

2023年惠风计划培训心得体会(精选6篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。那么你知道心得体会如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

惠风计划培训心得体会篇一

__年8月8日至11日，我参加了由阜阳市委组织部和阜阳市人事局、财政局、阜阳市农广校共同举办的大学生村官创业培训班，此次培训对象是全市第二、三批的在职村官，共129人参加了培训。虽然时间短暂，但通过这样一个培训，使我对创业尤其是大学生村官创业有了一个更新更深刻的认识。在认真听取了授课教师富有激情而贴近实际的讲课后，我深刻认识到创业不仅仅是一个成功创办企业的过程，也是一个锻炼自我，提升个人素质和人生价值的过程。

这次培训内容丰富全面、形式多样、组织有力、领导重视。开班仪式上市委组织部副部长潘典华从思想认识、实践能力和自身修养方面做了动员讲话，使我们更加坚定了通过创业培训增强创业能力和信心。培训期间，授课教师向我们阐述并讲解创业的各种知识，以及创业资金筹措、企业管理、创业计划书的制作等。

大学生村官创业是一项充满挑战的事业，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，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。

一是必须要有一个好的可行性的创业计划书。要想创业，并且取得成功，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，是农业还是服务业或是其他。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。

二是要通过艰苦的环境磨练自己。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，才能取得成功。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。李源潮部长有一句话说得好：“艰难困苦，玉汝于成。”只有经历了艰难的环境，吃得千万辛苦，我们才能最终锻炼自己，取得成功。

目前，国家对农村的政策扶持力度逐年加大，农村这个舞台有广阔的发展空间。我们大学生村官干事创业的机会多，我力争：在工作态度上做到肯干、在工作精神上做到实干、在工作技巧上做到会干，坚信在农村这座大熔炉里一定能锻炼成材，在农村这片广阔天地里一定能快速成长，真正成为本村经济发展、社会稳定、政治文明的带头人，成为为农民群众办实事、干实事的当家人。

惠风计划培训心得体会篇二

我是一位普普通通的小学一线教师。这次有幸参加了20__年“国培计划”——中西部农村中小学教师远程培训在“德宏小学体育班”学习。在此我要感谢学校领导给了我参加这样一次难得的学习和交流的机会，让我聆听到专家们的精彩讲座，分享到许多优秀教师的教育教学成果和先进的教育经验理念。参加这次学习是自己的一种荣誉，更是一种责任，我非常珍惜这次难得的学习机会。

在此请允许我谨代表参加培训的学员感谢中国教师研修网为我们提供了这么好的学习空间，感谢“国培计划”为我们提供这个难得的学习机会，向所有的领导、专家、老师和工作者们致于最崇高的谢意！自参加这次“国培计划”的学习以来，我始终得到了“德宏小学体育班”徐品相辅导教师的鞭策与帮助。特别是徐教师曾提到过的一段话令人记忆犹新：“知是行之始，行是知之成，知易行难，贵在坚持。唯有文字与文字的累积，才能开启国培研修的大门；唯有语言与语言的交流，才能荡涤我们的心灵；唯有思想与思想的碰撞，才能产生无比绚丽的智慧之花。”这段话高度概括了我们这次培训学习的目的。我们要把这个理念消化在今后漫长工作过程中去。

参加这次培训我最大的收获是专家精彩讲座和名师优秀课堂实践对我思想上的冲击与震撼。让我对自己的本职工作，特别是体育教学有了更加系统和清醒的认识，让我在教学工作中有了更加坚实的理论基础，让我在课堂上变得更加得心应手。

通过培训交流学习，使我对体育教学的内涵有了新的理解，接触到了许多新课程形式下的新理念，领略到了许多优秀教师的课堂风采，并在自己的脑海中形成了许多新思路新想法，我们不是要照搬照抄，而是要认真学习和合理借鉴；我们不是要让自己的课堂变成某某的复制品，而是要因地制宜，取

长补短，实现课程目标要求与课堂实际的有机整合。

一、学习新理念，形成新思想，开启新局面

通过观看学习《义务教育课程标准实验教材小学体育教师用书》使我们对体育课程标准有了全新的认识，夯实了我们广大参训学员的教育理论。专家老师们深厚的学术造诣和独特的视野见解都留给了我深刻的印象，他们带领我们走进了中国体育发展的过去和现在，让我们明白了发展体育的重要性和紧迫性。在听了上海市静安区教育学院附属学校张人利老师题为《后“茶馆式”教学》的讲座让我们产生了共勉，他不但对建设新型学校教学模式提供了很好的借鉴，为我们开启了新课程理念下体育教学新局面。

二、积极思考，求真务实，提升教学水平

通过观看重庆市江津区支坪初级中学焦盛利教师《分腿腾越跳山羊》等课堂实录，让我领略他们教学风采，也促进了我对自己课堂教学进行反思。他们在课堂上为学生发展提供了空间，为学生平等参与提供了机会，让学生在宽松的环境中体验成功，健康成长；他们构建了活泼的课堂氛围，严谨的课堂秩序，合理的课堂活动，激发了学生的学习兴趣，让学生在快乐的活动中得到锻炼。我经常把学到的教育理念与学校其他教师一起分享，意在完善自己的理解并有效的落实到课堂教学实践中去。我也积极探索因地制宜地构建自己的教学课堂，如让只有一个篮球的一节体育课，充满了学生的欢声笑语，让学生玩得不亦乐乎，意犹未尽。圆满地完成了课前拟定的教学目标。

三、树立终身学习观念，力争上游，尽职尽责

忙碌而又充实的培训交流学习让我们开拓了视野，增长了知识，获得了许多宝贵教学经验和教学技巧。专家们深厚的知识底蕴，老师们灵活把握的课堂教学教法都是我们学习和借

鉴的楷模。这些先进的教育教学理念需要我们在实际工作中不断的去实践和认真揣摩，这些先进的教育教学理念也不可能在自己的教学实践中收到立竿见影的成效，但是只要我们坚持不懈，积极探索，这些先进的教育理念就一定会在我们今后的教学实践中发扬开去，并会在我们今后的教学实践中起到持续的指导作用。正如老百姓们常说的那句俗语一样：“师傅领进门，修行靠个人。”培训是短暂的而学习则是终身的，培训为我们指明了方向，也给我们留下了更多思考的空间。

让我们行动起来吧，带着培训的收获，带着满腔的热情投入到教育教学工作中去，举一反三，探索反思，就一定能让我们在今后的教育实践中成长起来，使自己的教学水平和教学能力更上一个新台阶。再次感谢“国培计划”这个平台为我们提供了这个难得的学习机会，我们一定要以此为契机，继续学习，为我们的教育事业，为我们边疆孩子们的健康成长而不懈奋斗！

惠风计划培训心得体会篇三

不知道有多少人看过《半泽直树》？20xx年7月在日本tbs开播后，迅速蹿升了收视率，并且最后一集创下了“关东地区42.2%，关西45.5%”的超高收视率。同时荣获了多个奖项。该剧是由一颗塑料螺丝所引发的世纪大决斗。半泽父亲因为生产的螺丝主要供应的公司驹田工业破产后，想产业中央银行提出融资被拒，受资金问题被迫，最终走向自杀一途。而儿子半泽直为报当年之仇，在大学毕业后选择进入了中央银行，利用自己的能力，突破重重危机，终于进入银行高层，并让当年不肯融资给他老爸的大和田晓(如今是东京中央银行中最年轻的常务董事)在半泽面前下跪道歉。

之所以会这么大篇幅的写到《半泽直树》，是因为《创业，生与死》里面，板仓在创业后半段——衰落时期，也曾大幅度的描述了他和银行之间的利益瓜葛，从最开始的银行宠儿，

到成为银行人口里的“信用度为零”，最后关键时刻，因为住友银行决定不再贷款给hypersystem时，如多诺骨牌效应一样，其他的银行看到住友银行的态度，也都决定不再贷款给板仓，虽然有当时的时代背景关系(银行系统要求提高自有资本比例，所以需要进行信贷收缩)，但是通过作者的重笔画描述，银行的突然中止贷款和后来银行的各种可耻做法，总是让我的脑海时不时想起《半泽直树》里半泽老爸跪着求银行融资的那一幕，虽然板仓并没有到下跪的地步，可是银行所扮演的资本嘴脸，还是能从中窥看一斑。

我一直在想，如果说板仓一开始选用的不是住友银行，而是兴业银行或者其他银行，或者说一开始就不对银行报以太大希望，或许结局应该会有所不同，当然结局已经发生，这段创业已经成为他人生的重大历史，他始终无法回头去重新选择另一种做法。每一个决定其实都是基于自己的经验和经历所做出的判断，没有如果，没得回头。

《创业，生与死》可以说是板仓雄一郎的创业过程的自我剖析，整本书从他参加破产会议开始进行回忆，讲述了出生医生世家的板仓如何因缘际会走上创业的道路，并且在创办第三家公司hypernet的时候开始在日本媒体界崭露头角，同时当时的日本正好处于第三次风险投资投资热潮，多媒体以及计算机，互联网热潮，日本金融市场的大改革这些利好的条件(即天时和地利)，且由于之前已经有了游戏软件的创业经验以及在前2次的创业过程中累积的人脉(即人和)。板仓可谓顺风顺水的利用自己的才能，一夺先机的开启了hypersystem这个项目。要知道这个项目提到用户数据库，在中国，今天才算是刚刚为大众所知，板仓却在96年，在计算机刚开始为我们所熟知的时候，就懂得利用这个赚钱，他真的是天生it神童。并且他通过这个项目勇夺了日本财经界重要奖项日本“新商务大奖”以及“经济产业大臣奖”，并成为“日经新闻”头版的常客，甚至策划到美国上市。项目虽然前景很好，可由于板仓本身的管理经验及各种问题，并且如我前面

所叙述，银行相关贷款抽离等问题，最终于1997年11月25日决定申请自愿破产——负债37亿日元。从银行争相吹捧的it宠儿到沦为各个银行唾弃的对象，板仓只用了2年的时间。而这2年的时间所经历的事情和问题，是所有中小企业在创业时期必定会遇到的各种问题，从产品到管理，从组织到策划，从战略到经营，当你踏上创业的道路开始，这些都要一一面对一一解决。

本书的由黄悦生翻译，原版我虽然没看，不过本身日语和中文就有很多相同的，并且邻国关系，所以不像英语翻译中文有时候会比较晦涩难懂，整本读下来很流畅，而且翻译应该算是比较到位。不失为一本好译本。

20xx年中国经济下行太严重，吴晓波因为自媒体热，开通了腾讯自媒体频道，我每次都会在他的广告中听到这么一句话：“成功不可复制，失败或可避免。”特别是他的两本《大败局》更是通过剖析中国中小企业的失败，让世人能踩在前人的经验上，避免创业过程中的常规性错误。与大败局中浓缩的故事相比，《创业，生与死》这本长篇的传记，或许能够更深刻的跟我们揭露创业道路要面临的问题。

现在很多中小企业的老板都是身兼数职，既是董事长，也是总经理。创业初期自己想战略，公司步入正轨后，还是把握实权不肯放。但实话，每个人的强项有所不同，能够既打江山，又守江山的老板，真的很少，很多企业到一定时间都会选择外聘总经理或者内部提升员工上来担任总经理，来规避公司的瓶颈。就如作者后来在剖析自己的时候，也说到，其实他并不擅长日常业务经营，譬如人事、财务、总务的管理以及和金融机构打交道等等，他感兴趣的，是所谓“创业家”的工作——策划事业的发展前景，然后为了实现它而招兵买马，制定事业计划，促进其发展。每个人都有自己的长板和短板，就如小米雷军提到，现在创业只有不断加强长板，方能甩掉对方，而不是再如过去那样，去优化短板。

我想板仓如果打算再东山再起，其实只是时间的问题罢了。

惠风计划培训心得体会篇四

2015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。

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。

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。

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。

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。

3

惠风计划培训心得体会篇五

都说钱难挣，屎难吃，前几年我确实有这种体会。

20__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，现代人就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，因为这在我的意料之中。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！

惠风计划培训心得体会篇六

创业成功的书读过很多，创业失败的文章也看过很多，但由创业者亲自执笔，记录并总结自己创业失败的书非常少。所以，这样的书，就显得特别珍贵，读这本书，也就有了很多不太常见的特别感触。

首先，我理了理作者板仓雄一郎的学生时代。虽然板仓讲的比较潦草简单，但我觉得这段经历却很重要，因为正是他的学生时代，奠定了他创业的基础。板仓在念高中时，不是个好学生，没能考上大学。后与父亲吵架，离家出走，后来虽然勉强考上了一家不怎么样的大学，但他没有去上，去打工了。他在高中时代，就爱好电脑，在高三就有了自己的电脑，并编写过很多软件，其中有一个类似于后来的microsoft excel。说真的，这样的条件，这样的基础，在当时(1980年代)，是非常少见的，所以，作者后来从事与软件和互联网有关的创业，其实也就不是个什么奇怪的事情了。这个基础是高中时代就已经打起来的，在正式谋生或者创业之前，他就已经具备了很多人所不具备的条件。这跟更早的比尔盖茨，更晚的李想，其实是多么的相似。这也就符合了我们喜欢套用的那句话：成功的原因，都是相似的，失败的原因，各有各的不同。

其次，板仓其实没有真正的工作经验，几乎一开始所累积的，就是创业经验。怎么说？他说是去打工，其实进了一家只有几个人的游戏公司。这么小的公司，遇到什么问题，肯定都是共同应对和经历，而且，这么小的公司，也没有所谓的管理而言，也就没有了所谓的职业成长通道。这样的公司里，要么就跟着老板一起发大财，要么就有了基础自己单干。而板仓没有能跟着老板发财，所以，他一有机会，选择的是创业，而不是去打工。这一点也不奇怪，因为他的工作经验，其实就是创业经验，他的高中基础和他的第一份职业经历，基本就决定了他一生的走向。

第三，板仓的个性，促使他成了一个连续创业者。在开始本书重点描述的hypersystem公司创业之前，其实他已经创立过三家企业，一家是他20岁时创立的游戏公司，算得上是一次成功的创业，但作者到23岁时，对其不满，对已经运行了三年的公司经营心生厌倦，于是第一家公司挂了。不久，他创立了第二家公司，是关于语音通讯的，大获成功。而来，又创办了与地二家公司相似的企业，之后，才是他重彩描绘的hypersystem。板仓的性格，决定了他会是个连续创业者，因为他聪慧，敏感，极其喜新厌旧。聪慧和敏感，使得他能捕捉住新的创业和机会，但喜新厌旧，就意味着他很难专心经营好一家企业。某种意义上讲，他会是个好的打天下的人，但却不是个好的守天下的人。所以，他成功和失败的基因，其实早都已经种下了。只是需要时间来发展和演绎而已。所谓性格决定命运，是也。

1) 板仓没有工作和管理的经验和知识积累，因为他几乎一开始就进入了创业经历和创业模式，所以他的知识更多积累的是如何创业的，而不是如何工作和管理的。但显然，后期他也没有在管理方面下过苦工，从hypersystem故事里可以看出，他更多的是在做创意和营销的工作，而不是着眼于整体的规划，和内部管理制度的完善和调整，在人员的培养上，也并没有怎样下工夫，基本是以挖人为主。这就使得他的公司缺乏向心力和凝聚力。这些隐患在公司高速发展时看不出来，可一旦遭遇挫折，就一定是问题，企业的问题，首先还是人的问题，没有解决好人的企业，是很难发展起来的。到后来，经营出现困难时，板仓所侧重的，还是如何筹措资金的问题，自始至终，他都没有着眼于培养团队，所以，最后发展到无人可用，也就不难理解了。

2) 合作伙伴的选择有问题。板仓早期的成功，得益于他有个好伙伴，滨田。滨田不居功，不抢风头，默默支持，基本都是在板仓成功时默默退出。但后来，在创办hypersystem。板仓选择的是国重，此人是银行体系里面出来的精英，而且是

站在银行的立场来思考问题的，而不是作为一个创业伙伴单纯的身份来合作的，这就使得他所有的合作意图和算计，都以银行和自己的职位、利益为出发点。但板仓经历太少(几乎没有职场经历，所以无法以职场人的思维来理解这类人)，识人不足(板仓相对这种江湖沉浮的人而言，看问题的角度过于单纯)，却选了他当做创业的主要伙伴，这导致在最后生死存亡的关头，国重先生背后插刀，收回资金，却不再贷出，加速了hypersystem的死亡进程。这归根结底，还是板仓的经历太少造成的。

3)板仓没有为自己决定要做的事情学习相关知识。板仓雄心勃勃，要到纳斯达克上市，但他的决定，基本就是一个灵感，一个闪念，别人的一个提醒或者一句称赞，而不是经过理性的思考，也没有为了自己下的决定，去花时间系统学习自己要做的事。他决定要去纳斯达克上市，连上市基本要做的准备工作都没有概念，就干起来了；他要在美国开公司，在日本的母公司连软件都好没有开发出来的情况下，就做了，一堆钱就砸进去了；上一个烂摊子还不知道怎么收拾呢，又在韩国开起分公司来了……这些过于随意和缺乏基本常识的决定，之所以做的这么荒唐，跟板仓的疏于学习的个性有极大的关系。

但无论如何，还是应该感谢作者，感谢他未多加修饰，如此真实地写下了自己的这段经历。