

# 中班手工娃娃教学反思与评价 中班手工 活动教学反思(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

## 创业演讲题目篇一

我叫曹际芹。

说实话，站在这高高的讲台上，我非常地紧张和不安！

为什么？

因为我做的还很不够，取得的一点成绩也是刚刚起步。

但领导和同志们给我这个机会，和大家

一起分享我创业的酸甜苦辣，我感到十分高兴，更感到万分的荣幸！

我报告的题目是《励志照亮人生，创业改变命运》。

我原本在县印刷厂工作，有一个相对稳定的工作岗位，也过着衣食无忧的生活。然而在xx年，由于多方面的原因，企业经济效益急剧下滑，并最终走向了破产！只是一夜之间，我突然就成了一名下岗职工！

说心里话，刚刚下岗的那段日子里，我无所适从，整日闭门

不出、唉声叹气，害怕遇见熟人，和家人朋友也没少别扭。总之好像生活失去了方向，不知道自己的出路到底在哪里?!

员工七成都是下岗职工!

我的心被深深地打动和感染了!“不蒸馒头争口气，再创业!为自己，也为下岗姐妹们谋一条生存的路，重新找回自己的人生价值!”。

开始我给人打工，到自己开小服装店，确实没少费了工夫和心血，但由于“这山望着那山高”，好高骛远、路子不对，最终都一无所获。后来，我和爱人到外地考察开阔了眼界，加之对莒南市场进行了详细的调查分析，决定从最不起眼的事情做起，另辟蹊径，开办一家保洁服务公司。

xx年，我自筹资金1万元创建了“莒南县春天保洁服务中心”。做的是家庭和单位保洁，这是一件很辛苦的工作，没有节假日没有星期天，无论是刮风还是下雨，必须全天候服务;当时人们对保洁服务不认识也不接受。有些人就劝我说“你年纪又轻，干什么活不比干这个强，又脏又累的，收益也不怎么好。”但是我认为，社会和老百姓需要的就是有前途的，只要认真去做，用心去做，什么工作都可以做好。

第一单生意没有赚到钱，但是我们的优质服务却赢得了这家单位的`认可，并和公司签下了长期合作协议。“今朝花开胜往昔，料得明日花更红”。我们乘势而上，接下来又签下了几份大的服务合同。

家庭及单位保洁打开了市场，叫响了“春天保洁”品牌。为了巩固品牌，实现多元化发展。今年以来，我们又扩大到了道路保洁。根据县城各个路段情况不同，加上各商户环保意识普遍不强，再加上各项创建活动，我们肩上的担子很重，工作量又远远超出其他保洁服务，我感到压力很大。

于是，我在员工中叫响：“脏了我一人，干净千万家”的口号，提出了“四个一样”的要求，即：雨天与晴天一个样，黑夜与白天一个样，节日与平时一个样，不检查与检查一个样，制订了道路“天天干净，月月整洁，年年靓丽”的目标。晴天一身汗，雨天一身泥，就是我们保洁员工们的真实写照。

家政服务为一体的保洁服务中心。

“自主创业，情系弱贫”是我多年来不变的追求。我本着服务社会的理念，时刻不忘和我同一命运的人。从有限的岗位优先录用下岗职工，使他们重拾自信，实现再就业，重新找到了自己的人生价值。

在我们保洁公司姐妹们心中，有这样一种信念，那就是：我们虽然没有华丽的外表，但拥有最美好的心灵；我们虽然没有体面的工作环境，却始终把自己的劳动看成最高雅的举止；我们没有可歌可泣的壮举，却在干事创业的征程中实现着自己的人生价值。

在自主创业中，我之所以取得了较好的成绩，首先要感谢县妇联及各级党委政府的大力支持，为我提供了良好的创业环境；其次要感谢和我一起风风雨雨、艰苦创业的姐妹们！

我的报告结束了，谢谢大家！

励志照亮人生，创业改变命运，很荣幸今天我能参加这个创业演讲。大家好，我是，来自09级中小企业创业与管理班。

今天我不像是来演讲的，我貌似来作思想汇报的。因为我在任何一个方面并不比在座各位强！

董事长，中国it界教父级人物马云先生的事迹。在95年偶然的一次机会马云去到了美国，然后发现了互联网。

所以回来以后叫了24个他的朋友到家里，大家坐在一起，说他准备从大学里辞职，要做一个互联网。两个小时以后大家投票表决，二十三个人反对，一个人支持，因为大家觉得这个东西肯定不靠谱。别去做那个，说他电脑也不懂，而且根本不存在这么个网络。但是经过一个晚上的思考，第二天早上他决定，还是辞职，去实现我自己的梦想。在创业之初，大家都不相信马云，甚至说他是骗子。

当时不太有人相信互联网，也不觉得有这么个互联网会对人类有这么大的贡献。但是马云坚信互联网将改变人类生活的方方面面。因为当时根本没人会相信马云说的话。于是，他就说，比尔盖兹说互联网将改变人类生活的方方面面。经过五六年的打拼，马云终于缔造出了庞大的阿里帝国并成为了无数创业者的偶像和模范。

听过这个故事以后我认为作为一名创业者，首先要给自己一个梦想。很多的年轻人是晚上想想走这路，早上起来走原路，晚上睡觉之前说明天我将干这个事，第二天早上仍旧走自己原来的路线。如果你不去采取行动，不给梦想一个实践的机会，那么，我确定你连机会都没有，成功就别提了。有了一个理想之后，最重要是给自己一个承诺，承诺要把这件事做好。

很多创业者都害怕这个条件不够，那个条件也没有，该怎么办。依我说创业者最重要的是创造条件。只有自己创造出来的条件才是属于你的。如果是机会都成熟的话，一定轮不到我们。所以呢，一般大家都觉得这是个好机会，大家觉得机会成熟的时候，我认为往往不是我们的机会。

## 创业演讲题目篇二

各位老师、前辈、设计界同事、还有未来的设计师朋友们：

大家下午好！

自我介绍一下，我是早晨设计的魏来，我并没有接受过专业的设计教育，也没有上过大学。但是4月我在北京西城区一条小胡同的我的家里，创始了早晨设计这个品牌，出乎意料的是20xx年它竟然开始在北京小有名气了，到了今天，早晨设计已经跻身中国赫赫有名的那些设计公司的行列里了。

两个月以前，视觉同盟的廖翔、樊鹏两位先生邀请我在本次论坛上，以《设计师的创业之路》为题为大家做这个演讲，我想一定和我的这个创业经历有关。其实在这十几年中，我先后在不同的行业里创办过4个企业，今天它们都在各自的行业中拥有良好的企业生态，只是“早晨设计”这个企业比较特别，最大的特别就是这个企业发展得很慢，真的很慢，如果不是设计能给我带来这么多快乐的话，还有就是我在设计业的理想远没有实现，也许我早就放弃了，可能这就是这个行业的特色和魅力。

在创意产业梦想满天飞的今天，客观的说，我们的整个行业还没有找到一个非常明确的将创意产业化的好方法。

既然是未知的，这个行业就有充满诱惑。要知道设计行业是今天唯一几个没有第一品牌的行业之一。去年我为一家在中国建筑装饰行业排名第76的企业做品牌规划的时候，发现那个行业排名前五的企业，它们的年营业总额只占整个中国建筑装饰行业的百分之3到5。如果统计到那些没有营业执照的装修队的营业额，肯定不到百分之一。

这就是说我们所在的设计行业仍然是一个尚未被开采的金矿，我们现在拼命加班所争抢的业务，不过是覆盖在这个矿山上面的浮土，我相信很多人等不及看到矿山被打开的时候，就已经被累死了。那简直是太可怜了。

既然是一个只见森林而不见大树的行业，在今天我们讨论设

计师创业之路的话题，我相信如果我们继续讨论怎样多打造出一些设计作坊的话，很定是一些无趣的话题，这不是包括我在内今天在座的这些著名作坊的创始人们所关心的事情。既然如此，就让我们用更大的胸怀来对我们的行业吧。

我之所以这么说，是因为现在我经常接触一些刚刚走出校园的设计师，我感觉他们对这个行业的认识和理解，仍然不能拂去覆盖在矿山上面的浮土。就让我们回顾一下这几年中国设计院校的毕业生展吧，是不是越来越像行为艺术沙龙呢？我认为在这样的思潮下，我们的后继者距离行业产业化会越来越远。最后会把少年天才带到一个小众化的自娱自乐的世界里。

下面我来朗诵一段在某一年某大设计院校的毕业生展上的一段前言，它是这样说的：设计师是幻想着也应该是实干家，是艺术家也应该是工程师，是创意的来源也是结果的实施人，是信息的传译者也是信息的主创者……我认为这样过度夸大设计师地位的思想，不仅违背了现实，而且违背了社会专业化分工的规律，这最容易造就设计师自大而不容易合作的陋习，其实正是这样的自我膨胀，虽然让这个行业大师满天飞，但大企业却寥寥无几。

作为一个设计企业的经营者，我平心而论设计工作只不过是社会分工的一小部分，设计业的从业人员在素质方面也并不比社会其它行业的从业人员拥有明显的优势，那种没有根据的优越感，无缘无故的自大情绪，恰恰说明了我们对自己行业的肤浅认识。而恰恰相反的是，我们行业中无论是某些专家还是某些从业者，经常经常高呼这创新和创意的旗帜，经常运用听起来千真万确道理，却毫无现实操作可能的理论，给社会生产，信息传播制造麻烦，很多都是源自我们大家对经营的无知。

## 创业演讲题目篇三

各位老师，各位评委，各位同学大家晚上好：

我是梦之圆兼职中介有限责任公司创业团队的黄小平。（我们团队还有卢蒙向 覃世峥 潘康宁 王英姣 欧媛媛 丁鹏）等六位成员。

下面由我来为大家讲解，介绍我们梦之圆兼职中介有限责任公司的创业计划。

我们的创业计划中分有13个模块。

一、下面就先说一下我们的创业背景：目前，由于社会就业压力越来越大，大学生课外做兼职可能是他们毕业后进入社会最好的过渡方式。大学生通过兼职提前积累工作经验，可以为毕业后找工作做准备。可以锻炼自己的能力，使人变得更加成熟，还可以获得物质和精神上的回报。因此，为了给更多人提供自己满意的兼职工作，使他们更好的适应社会，梦之圆兼职中介有限责任公司应运而生。

二、我们公司的宗旨是：关注社会，注重实际，服务大众，为广大的青年学生能找到一份满意的工作提供一个良好的信息平台。

我们致力于收集各单位的资料及人员我们公司以：公司成就员工的伟大，员工成就客户的伟大。服务至上、追求卓越为理念。坚持：真实 友善 互利 合作 创新的经营之道秉承：信息为引 效率为先 重视细节 质量取胜的准则，以品德为先 团结协作 做到公平竞争 互利共赢。为广大想要找兼职但又没渠道找到兼职的在校生提供兼职机会。给他们提供兼职信息以及相应单位的资料、背景及给没兼职经验的同学提供培训（如面试时的注意事项）或现场模拟等。

三、大学生作为一个特殊的消费群体，备受商家的青睐！消费能力可想而知。在此情形下，则会有更多学生需要做兼职来补贴生活费用。而很多用人单位需要用人，我们可以代替需要用人的单位进行聘人启示的发布，而需要兼职的`客户就可以通过我们进行了解。因此，只要我们给双方满意的服务，就可从中收取费用。这让我们公司的运行有了很大的可行性。

## 创业演讲题目篇四

在老城街道x村，有一处有着粉色大门的服装厂——x市xx服饰有限公司，有200名多女工在这里紧张忙碌地工作，快乐幸福地生活。63岁的王莲珍老大娘是这里年龄最大的女工，由于离家近，大娘可以来厂里自由打工，在使自己的老年生活过得有滋有味的同时，又可以挣钱补贴家用；厂里还有几位智障。聋哑人，在这里，他们衣食无忧，不被歧视，每月还有六七百元的收入。

为他们提供就业机会又对他们倍加照顾的就是xx服饰有限公司的当家人，农家女出身的总经理——xxx□从仅有两台缝纫机的小作坊起家，发展到现今拥有120台万能机、安置200多名女工、年创产值20xx多万元，年缴利税150万元的民营企业，44岁的她努力了23年，付出了23年。

xx年，20岁的xxx高中毕业回到了家乡老城x村，因为有文化，办事细致，村里有意培养她留村任职，可年轻的xxx有自己的梦想——学缝纫裁剪技术，为他人做漂亮衣服。她说服了父母，到老城镇服装厂学起了缝纫裁剪技术，由于肯下功夫，两年时间，她就熟练掌握了全套缝纫裁剪技术，接着，她就用自己攒下的钱购买了锁边机、缝纫机，独自干起了服装加工，精细的加工、低廉的价格，周到的服务，很快就吸引了大批客户。1986年结婚后，一个偶然的时机□xxx被丈夫所在的国营企业招为合同制工人，她也由一个农村妇女成为他人羡慕的“城里人”。但进厂后不久□xxx发现自己仍不能舍弃



所喜欢的服装加工，于是就打算辞职，并且这回她有了一个大胆的设想——办服装学校。几经周折□xx年，xxx腾出自己住的两间屋，购置了几台缝纫机、桌椅，聘请了两位裁缝师傅，在家里办起了服装学校。当时，很多农村女孩考学无望后都想学个一技之长，因此，服装学校一开办就吸引了不少人。同时，颇有远见的xxx采取了边教学边接服装加工订单的方式，这既为她积累了资金，又让学员在学技术的同时又解决了就业问题，学员与日俱增，教学点也不得不一次次的搬家，学校规模逐步扩大，学员曾一度达到了200多人□xxx的事业有了根本性的转机。

xx年底□xxx租赁了x村一处闲置厂房，投资40多万元办起了服装加工厂——xx服饰有限公司，经过近两年的努力，如今，公司现拥有16条生产线，120台高速、平缝车，加工生产的服饰包括：衬衣、长裤、防寒服、羽绒服等，年产服装150万件套，精细的加工、良好的信誉，还吸引了不少日本、韩国、美国、加拿大、和西欧等多个国家的客户，安置200多名村妇女进厂工作，其中有80多名下岗女工和3名残疾人。

仿佛昨天还是二十多岁的姑娘，一眨眼却已是四十多岁的人了，二十多年来□xxx不曾停一停、歇一歇，就这样脚步不停地勇往直前，她似乎没有青春过，没穿过一件漂亮衣服，没度过一次假，但她的青春就在创业中。

为成功，她默默品尝着辛酸。女人做大事九苦一分甜，当人们问xxx这一路走来遇到多少困难时□xxx想了想，笑笑说：“我没觉着有什么困难，能走到今天，最重要的是迈过坎坚持下来。”创业难，作为没有多少文化没有根基的‘农村妇女创业更不易，多年来□xxx遇到的坎不少，91年刚起步时，学校又连续搬了几次家，客户定做的衣服不能及时交工，一些客户纷纷索要违约金，取消订单，一年下来，操心费力、流泪流汗的结果却是亏损近万元，那时的一万多元可是她没黑没白地苦干，一分一分地攒下来的；92年，公爹卧病在床，

丈夫上班很紧张，于是xxx就两头跑，不管多忙多累，每天都抽出时间给公爹喂饭、喂药，端屎端尿，不嫌脏累，没有怨言，公爹去世时，眼含热泪对她说：“我能活到今天，多亏了俺儿媳妇，能摊上你这样的儿媳妇，是俺家的福分，我已经很知足了。”父母都很忙□xxx的孩子从小学就学会了自己照顾自己，病了自己去打针，回家自己做饭，炉子灭了就用开水泡馒头。看到别的孩子整天都有妈妈陪着、护着，儿子很羡慕，就求妈妈抽时间陪陪他□xxx就告诉儿子“等过年的时候妈妈天天陪着你”，于是，孩子就天天数着指头盼过年。在一份难以兑现的承诺中，如今，孩子已经18岁了，并离开了妈妈到外地上大学。深感愧对孩子□xxx也曾犹豫，几度想放弃，但面对懂事的孩子□xxx就想：挺一挺就过来了，我要给孩子做个榜样，让孩子明白人活着就要有理想，有目标，就要坚持不懈地奋斗。

对父母□xxx付出了满满的孝心；对孩子□xxx留下了一份歉意；对员工□xxx奉献出了满腔的关心和爱护。服装厂里女工多，都是农村出来的孩子□xxx把她们看作自己的姐妹，自己的儿女。对每一个进厂的人□xxx都会热情亲切地安排住所，手把手地教技术，“来到厂里，就把这当成自己的家，有啥事就跟我说一声。”一句话说得员工心里暖暖的□xxx是这样说的，更是这样做的。厂里为员工提供宿舍，提供免费工作餐，知道孩子们爱干净，厂里还盖了洗澡间。生活上□xxx更是照顾得细致入微，谁生病了不舒服□xxx就扶她到宿舍休息，并买好药，冲一杯红糖水给递到手里；谁家碰上急事难事等钱用□xxx就及时把钱垫付上；谁心里有事不痛快了□xxx就主动地开导她，教她如何做事如何做人□xxx从来都不曾批评她的员工，总是循循善诱，有时副经理熊员工几句□xxx就袒护着，气得副经理常说：“一熊你的孩子你就心疼”□xxx确实把这些二十岁左右的农家孩子当作自己的孩子，连她们的归宿她都很挂心。孙庄村农村女孩李敏94年就跟着xxx创业，是名老员工，她们处得“就像母女”，李敏这样说，他人也这样说，

为给李敏找个好婆家□xxx没少费心，最终找了一个不错的小伙，两人结了婚生活过得幸福美满。像李敏这样□xxx已经介绍成了十几对姻缘，如今，厂里的小姑娘处对象，都要领来“让孙姨看看，孙姨说行就行，说不行就散”。

这位朴实的农家女经理，和员工同吃同住同劳动，用自己得行动和爱心赢得了员工的信任和爱戴，在厂里，她不用怎么去管理，厂里就井然有序，工人团结一心，干劲十足，员工们都有一种自觉的意识：干不好，对不起我们孙姨。

对自己的员工如此，对想学技术出去创业的人□xxx更是毫不吝啬地支持。在办服装学校期间，有40%的学员来自困难家庭，还有一些下岗职工□xxx对他们都实行了特别优惠的待遇。学员马衍芬母亲常年有病，家里负担重，想学服装加工又拿不出学费□xxx知道后，立即免费接纳了这位学员。马衍芬学成后，开了一家服装加工店，年收入2万多元。像马衍芬这样□xxx已经帮一百多名学员走上了服装加工致富路。

一花独放不是春，百花争艳春意浓。已经很富足的xxx现在依然很朴素，依然在拼搏，她说她厂里有200多个人的人生，她想让每个人都过得富足幸福，这就需要她不停地跑订单。

## 创业演讲题目篇五

各位领导，各位学员：

大家下午好：

为满足我市家政服务市场对月嫂的需求，促进下岗失业人员和农民工就业，经过几个月的精心筹备，靖江市总工会第五期月嫂培训班今天开班了，这也是我们正式启动了20xx年家政培训工作。由于场地限制，在座的70名学员是我们今年培训的首批学员，接下来我们还有三至四期的家政培训，希望

学员们能继续关注我们的家政培训工作。今天，市总工会副主席朱天媛同志，市人社局技能鉴定科主任王振同志和就业管理中心市场服务处主任陆进同志也在百忙之中抽空出席我们的开班仪式，开班仪式结束后，人社局陆主任还将为我们学员进行就业政策讲解。下面，让我们以热烈的掌声欢迎他们的到来！今天的开班仪式共有三项议程：

一、请老学员张丽华同志进行现身说法；

二、请市人社局王主任对这次学习培训提几点要求；

三、请市总朱主席为我们作动员讲话。

下面，我们进行第一项议程。请第四届月嫂学员张丽华同志为我们新学员进行动员发言。大家欢迎！

下面进行第二项议程，请市人社局王主任对这次培训和考核提几点要求，掌声欢迎。

下面我们进行最后一项议程，请市总朱主席为这次培训班作重要讲话。大家欢迎。

各位学员，刚才，历届培训班的优秀老学员用现身说法，分享了从事月嫂工作的成功经验。市人社局王主任对这次培训课程安排及考核鉴定作了几点说明，朱主席对各位培训的学员也提出了希望和要求。市总工会对这次培训班十分重视，从课程设置，到老师的配备，都作了精心安排，希望各位学员要珍惜这次培训的机会，认真学习、掌握月嫂专业知识，及早进入角色，把学到的知识真正能够应用到实际工作中去，努力提高自身的素质，真正为社会和家庭提供优质高效的服务，不断满足我市家政市场需求，为推动靖江经济快速发展作出积极的贡献。

今天的开班仪式到此结束。接下来，我们一是请市人社局陆

主任为我们进行就业政策讲解；二是请朱秀璋老师为我们上《职业道德》这一堂课。请各位学员不要随意走动，认真听讲。