

2023年创业实训个人总结报告(通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

创业实训个人总结报告篇一

在本学期的学期末，我们开展了为期半个月的创业实训，其目的在于培养我们的自主创业精神，为以后的就业或自主创业打下基础，企业创业实训个人总结。近几年，大学生毕业数量逐年增多，有相当一部分的大学生在毕业时同时面临着失业，因此，大学生的就业前景依然是不乐观的，大学生的就业前景不乐观，影响到了许多方面的发展。一方面，大学生毕业后找不到工作，另一方面，有些企业的技术性人才仍有大量缺口，形成了需求的不对等性。为此，学校为了培养我们的自主创业精神，更为了我们的发展，特地在本学期末开设了创业实训课程，借以培训我们相关的自主创业知识。

本次实训有5位老师对我们的整个实训过程进行指导，另外，本次的实训主要从项目投资机会分析，项目技术可行性分析，项目地理位置分析，项目经济可行性分析和项目风险性分析等5各方面对自主创业进行相关的知识培训。

在实训开始之初，我们划分了学习小组，通过小组内讨论使小组内成员各有分工，负责不同的方面，分工的主要依据是小组内成员的个人所长，这样做可以使每位成员的才能都得到发挥，这样也能充分调动每位同学的积极性，使小组作业更好更快的完成。

在明确了分工之后，每位成员针对自己所负责的范围展开了

相关知识的调查，调查方式多种多样，如，去图书馆查相关资料，通过网络查询到对自己有用的信息。并对这些信息的筛选，找到对我们的研究有用的信息。

我们小组内成员聚在一起，讨论我们的创业计划，小组成员各抒己见，发表各自的看法，相互补充，相互给对方的看法找出不足之处，通过讨论，各成员都得到了进步和提高，通过讨论，最终确立了我们小组的创业计划，创业主题以及小组人员的分工。通过小组内学习，我们可以听到更多的声音，同时也发现了自己的想法所存在的不足之处，加深了我们对课题的了解程度。

我们首先对本次实训所要达到的结果有了一个大致地了解，通过指导老师细心地指导，我们对本次实训的目标有了一个初步的认识，加深了我们对这次实训的认知程度，工作总结《企业创业实训个人总结》。

实训开始了，我们首先对项目投资机会分析的有关知识进行了学习，我们对所要调查的范围进行了明确，设计并开展了问卷调查，并对调查问卷结果进行分词，的出来我们所需要的结论。通过这部分的学习，让我学习到了生活中时时处处存在无限的商机，在生活中要善于发现周围存在的各种商机，并去好好把握机会，说不定这就是我们人生的第一桶金。在这部分的学习中，我们学到了什么是投资，了解了商业企业的概念。我们确立了项目的主题，并围绕着这个主题进行了讨论，并对本地区的市场经济发展有了一个初步的认识，项目投资机会分析，是本次实训课程的开始，同时也是自主创业所必须经过的重要步骤。

在的形态等，相关知识。学习完这一部分后，让我对开店的地理选址有了了解。如，该从哪些方面去选择一个店铺的位置，怎样处理好与周围相关行业竞争者的关系等。另外，一个好的选址可以带来更多的人流量，提高店铺的人气，直接影响到了店铺的生意，影响到店铺的长久发展。我学会了从

哪些方面去考虑店铺的选址，如交通，人员的稠密程度，人流量等因素，并对该区域内人口的分布做了分析，对该区域的发展前景做出了预测，最终确立了我们店铺的位置。

接下来，我们对项目技术可行性进行了分析，在这一部分的学习中，我们完成了如下目标，完成了店铺平面图的绘制，进行了组织结构的分析，确定了经营产品的价格定价策略，在这一模块的学习中，我觉得比较重要的知识点，一是店铺位置平面图的绘制，包括各个部分的绘制，每个部分的绘制要求我们要认真，考虑问题要全面，尤其是细节方面，更要求我们不能忽视任何细节问题，平面绘图要求我们认真，细心。在绘制平面图时，我不仅学到了相关的画图知识，还学到了环境布置的学问，如色彩搭配，环境人机学，让我学到了很多有用的知识。

正意义上的自主创业。

学习完最后一个模块—项目风险性分析后，我们已经对自主创业开店有了一个完整意义上的了解，做任何事情都存在相应的风险，自己开店也不例外，这里存在的风险主要分为两大类，一类是内部风险，既自己的内部经营，经营是否妥当，关系到了店铺的发展与生存，因此要经营好一个店铺，首先是自己必须掌握相关的经营及管理知识，能够对自己的店铺的发展负责对自己的店铺有一个整体上的把握，能根据现实的经营状况制定下一步的经营计划，并能处理好与顾客之间的关系，更好的发展。

两个星期的实训课程渐渐的接近了尾声，在这一时期的学习中，我学到了很多新的知识，通过对整个过程的学习，让我了解到开店所经过，所必需的经过的步骤，对一个自己所看好的行业进行行业分析，进行店铺选址，在店铺的选址时，所要考虑道德种种因素等。在进行店铺技术可行性分析时，充分考虑顾客的需求，色彩的搭配等因素，在进行经济可行性分析时，应注意成本的控制，其中重要的是对可变资产的

控制，只有做好了成本控制，才能有盈利的可能。

本次的实训就这样结束了，但这次实训给我带来了很多的知识，这次的创业实训学到的虽然只是理论层面的知识，但我相信，有了这些理论上的知识，才能在日后的创业中找到一个属于自己的基点，发挥自己的所长，不断地去努力，创造出属于自己的一片天空，虽然有差距，但我会向着这个目标不断前进。

创业实训个人总结报告篇二

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。看这周围也有亲戚朋友相继创业，多年并没有去的很大的成就，了解到必须要通过认真的学习才能更好的为将来的创业打好基础。创业实训课程帮助我一步一步地捋理创办企业的思路。经过上课后，我将能决定自己是否适合创办企业。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，创业实训课程帮助我们早做准备，起到一种很好的监控效果。

在教学课程中，老师给我们讲述了创办企业的各种要素，要懂得怎样进行swot分析，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。

创业实训，使我意识到怎样判断是否适合创业，为自己找到一个好的创业项目；可以优先申请获得小额担保贷款，用于创办企业的启动资金；可以制定企业人力资源计划、市场营销计划和财务计划；还能明确经营谋略是小企业持续发展的根本保障，我们才能有效的赢得市场和客户。

在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。

培训课上，老师首先给我们介绍了当前的就业形势，面对严峻的就业压力，现在的大学生也被列入了困难群体的社会发展趋势下，选择创业无疑是社会的必然，当然的选择。在上课的初期老师让我们各自介绍了自己的创业的思路，我将自己的想开办个大型的农业种植销售包装的思想提了出来，老师也给了建议有几个同学也比较认同我的想法。不过最后我还是参加了另外一个模拟的创业的公司。大连星锐咨询有限公司。我担任产品部经理，对企业涉及到的定价都是由我完成，不过我们还是每次的想法都是大家一起来探讨最后得到了总结。碰到问题我们一起解决。培养了团队意识，解绳子的游戏也让我们知道了在真正的企业是怎么通过一般的小游戏来巩固企业员工的团队意识的。对于真正的企业我们的一般的了解程度还不够，可惜课程时间太短，我只是片面的了解到了创办企业的基本事项。我还是认识到深刻的了解到一个好的企业的团队是多么的重要，每次要完成老师的布置的作业，一个人是不可能完成的，包括企业的产品的定价企业的组织结构，企业的形象外包等等。

最后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，不能眼睁睁地看着机会流失，肥田都往

外流。“思路决定出路，观念决定贫富”，我们只有不断地更新旧的老式的管理理念，不断地创新和改革制度，才能引领出一个好的企业，在社会优胜劣汰的规则里才能保持自身的竞争优势，与时俱进才不至于落后于发展的步伐。要经营好一盘生意，就像一个成长的过程，培育很重要。总之我们必须把握好当前的机会好好的利用身边的资源来提升自己的能力价值，根据自身条件合理的为自己打造一片未来的天空。创业的话题是永恒的，但创业的选择是需要谨慎的。

创业实训个人总结报告篇三

自从我在大学生活动中心听了大学生讲座以后，它使我感受颇深。它让我知道了什么才是大学中的坚持不懈，什么才是坚韧不拔，什么才是真正的顽强拼搏，什么才是打开知识殿堂大门的那把金钥匙。

这时，我才真正明白，大学生生活的意义所在，不是整天泡在网吧打游戏，不是成天陪着女朋友去逛街散步，也不是闷在寝室里做宅男睡大觉。他们没有把大学当成缓解高中疲惫的游乐场，而是将大学作为实现自己伟大理想的绚丽舞台。听他们的讲述，让我深刻的体会到他们内心深处那永不服输的傲人精神，他们不向困难低头。无论现实生活的处境是多么坎坷，他们总会微笑相待，把它们当成是自己生命中的宝贵财富。他们骨头中的那份坚韧不禁令我佩服，同是学生，为何他们可以，而我却无法做到，我从不相信上帝会偏爱任何人，我会用实际行动来证明，我不次于任何人，我要做人上人！

高中三年，磨练了我的意志，充实了我的大脑，但也束缚了我的思想，中国的应试教育，使我迫不得已去全力备战高考。一切行动都是为了分数，一切讲题思路都要贴近于答案，它捆住了我的大脑，更谈不上什么创新。我当然不甘于现状，我要崛起！我要有自己的理想，要有自己的目标！

大学，它正是一个展示自我，发展自我，实现理想的广阔平台。它可以给予我们充实的自由空间，只要有理想，有远大的志向，有一颗坚持不懈，永不服输的心，我相信，心中的理想，我们必将实现。

望着明亮灯光下那绚丽的舞台，看着一个接一个学长讲述自己的. 光辉事迹，我暗自下定决心，这个舞台迟早有一天会属于我，属于那个充满理想，怀揣梦想，坚持不懈的90后男孩。

创业，是我这个二十岁男孩心中一直的梦，大学给我足够的舞台来施展我的才华，而不是让我们去懒惰去任意挥霍。创业，这个伟大的理想现在或许离我遥不可及，但听过学长们的讲述之后，我觉得奋斗之后近在咫尺，我相信，经过大学的磨练，我必将会追逐我的梦想！

创业实训个人总结报告篇四

在本学期的学期末，我们开展了为期半个月的创业实训，其目的在于培养我们的自主创业精神，为以后的就业或自主创业打下基础。近几年，大学生毕业数量逐年增多，有相当一部分的大学生在毕业时同时面临着失业，因此，大学生的就业前景依然是不乐观的，大学生的就业前景不乐观，影响到了许多方面的发展。一方面，大学生毕业后找不到工作，另一方面，有些企业的技术性人才仍有大量缺口，形成了需求的不对等性。为此，学校为了培养我们的自主创业精神，更为了我们的发展，特地在本学期末开设了创业实训课程，借以培训我们相关的自主创业知识。

第一天：我们大家一起去布置了我们的小摊位，彩绘了“精彩在袜”也就是我们的`店名，总之我还觉得挺不错的，相当漂亮呢。第二天：今天开始了我们正式创业了，心情有点激动啊，毕竟是第一次做这种事情，也有很多担忧，下课了，同学们都来到我们小摊前挑选着她们喜欢的款式，不时还被别的摊位的叫卖声吸引，不过我们今天卖得还不错呢！

第三天：每个办公室的老师都来捧场了，哈哈，谢谢她们，感觉生意好得多呢。

第四天：袜子今天卖的差不多了，没想到啊，现在越来越有信心了呢！

第五天：我们得重新补货了，又进了点袖套之类的，这样顾客的选择应该比较多。

第七天：第三批了，我们都是少少进货，资金不多嘛，反正都断断续续卖着，我们这个袜子利润也不大。

第八天：我们小组成员商量着卖完这批就不卖了，这次实训也快结束了，我们总共赚了100多呢，还余几双卖不出去的款式，各自分了。

创业实训个人总结报告篇五

创业实训个人总结范文怎么写?总结就是对一件事情的总体概括，那么创业实训总结怎么写?下面就是关于创业方面实训总结哦，欢迎大家阅读!

在本学期的学期末，我们开展了为期半个月的创业实训，其目的在于培养我们的自主创业精神，为以后的就业或自主创业打下基础。

近几年，大学生毕业数量逐年增多，有相当一部分的大学生在毕业时同时面临着失业，因此，大学生的就业前景依然是不乐观的，大学生的就业前景不乐观，影响到了许多方面的发展。

一方面，大学生毕业后找不到工作，另一方面，有些企业的技术性人才仍有大量缺口，形成了需求的不对等性。

为此，学校为了培养我们的自主创业精神，更为了我们的发展，特地在本学期末开设了创业实训课程，借以培训我们相关的自主创业知识。

本次实训有5位老师对我们的整个实训过程进行指导，另外，本次的实训主要从项目投资机会分析，项目技术可行性分析，项目地理位置分析，项目经济可行性分析和项目风险性分析等5各方面对自主创业进行相关的知识培训。

在实训开始之初，我们划分了学习小组，通过小组内讨论使小组内成员各有分工，负责不同的方面，分工的主要依据是小组内成员的个人所长，这样做可以使每位成员的才能都得到发挥，这样也能充分调动每位同学的积极性，使小组作业更好更快的完成。

在明确了分工之后，每位成员针对自己所负责的范围展开了相关知识的调查，调查方式多种多样，如，去图书馆查相关资料，通过网络查询到对自己有用的信息。

并对这些信息的筛选，找到对我们的研究有用的信息。

我们小组内成员聚在一起，讨论我们的创业计划，小组成员各抒己见，发表各自的看法，相互补充，相互给对方的看法找出不足之处，通过讨论，各成员都得到了进步和提高，通过讨论，最终确立了我们小组的创业计划，创业主题以及小组人员的分工。

通过小组内学习，我们可以听到更多的声音，同时也发现了自己的想法所存在的不足之处，加深了我们对课题的了解程度。

我们首先对本次实训所要达到的结果有了一个大致的了解，通过指导老师细心地指导，我们对本次实训的目标有了一个初步的认识，加深了我们对这次实训的认知程度。

实训开始了，我们首先对项目投资机会分析的有关知识进行了学习，我们对所要调查的范围进行了明确，设计并开展了问卷调查，并对调查问卷结果进行分词，的出来我们所需要的结论。

通过这部分的学习，让我学习到了生活中时时处处存在无限的商机，在生活中要善于发现周围存在的各种商机，并去好好把握机会，说不定这就是我们人生的第一桶金。

在这部分的学习中，我们学到了什么是投资，了解了商业企业的概念。

我们确立了项目的主题，并围绕着这个主题进行了讨论，并对本地区的市场经济发展有了一个初步的认识，项目投资机会分析，是本次实训课程的开始，同时也是自主创业所必须经过的重要步骤。

在的形态等，相关知识。

学习完这一部分后，让我对开店的地理选址有了了解。

如，该从哪些方面去选择一个店铺的位置，怎样处理好与周围相关行业竞争者的关系等。

另外，一个好的选址可以带来更多的人流量，提高店铺的人气，直接影响到了店铺的生意，影响到店铺的长久发展。

我学会了从哪些方面去考虑店铺的选址，如交通，人员的稠密程度，人流量等因素，并对该区域内人口的分布做了分析，对该区域的发展前景做出了预测，最终确立了我们店铺的位置。

接下来，我们对项目技术可行性进行了分析，在这一部分的学习中，我们完成了如下目标，完成了店铺平面图的绘制，

进行了组织结构的分析，确定了经营产品的价格定价策略，在这一模块的学习中，我觉得比较重要的知识点，一是店铺位置平面图的绘制，包括各个部分的绘制，每个部分的绘制要求我们要认真，考虑问题要全面，尤其是细节方面，更要求我们不能忽视任何细节问题，平面绘图要求我们认真，细心。

在绘制平面图时，我不仅学到了相关的画图知识，还学到了环境布置的学问，如色彩搭配，环境人机学，让我学到了很多有用的知识。

正意义上的自主创业。

学习完最后一个模块项目风险性分析后，我们已经对自主创业开店有了一个完整意义上的了解，做任何事情都存在相应的风险，自己开店也不例外，这里存在的风险主要分为两大类，一类是内部风险，既自己的内部经营，经营是否妥当，关系到了店铺的发展与生存，因此要经营好一个店铺，首先是自己必须掌握相关的经营及管理知识，能够对自己的店铺的发展负责对自己的店铺有一个整体上的把握，能根据现实的经营状况制定下一步的经营计划，并能处理好与顾客之间的关系，更好的发展。

两个星期的实训课程渐渐的接近了尾声，在这一时期的学习中，我学到了很多新的知识，通过对整个过程的学习，让我了解到开店所经过，所必需的经过的步骤，对一个自己所看好的行业进行行业分析，进行店铺选址，在店铺的选址时，所要考虑道德种种因素等。

在进行店铺技术可行性分析时，充分考虑顾客的需求，色彩的搭配等因素，在进行经济可行性分析时，应注意成本的控制，其中重要的是对可变资产的控制，只有做好了成本控制，才能有盈利的可能。

本次的实训就这样结束了，但这次实训给我带来了很多的知识，这次的创业实训学到的虽然只是理论层面的知识，但我相信，有了这些理论上的知识，才能在日后的创业中找到一个属于自己的基点，发挥自己的所长，不断地去努力，创造出属于自己的一片天空，虽然有差距，但我会向着这个目标不断前进。

时光匆匆，为时8次创业实训课程拉下了帷幕，在这段日子里，和同学老师度过了难忘的时光，尤其是和自己团队里的队友们，大家聚在一起，有着同样的目标，同样的激情，我们一起发现问题，一起解决问题。

来自不同学院不同班级的同学因为创业而相识，我们在创业里汲取知识，在创业里建立友情，在创业实训中成长。

当初还没有上课的时候，感觉这就是一门简简单单的创业选修课，但是当我第一次踏入班级的时候，同学们的笑脸，以及老师那独特的“破冰”活动，让我留下了深刻的印象。

我便知道这不是一门浑浑噩噩的课程了。

果然，老师别具一格的教学方式，新颖独特的上课活动都让我无法忘怀。

一位老师，三十七位学生，八次课便这样紧紧的联系在一起。

课程中最让人记忆犹新的肯定是老师的那几个团队游戏。

简简单单但是却出人意料的游戏方式，通过合作、思考、对抗、互助等等方式，让我们知道了一个团队需要什么，一个公司需要什么样的团队。

在这些活动中，我们不断地完善自己的理念，不断改进自己

的想法，一次次提高自己的团队素质。

课程不多仅仅就8次，但是通过课堂上老师带领，我知道了公司是怎么建立的，我知道了一个合格的创业者需要什么。

小组中大家的团结配合，无私奉献也让我知道了团队是大家的，需要领导者，需要互助，需要智慧。

同样的理论学习让我知道了，怎么样去开展公司的业务；也让我意识到了，一个公司的建立与运行是何等的复杂。

在小组内的合作以及与其它小组的对抗之中，我也努力献策建言，努力做好自己的工作，活学活用老师传授的知识，同时结合自身的特点与特长，积极寻求自己的创业模式。

虽然课程已经结束了，但是课堂上老师的教导，同学的笑脸，多彩的活动将会陪我一生。

我是创业模拟公司“2号店”的总经理--000。

通过参加校创业培训活动，我从中受益匪浅，不仅学到了创业的有关知识，实训锻炼了我，让我从创业培训活动中体会到了艰辛和回报，还有一部不成功的小喜悦。

在培训的出其中，我们进行了一系列的模拟、游戏、实训、调查等仿真模拟实训活动中，使我对创业有了进一步的了解，“创业”这一词并非是我拿钱来投资一项活动，它具有多方面的构架，具有严格的紧密性、计划性、实施性等特性。

要想创业成功，要从不同角度去思考问题，对待事物要从利弊方面进行分析，学会怎样缩小弊，来增加创业利端。

在培训的中期中，我们队公司的构架的组成进行了细节分类，进一步对公司的各部门，各个环节进行设立、分析、计划、

实施、优化，其中对我印象最深的是对公司的swot的分析，分别从优势、机会、劣势、威胁四个方面进而细化介绍，要怎样增加优势，取得更多的机会，缩减对公司影响不好的劣势及威胁，针对swot分析，我感悟很深，不论是大到国家、事业单位，还是小到个人，我们在想在社会中立足，拥有跻身之地，我们要增加优势、机会，缩小不必要但有影响的劣势及威胁，不断增加我们的好的方面并让自己的长处能遮削短处，这样我们才能更好的把创业完善，进一步迈向成功。

在培训的末期中，我们从公司建立到最后各个环节的实施，开始优化，制定了公司概况，包括公司的成立名称、人员及人员分工，市场调查、竞争调查、环境调查、财务报告，(资产负债表、利润表)等，一步步紧接规划，我终于收获了喜悦，评委老师面对我们的演示，很是满意，这使得公司的模拟实训成功的结束。

这次培训使我懂得了很多，面对事物，视角不同将会出现不同的看待，在社交中，要与他人培养良好的交际关系，在今后的创业中也要有责任心、毅力、恒力、有长远的目标，不断完善自我、提高自我、升华自我。