# 创业实训个人总结

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-09-12

*第一篇：创业实训个人总结创业模拟实践个人日记在本学期的学期末，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...*

**第一篇：创业实训个人总结**

创业模拟实践个人日记

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。第六天：本组同学莫振南还自己进了点茶叶来卖，据说是他们广西的茶叶哦，竟然有人买，我替他偷笑了。人家肯定觉得我们的种类越卖越多了。呵呵

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。

**第二篇：创业实训个人总结**

创业实训个人总结

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。

在对实训2-项目地理位置分析学习后，我们学会了对周围地理环境进行初步的分析，经过分析，最终确定店铺的位置，分析了地区商圈的存在形式，分析了创业的时机选择，以及在此商圈内各个商铺的存 2 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。

在学习完经济可行性分析后，让我对开店有了一个更加深刻的认识，不当家不知柴米贵，直到自己真正开店时，才发现有那么多的地方需要用到钱，另外对资产的评估及对资产的折旧计算也是一个重点，经过周密的计算，才能算出开店所需要的总投入及在一定的时期内收回成本甚至取得赢利的方法，控制好成本支出，才能取得利益，也只有这样，才能在真正意义上实现收入，创造更大的价值，实现真 3 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。

**第三篇：创业模拟实训个人总结**

创业模拟实训个人总结

关于创业模拟实训的个人总结大家了解过多少呢？可能很多人都不是很清楚，下面就是小编分享的创业模拟实训个人总结范文，一起来看一下吧。

创业模拟实训个人总结篇一

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，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。

在对实训2-项目地理位置分析学习后，我们学会了对周围地理环境进行初步的分析，经过分析，最终确定店铺的位置，分析了地区商圈的存在形式，分析了创业的时机选择，以及在此商圈内各个商铺的存 2

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。

在学习完经济可行性分析后，让我对开店有了一个更加深刻的认识，不当家不知柴米贵，直到自己真正开店时，才发现有那么多的地方需要用到钱，另外对资产的评估及对资产的折旧计算也是一个重点，经过周密的计算，才能算出开店所需要的总投入及在一定的时期内收回成本甚至取得赢利的方法，控制好成本支出，才能取得利益，也只有这样，才能在真正意义上实现收入，创造更大的价值，实现真

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。

创业模拟实训个人总结篇二

短短17天的重庆中软国际卓越培训的实训已经接近尾声了，作为贵州大学计算机与信息学院的07级软件工程方向的学生，很荣幸这是我们第一次，也是代表贵州大学的第一批来到重庆西永微电子园区的中软国际进行实训的学员。或许是上天安排，我们千里迢迢从爽爽的贵阳来到炎炎夏日的重庆，重庆的温度居然在我们到来以后不像我们预想的那么热，或许是上天的眷顾。怀着惴惴不安的情绪，伴随激动的心情我们来到了中软国际的实训基地，进行了为期17天的实训内容。

在短短的17天里，我们经历了项目分组，我很荣幸成为了第9小组的组长，这相当于以后现实工作中的项目经理，说实话，这对我自己是一个很大的挑战。但是挑战自我又何尝不是一种勇气的表现了？随之，我们第9小组完美Idea项目开发团队成立了，我们有了坚定的团队理念，我们有着同样的勇气，因此我们也选择了更大的挑战。由于学校和中软国际这边沟通不是很好，导致中软国际的培训老师误以为我们学java 技术的同学比较多，然后事实恰好相反，学.Net的同学更多。由于考虑到培训老师能对我们进行更好的辅导和培训，在我们组所有成员的java基础接近于零的背景上，我们组毅然决然地选择了java方向。在接下来的项目开发中，我们小组成员都很努力地工作，每晚加班已经是家常便饭。在实训过程中，我们了解和熟悉了以后我们可能从事于软件行业中的工作环境以及工作流程，对于将来从事软件行业的我们来说，这是一个锻炼我们的机会，工欲善其事必先利其器。在项目开发中，我们团队也出现了一些意见不和，但是我们的团队的理念告诉我们：集思广益，海纳百川。正是由于我们对问题有着不同的想法，这样才能真正的集思广益，通过大家的不断沟通，很多问题我们都解决了，这是对我们自己的鼓舞，也是对我们沟通能力和理解能力的提升。

在实训中，加班对于很多小组来说，都已经是平常得不能再平常的事了，很多小组都是每晚加班到10点半，可想而知，这次实训的任务是十分繁重的，也预示了我们以后如果从事于软件行业，也应该有加班的觉悟和准备了。随着项目的进展和结束日期的临近，我们的系统也逐渐成形，看着我们的劳动成果，我们内心受到了极大的鼓舞。虽然系统中还有很多不足之处和没有完善的功能，但是对于我们这组接近于java 零基础的小组来说，利用java技术开发一个基于web的软件系统对于我们来说是巨大的挑战，但是我们却坚持下来了，感动小组的每个成员的不懈努力，虽然有些争执，但是都是为了我们的共同目标，一切的努力都得到了回报。

山高人为峰，我们真正了解到了这句话的含义。困难像弹簧，你强它就弱。你弱它就强。当我们不畏困难时，勇于挑战困难，挑战自己时，我们才发现我们又成长了。对于即将面临毕业的我们，以后的工作可能会比现在更加艰苦。正如加班的小组成员所说，今天的加班是为了明天的不加班，是啊，今天的努力是为了更好的明天。感谢中软国际重庆实训基地让我们了解到了很多，我们当初不成熟的想法也改变了很多，因此我们都从这次实训活动中受益颇多，这些东西都潜移默化地将改变我们以后的人生和事业。短暂的十七天，却留下了弥足珍贵的记忆，宛如一颗种子，埋进了我们每个人的记忆的深处，它留给我们的东西总有一天会发芽。

[创业模拟实训个人总结]

**第四篇：创业实训总结**

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、建康发展。作为大学生的我们有热情，有活力，有知识，有胆识，但对于初出茅庐的我们来说面临着经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈的劣势，这就造成了创业中可能有的盲目性和随意性。体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个连续阶段。大学生有益的创业活动将成为真正发挥自己才华、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，为此学校专门为我们大四的学生安排了模拟创业实训课程。

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。这次的创业培训课程帮助我一步一步地整理创办企业的思路。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。

此次实训主要分两个产业，第一期是食品业第二期是电子业，每期都是八个季度，操作流程都是一样的，所以我就来谈谈在食品业的创业过程中所体会到的感受。这次创业主要涉及到公司的6个部门，分别是：CEO，销售部，生产部，技术部，财务部，人力资源部。当然各个部门有各自的职责所在，也都有自己所要负责的重点，所以要按照流程来办理相关事务，其中业务最多，管的最广的就是CEO，所有部门的筹划都要经过CEO审核决定才能开始实施。人力资源部负责签订劳动合同和招聘生产工人和销售人员，技术部负责产品的研发和投入，生产部负责生产工人的培训、原材料的购买和产品的生产情况，销售部主要负责市场的开发和广告的投入，财务部则是控制好公司的账款财务，而CEO则是最为关键的一个职务，他掌管着公司的所有重大决策，比如生产车间的采购，生产器械的购买、销售人员的培训和公司的市场走向市场分布，以及怎么在不超出公司预算的情况下实现利益最大化。随人只是模拟操作，但是画面逼真到真的像是自己置身其中一样，看着屏幕里的自己走来走去忙来忙去的真的觉得特别累，看着账户中的钱一点点减少，真的觉得很着急，想要努力把钱挣回来让公司没有亏损。通过此次实训真的觉得作为一个创业者统筹规划的能力是很重要的，作为公司的领导人一定要对自己所做的每一个决定都特别慎重认真，以免给公司带来不必要的亏损。此次实训中我们组一直在像排名第一的九组学习，因为他们能在不贷款的情况下达到净利润几十万的程度真的是很优秀的，我们也在自己的操作中找到了不足之处，就是缺乏统筹规划，在做决策之前并没有考虑的很清楚，对自己公司的运营也没有掌握的特别好，不是库存太多货品积压就是订单交不上缴纳违约金，对市场的分配操作的也不是太好，以至于市场占有率太低。

所以要想成功的创业就要做到以下几大要点：

首先要明确目标。确定就业和创业哪个更适合自己。无论你应聘时高层管理人员还是普通职员，说白了就是跟别人打工，你所执行的工作就是服从。而要创业就要抓住市场机会，确立可执行的目标。创业不是随随便便的，不能意气用事，而要事实求是抓住商机。

第二就是创业计划书。通过调查和资料参考，要规划出项目的短期及长期经营模式，以及预估出能否赚钱、赚多少钱、何时赚钱、如何赚钱以及所需条件等。根据计划书的分析，再制定出创业目标并将目标分解成各阶段的分目标，同时订出详细的工作步骤。再有就是周密的资金运作计划。然后不断强化创业能力与知识。接着不断在实践中磨练。由于缺少社会经验和商业经验，大学生创业总是显得“心有余，而力不足”。所以可以加入行业协会，借此了解行业信息，学会借助各种资源结识行业伙伴，建立广泛合作，提升自己的行业能力。

当然盈利是做企业最终的目标。最后是能在失败中学会成长。创业就要面临一定的风险，当你对某项目有80%的把握时，你已经失去这块市场。风险越大投资回报率越高，失败也是在所难免的，失败也是为更好地解决问题，信心始终是人生的顶梁柱。

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，大学生选择自主创业要多一些理性。创业仅有兴趣和激情是远远不够的。还受到资金、人际关系、政策及所处环境等各方面的制约。创业的话题应该是永恒的，但创业的选择须慎重。

**第五篇：创业实训总结**

创业实训总结

时光匆匆，白驹过隙，一学期的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，有着同样的梦想，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，在创业里学习别人的优点······其实，我们在成长。

在当今这个社会，我们确实需要成长，因为我们不再是父母守护下的小树苗，我们需要经历风雨的磨练，这次的实训让我们在以后的磨练中可以有更多的知识发展自己。在整个教学过程中，刘老师给我们讲解了公司开办的整个过程，从公司名称的确定、注册，到市场分析，最后的资金管理，整个过程在刘老师的指导下一步步的走向成熟。更重要的是让我们从现实的角度去考虑问题，从更加实际的角度去认识问题，这是在大学里学不到的，即使到了社会上也要经历很长时间的摸爬滚打才能弄清楚的。

我是来自商学院的学生，实训课堂上的很多知识在课程中基本上都讲过，也许以前只是盯着课本看，知识的精髓并没有领略到，这次通过具体的讲解操作，更进一步的懂得了以前所学东西的内涵，也让自己深深体会到并不是知识学了没用，而是学过之后要学会使用。

通过此次培训，我认真总结了创业的几个要点：

一、市场并进行调研。

以市场需求为导向，顺应大形式的发展，充分了解消费者的消费倾向和意图，随时关注消费者意识的发展方向，这样才能真正赢得顾客。要使企业成功，就要充分的了解你的顾客和竞争对手。通过市场调研从潜在的顾客和竞争者获取信息，有了这些信息，就可以围绕产品、价格、地点、促销等四大市场营销要素制定营销计划。因为我们是模拟创业，所以没有时间做市场调研，很多资料只是在网上寻求，但市场调研确实很重要，是开办企业必不可少的工作。

二、结合自己以及市场的具体情况，选准创业项目。

选择的项目既要顺应市场发展，又要推陈出新。在满足消费者基本生活需求的同时，又要满足其对独特和个性的追求。“没有赚钱的行业，只有赚钱的企业”。创业项目没有好与坏，只有适合与否。

三、选好合作伙伴和企业人员。

无论是选择供货商、投资伙伴、经营伙伴还是技术伙伴，我们都应以真诚、守信、能力强、素质过硬并且实力强大作为选择条件。好的合作伙伴是创业过程中的强大后盾和有力支持。微小企业的人员组成有合伙人、员工、顾问和自己，这些人都将影响企业的成败。要管好企业，就要慎重地选择人员，要明白他们各自的角色和岗位。

四、创业者应具备的条件。

一个成功的创业者不仅要有良好的个人素质，专业的技术能力，还要有很强的企业管理技能。要想创业成功，首先得有强烈的愿望和动机，要有责任感，对企业有所承诺，还要诚实，要给企业员工树立好榜样，赢得员工和顾客的信任和尊重。

这次的课程让我认识到自己需要继续努力学习，不断提高自己，充实自己。这次的创业只是模拟公司，但我却发现里面有好多不可预测的困难，比如资金问题，市场问题等等。创业并不是一件容易的事，能受得住市场考验的企业才有成功的可能，但是如果选择了创业这条路，那么就请风雨兼程。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找