# 最新创业培训的心得体会300字 创业培训的心得体会500字(5篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-08-26

*在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。创业培训的心得体会创业培训的心得体会篇一转眼间10天的培...*

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么心得体会怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**创业培训的心得体会创业培训的心得体会篇一**

转眼间10天的培训即将结束，这10天里首先感谢的是;xx市人力和社会保障局、xx市创业培训领导办公室、xx市平型关职业技术学校，给我们创造了这个平台，更感谢的是默默奉献了10天的老师们，是他们指引了我们创业企业的门路，是他们每天口干舌燥的为我们讲解着每一个问题，是他们指引我们走向辉煌的那一天，是他们那样的站着为我们默默的奉献了这么多天，请允许我们说声;老师，您幸苦了!

10天里在二位老师的幽默演讲和同学一起做作业，一起玩游戏中度过，在这过程中，有欢乐，有心奋，也有郁闷。开心的是我们同学师生间相处愉快，也让我懂得了创业的程序，郁闷的是几次模拟创办企业成绩都不理想，伤心的是我们即将离别了。但我想，只要有心，就像我们的班歌唱的那样，“心若在，梦就在，只不过是从头再来”以前大家对这首歌也许从没有唱过几遍，但是因为syb创业培训永远把这首歌铭刻脑海。

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，并且千头万绪，难以入手。syb创业培训课程帮助我一步一步地指明创办企业的思路。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。

在今天这个社会里，就业面临很大的挑战。创业就成了一条很好的出路，创业是当今社会发展的趋势。鼓励就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。在这个交际复杂的社会中，创业单单有热情、有活力、有知识、有胆识、有挑战，足足不够，没有很大的交际圈，更多是没有很好的是非辨别能力，曾经听多人讲过;“生意场上，只有共同的利益，没有共同的朋友.但是syb创业培训班却把众多的原本素不相识的人凝聚到一起。仅仅经过10天的相处，我们却如“相亲相爱的一家人”，创业培训的兄弟姐妹们，我们将是永远不会解散的集体!我们一起成长一起见证我们的成就吧!

在10天的syb创业培训中，让我们相信，有梦想就要努力去实施，我们也相信，随着市场导向就业体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。希望我们也是这市场经济中的一叶小船，乘风破浪，达到成功的彼岸。

从现在起大家都要分别了，各自将回到自己的工作岗位上，也许今天的分离，是为了明天更好的相聚。等到我们一起见证成功的那一天，让我们一起为成功祝贺，为我们的相聚干杯。

**创业培训的心得体会创业培训的心得体会篇二**

短短的培训很快就结束了，这期培训虽然时间短，但老师精辟幽默的讲授，学员们大胆热烈的讨论，使我受益匪浅。

处处留心皆商机。 要创业，首先要有创业理念，问题就是商机，要做个留心人，学会发现问题，解决问题，尝试新产品。

强化经营理念。经营好自己的企业，经常要有创新，要考虑

顾客需求，建立个性化市场 。经营好自己的员工，善待员工，让员工心怀感激为你工作。经营好自己的顾客，商人商人，凡事都可以商量的人。哪里有顾客，哪里就市场，学会欣赏、取悦、赞扬顾客，要明白，顾客之所以走掉，要么是没有顾客需要的产品，要么是你不能提供他要的价格和服务，要尊重顾客的感受，不与顾客争执，帮助顾客解决问题。让顾客满意，能给你带来更高的效益。

慎重选择合伙人。不要盲目合伙，要有合伙协议约束对方，分工明确，责任明确，出现问题，积极解决，不互相埋怨。

评估你的市场。通过市场调查，了解你的顾客和竞争对手的情况，知己知彼，制定切实可行的市场营销计划。

短短的培训，让我明白，处处留心皆学问。除非不想学，这个高速发展的世界，我们需要学的东西太多太多，抱着谦虚的态度，可以学到很多。

**创业培训的心得体会创业培训的心得体会篇三**

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！

**创业培训的心得体会创业培训的心得体会篇四**

为了鼓励大学生村干部创业，从而带动农村经济的发展，市委组织部与农林局联合举办了如皋市农村基层干部创业培训班，我很荣幸的以一名大学生村干部的身份参加了这次培训，虽然仅仅是两天的培训课程，却使我感触良多。通过这次的培训，使我的眼界有了极大大改变，也学习到了不少知识和新的理念，同时也纠正了我的一些错误观念，也极大的鼓舞了我创业的信心。

作为了大学生村干部，我们是幸运的，市委组织部的大力鼓励和支持给了我们极大的信心，同时也提供了极大的帮助，也为我们创业创造了良好的环境。从已经创业的大学生村干部经验的交流，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。

大学时我修习“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，然而从许映斌老师的讲座中，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。

此外，其他几位领导和老师分别从农村最新发展动态、相关法律、以及银行资金的融通对我们进行了辅导，这为我们以后在创业的道路上给予了我们多种发展的途径和帮助。

两天的时间，没有虚度，我找到了一份创业的激情和一种创业精神，创业是艰难的，然而作为新时代的代表的我们大学生村官，就要凭借着我们自身的优势去闯去干，在农村的这个大舞台去展现自己的舞姿，为社会主义新农村建设出一分力。

**创业培训的心得体会创业培训的心得体会篇五**

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。

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叶是非常重要的。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。

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