关键在党，关键在人。

随着改革进入“深水区”，牵动的利益越来越多，推进的难度也越来越大，一些地方少数干部消极应对改革的现象也有所显现。

越是在发展形势复杂、改革困难加大、民生建设加码的情况下，越需要涌现一大批政治坚定、德才兼备的领导干部，按照中央决策部署在涉险滩、攻难关的硬仗中打头阵、做中坚，改革才不会陷入“中阪迁延，负辕不能上”的困境。

党员干部争当改革促进派，这是时代的必然要求，更是人民群众的殷切期盼。

俗语说得好，“当官不为民做主，不如回家卖红薯”，说的就是“关键少数”要在其位谋其政，为民干实事。

各级领导干部要认真想一想，为官一任时间都用在哪儿了，是用在搞改革、干实事上，还是耗在混日子、务虚功上？多想想党和人民的要求，多问问自己是不是尽到了心、履好了职，才能勇挑改革重担，不负使命责任。

争当改革促进派，要有创的精神、闯的勇气，不断开辟改革发展的新天地。

作为改革任务的落实者、推动者，各级领导干部要做到政治坚定，与中央保持一致，与百姓同心同德；要充分发挥主观能动性，看准的就去试、就去推、就去干，以创造性的工作使各项改革部署从“最先一公里”快速起步，在“最后一公里”落地生根。

争当改革促进派，不能老气横秋，畏首畏尾，要多一点锐气、朝气和勇气。

改革开放30多年，有的领导干部身上出现了小富即安的守成心态，失去了改革开放初期那种敢闯敢干的开拓精神，更缺少向自身利益开刀的魄力勇气。

在“四个全面”战略布局下，各级领导干部要始终保持一颗创业者的奋进心，保持一股敢为人先的闯劲干劲，不断突破

制约发展的障碍，为深化改革注入源源不断的活力与动力。

众人划桨开大船。

在全面深化改革这艘时代巨轮之上，每个领导干部都是站在排头的号子手、奋楫者。

争当改革促进派，真抓实干创实绩，改革航船定能在重重风浪中行稳致远。

习xx总书记关于“三严三实”的重要论述，言简意赅，直击要害，既为广大党员干部正心修身提供了思想守则，也为广大党员干部干事创业提出了行动准则。

站在全面深化改革的关键当口，创业要实既是作风建设的必然要求，更是深化改革的现实需求。

创业要实，就是要脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。

创业要实，首先要有脚踏实地、真抓实干的务实精神。

空谈误国，实干兴邦。

没有苦干实干，再好的蓝图只能是镜中花、水中月。

正是有了几代人的埋头苦干求真务实，改革开放事业才有了今天举世瞩目的成就。

前事不忘，后事之师。

全面深化改革已经上路，与其高谈阔论指点江山，不如脚踏实地真抓实干。

广大党员干部要把实干放在心头，落实在群众路线教育实践活动的具体实践中，落实在全面深化改革的各项任务上，让实干在改革开放新时期再结累累硕果。

创业要实，也要具备敢于担责、直面矛盾的魄力。

改革攻坚期，矛盾繁多，矛盾复杂，这是不容回避的现实。

但是须知，办法总比问题多。

作为改革事业的引领者，广大领导干部必须树立正确的政绩观，秉持高度的历史使命感和责任感，不逃避、不回避，敢于承担责任，勇于直面矛盾。

在全面深化改革过程中，面对矛盾和困难，特别是对于一些难啃的“硬骨头”，广大党员干部一定要有迎难而上不退缩、咬定青山不放松、不达目的不罢休的大无畏勇气，要敢于冲破思想观念的束缚、破除体制机制的弊端，创造条件，化挑战为机遇，变困难为利好，在深化改革的道路上披荆斩棘，勇往直前。

“三严三实”的提出，为全面深化改革提供了思想保证和行动指南。

广大党员干部务必要将“三严三实”内化于心、外化于行，厘清思想，拿出行动，努力推动各项事业再上新台阶！

1.创业者创业心得体会

2.大学生创业心得体会-创业心得体会

3.创业课心得体会

4.创业培训心得体会

5.创业课程心得体会

6.创业故事心得体会

7.创业讲座心得体会

8.酒店管理多经历经历个人简历模板

创业讲座心得体会篇七

正式做企业形态的创业已有一年多了，虽然还是入门级创业者，但在这期间我经历了许多，学习了许多，也感悟了许多。在这里我想和大家简单分享几点。

第一点就是执行力，创业有许多种类型，什么资源型，知识科技型，吃苦型等等……但你无论选择了什么类型，执行力都是最重要的，简单的说，就是想到就去做，无论多大艰难，认准了就开始干起来，不要像一个笑话中说的：“晚上一群人多么雄心勃勃的谈论一个个多好的项目，勾画多么美好的未来，第二天早上依旧按时上班或上学。”空想都是虚的，真真正正的干起来才干有所发展；有人会说创业是个大事情，需要仔细考虑，再三推敲，做具体的长期短期规划，对此，我个人并不认同。

这也是我想和大家分享的第二点：再好的计划也赶不上变化，在此刻信息网络高度发达的时代，任何商机都会稍纵即逝，就看谁能先把握住，当然我并不是说完全不需要计划，只是以我们此刻入门级的创业水平，再好的创业计划实施的时候，也会呈现各种各样的问题，更何况不同的团队在执行相同的计划时所取得的成绩可以是天差地别的，就如二流的项目在一流的团队中可以做成一流的企业，但一流的项目由二流的团队来执行，可能只能做到三流的企业。所以与其花大量时间在斟酌选择计划上，不如动手干起来，组织人手，完善团

队，通过实践，发明问题，解决问题。

我想和大家分享的第二点在于设计商业模式上，众所周知，一个正确的商业模式，是企业生存的根本，好的商业模式，能给企业带来源源不断的利润，但并不是只要理论上行的通的商业模式，操作起来就一定能成功，其中涉及到的很多要害点，不同的团队掌握的渠道解决方式都会有所不同，所以在创业之初，所掌握渠道资源，人力资源相对匮乏的情况下，最好选择相对简单的商业模式，特殊是对于精力有限的在校学生。我个人从事的商业模式看似非常简单，但即便如此，在执行的时候仍是艰难重重，会呈现各种意想不到的问题。

开始真正创业干起来了，所需要做到的就是吃苦了，这是我分享的第四点，不论什么行业，创业者的付出必定比一般从业者高许多。就拿工作时间上看，创业者是没有下班时间的，每周工作时间都要高于100小时，特殊是在起步的创业阶段，像我做的这个项目，需要奔走于江宁城中仙林浦口，时常早上8点出门，晚上10点才干回来，回来还有工作要做，直到凌晨才干歇息。还有就是创业者的状态，必须永恒保持向前的冲劲，一旦领头者有所歇息，合作伙伴或员工自然没有了精神上的动力，企业就会停滞不前，被虎视眈眈的竞争对手轻易超越。

第五点我想谈谈创业成功与失败，其实真正创业过或者做过项目的朋友应该能体会到，成功不是某一天就突然达到的，同样失败也不是某一个重大失误就万劫不复。在做企业的过程中，天天每个阶段都会有许多成功与失败，有时候大家晚上坐在一起分享一个阶段的胜利喜悦时，一个电话打来，某个环节出了问题或又遇到新的艰难，这种上天入地的事时有发生，其实失败挫折并没有什么，只要能在第一时间去冷静面对并解决，并不会对企业发展造成负面影响。反而企业面对危机的处理能力会有明显提高。

最后我想说的是，多多关注行业动态，能够分析政策，是创

业者，企业家的必修课，刚创业，不要抱着改变世界改变行业的心态去做，初创企业规模小，意味着灵便好转向，创业初期，活者才是最重要的，要去不断完善企业，以适应环境。冯仑是以蹲着的心态形容民营企业家的，更何况是初创小企业。