

最新创新创业讲座 创新创业讲座心得体会 (精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

创新创业讲座篇一

在开学之际，很开心参加了这场关于大学生创新创业的讲座。在当代大学生泛滥的情况下，想要实现自己的梦想谈何容易。我们只能强化自己，寻找与众不同的发展路径，通过这次讲座，我认识到了创新创业便是一条路径。

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，在市场竞争激烈、产品生命周期短、技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成了国家的核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展的第一步。同时也让我们在校期间让自己得到了锻炼，为以后自己在就业、创业的路途上铺上了垫脚石。

创业第一步是重新认识自己，发现自己的优势和劣势。比尔·盖茨的神话，使it业，高科技业成为大学生眼中的创业金矿，以至于不少大学生不屑于从事服务业或技术含量较低的行业。其实，高科技创业项目的创业风险和压力都非常大，大学生如果对自身经验和能力认识不足，对创业的期望值又过高，一开始就起点较高，很容易失败。因此，大学生创新创业需要深刻了解自己，从小做起，从实际出发。

创业就是强化自己的专业领域，深入下去，并整合一群人，

让专业产品市场化。在这个过程中，依赖资源使自己的价值被人认可，同时为资本创造更多价值。这是在讲座上我印象最为深刻的一句话。它诠释了什么叫创业。当然更重要的是强调了团队合作。在现今，创业者想靠单打独斗获得成功的几率大大降低。团队精神已经成为不可或缺的创业素质，风险投资商在投资时更看重有合作能力的创业团队。所以对打算创业的大学生来说，强强合作，取长补短，要比单枪匹马更容易积聚创业实力。

创业目标也是成功路上不可或缺的一环。我们不能只是靠着一腔热血去创业，而是要有一定的基础准备。俗话说“不打无准备之战”，要创新创业，必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。作为在校大学生，就应该好好完成自己的学业。充分掌握自己的专业知识。这样才算是为创新创业做足了准备。再其次就是在创新创业前做好市场调研。创业只要有激情的年代已经过去了，摸着石头过河必然不可行。“知己知彼，方能百战不殆”，只有充分了解市场。才能打赢这场大仗。

创业是一件长久的事，我们不能急于求成。正如讲座上所讲的。苹果历时7年‘清理门户’完成了产品线的最终定型。到2016年，仍处于调试和经营试验之中。创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。所以不要总是看见被人的成功而忽略了别人的付出。当你做好了创新创业的打算的时候，选好自己擅长的领域。然后长时间的付出和坚持。

作为在校大学生，学习才是我们当前最重要的任务。提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础上。没有一个好的知识积累，创业也必定失败。现在很多大学生创业后就整天跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。学习就像老鹰飞翔的练习，只有翅膀练硬了才能飞得更高更远。我们大学生在被入创新创业的热潮中时，也要思考清楚自己

的定位和目标。不要盲目创业，选好自己所擅长的领域，而不是随波追流。在大学的学习生活里。丰富自己的专业知识。做好市场调研，为今后的创业打下基础，做好准备。靠参加创业培训，积累创业知识，接受专业指导，为自己充电，以提高创业成功率。用智力换资本，这是大学生创业的特色之路。提高自身的综合素质，注重创新，不断完善自己。这样才能在创新创业的道路上走得更远。

通过大学创新创业讲座，我们主要学习了三个主要内容：创业的基础、创业的历程、体会与建议。创业的历程举了gis这个例子，包括市场，发展趋势，营销策略，这让我对创新创业这个课题有了更深刻的认识和理解。

科技创新就是一个运用先进新知识和新技术、新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，开发新产品，提高产品质量，提供新服务的过程。作为21世纪当代大学生，我觉得我们每一位大学生都应该具备有创新精神，创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，在市场竞争激烈、产品生命周期短、技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成了国家的核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展的第一步。同时也让我们在校期间让自己得到了锻炼，为以后自己在就业、创业的路途上铺上了垫脚石。

在现今的大学生就业困难，需要创新创业，需要新的市场，随着我国高校办学规模和招生规模的扩大，高校毕业生的就业形势日益严峻，毕业生占到新增就业岗位的一多半。在这样的情况下，所以我们必须创新创业。

一、明确目的在我看来，大学生创新创业不等同于赚钱，我认为创新创业是一种乐趣，是一种学习的过程，是一个锻炼能力，获取经验的过程。创新并不一定是轰轰烈烈的，有时一个小细节、一个小想法就可以改变一个企业的命运。创业

绝不能有自我满足的时候，要时时有危机感，不能有一次失误，哪怕是出一次事故，那你辛辛苦苦建立起来的名声就没有了，创业并不是一帆风顺的，要让别人接受你的产品，靠嘴巴说是没有用的。创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，是从事自己熟悉的领域。

二、明确目标

创业，不是只靠一腔热血，而是要有一定的基础。准备充分，做起事来才能事半功倍。俗话说“不打无准备之战”，要做创新创业，必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。首先非常重要的一点就是明确自己做什么，在创新创业课程中，我们学习到选择行业的若干原则：

3、能发挥自己的天赋和特长

4、朝阳产业，成长性高，能长期发展

5、有一定区域垄断性，我的地盘我做主，避免低层次的竞争

6、苦点累点没关系，但投资不能太大，滚动发展

针对以上的原则，我觉得选择自己比较感兴趣的行业或者是与专业相关的行业，关键在于新颖，创新，或者也可以是借鉴别人做过的事业，但有一点必须注意的就是，不是按部就班，而是必须突出自己所做的创新之处，从新的切入，也就是所谓的旧瓶装新酒。其次，要善于掌握机会并学会放弃机会，做力所能及的事情。因为总是做超越自己能力的事情，只会打击自信心和积极性；同时要有创新精神，例如我要卖一件衣服，另一家店也在卖和自己相同款式的衣服，那么我应该怎么办呢，是不是应该采取一些措施，创新要简单、实用、能操作，就像前几年的牛仔裤一样，破洞的嘻哈风格风靡一时，也许这种风格是来自一些裤子破了，厂家又无法对这些服饰采取好的方法处理而得出的一种解决方法，这不是一种

创新吗，最终的盈利比之前的翻好几倍吧。

三、必备条件

创业只要有激情就能成功的年代已经过去。大学生创业往往白手起家的居多，经不起反复的失败和折腾。摸着石头过河，显然不能成为我们的选择。所以创业应该从自己的实际情况出发，做实际情况能做到的事情，资金少，就要做资金少的工作，创业应该是一个摸索自己所在行业套路的过程，不在于资金的多少，而在于怎样根据自己的实际情况出发，去选择创业。

一个成功的创业者所谓的“天分”，主要是靠在创业的实践中培养出来的。不仅包括思想方法、知识和智慧、经验和技能、品格和气质、风度，更重要的是做人的品行、人格、心态和为人的心胸。

第一，必须具有影响他人的能力，就是能够让合伙人、周边员工心甘情愿地跟随自己去为理想而奋斗。

第二，创业者应具有激励他人的能力。一个可以调动团队潜能的领军人物，才可以焕发团队每个人的事业激情，才可以振奋人心。只有这样的团队才有生命力和活力。

第三，创业者必须有非常清晰的使命感和远景目标。一个没有方向的创业者是没有办法成功的，所以使命和目标是成功的第一步。也就是说，应有一个清晰的企业发展和成长的蓝图，同时要有能力制定实现目标的战略和途径。第四，面对激烈的市场竞争，需要有较好的决策能力。因为，光把事情做好或是把企业管理好是远远不够的，考验成败的关键是能否做正确的事情，也就是必须做正确的决策。外面的诱惑很多，机会也太多，而一不小心就可能掉入盲目决策的陷阱。第五，必须有整合资源的能力。企业的资源不仅是人、财、物，还包括知识、时间、智慧组合、公共关系等无形的要素。如果

没有把资源整合在一起的能力就会失去竞争的优势和先机。第六，必须具备应付变革的能力。创业者是否可以在激烈的市场竞争环境下，突破自己固有的思维局限，挑战自己以往的成功模式和战略手段，是考验创业者心理素质和魄力的重要环节。不断否定自己，突破自己，战胜自己，向自己挑战，向明天挑战，才有机会成为未来的佼佼者。

大学生有创业热情，但由于经验欠缺、能力不足、意识偏差等原因，导致创业成功率明显偏低。眼高手低、纸上谈兵是大学生很容易陷入的误区。因为他们长期呆在校园里，对社会缺乏了解，特别在市场开拓、企业运营上经验相当匮乏。因此，大学生创业前要有充分的准备，一方面，靠在企业打工或者实习，来积累相关的管理和营销经验；另一方面，靠参加创业培训，积累创业知识，接受专业指导，为自己充电，以提高创业成功率。用智力换资本，这是大学生创业的特色之路。一些风险投资家往往就因为看中大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

所以尽管我们有知识、有激情、有梦想、有冲劲，但是由于我们缺乏社会实践，没有经过市场的风雨考验，缺乏管理团队的经历，创业起来就会比起职场过来人有着更多的风险和盲目。这就要求我们必须努力学习以前成功创业者的经验，努力提高自身的创业能力与素质，更要注重创新。只有不断完善自己，我们才能在创新创业的路上走得更远，给社会带来更多的财富。

创业是艰辛的，要有思想准备，目标不要太高，大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。虽说跌倒了可以爬起来，但更多的人是跌倒了再也爬不起来。一位哲人曾说：“走好每一步，这就是你的人生。”其实，我们每个人心中都有着一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；在前进的道路中，我们要懂得真诚、宽容、信任、责任，尊重自己，尊重别人，保持尊严，对自己的行为负责。

人的能力如同地下的煤，需要去发现它并开发出来，这样它才有机会发光发热。生命因为有限所以宝贵；因为有限，所以才要不懈努力。努力过后，我们才有理由相信，创新创业并没有那么难，不要有所畏惧，大胆去开拓，成功总会属于我们。

创新创业讲座篇二

创新创业是当今社会的热门话题，也是许多年轻人追求的梦想。为了进一步了解创新创业的精髓，我参加了一场关于创新创业的讲座，并在此留下对这次讲座的心得体会。通过这次讲座，我深刻认识到创新和创业的重要性，并理解了成功创业的关键要素。

首先，讲座一开始，主讲人强调了创新的重要性。他指出，创新是驱动社会进步的重要动力，无论是在科技领域还是商业领域，创新都扮演着不可或缺的角色。他从许多创新的案例中，如苹果公司在智能手机市场的成功和亚马逊公司在电商领域的领先地位，阐述了创新对企业发展的重要性。听了这些例子，我深受启发，意识到只有不断创新，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

其次，主讲人进一步介绍了创业的基本概念。他强调，创业是实现创新的最佳途径之一，创业者通过将创新的想法商业化，实现自己的价值。创业者需要勇气和决心面对各种挑战，同时还需要一定的商业常识和市场洞察力。主讲人通过自己的亲身经历，生动地讲述了他作为一名创业者的起起伏伏，并分享了在创业期间积累的经验教训。听到这些事例，我对创业的理解更加清晰了，也更加坚定了自己日后创业的决心。

第三，主讲人提到成功创业的关键要素之一是团队合作。他强调创业过程中，团队的重要性不可忽视。一个具备多样化技能和能力的团队，会在创业过程中互相补充、鼓励和支持。

通过团队合作，可以最大限度地发挥每个人的优势，减少风险并提高成功的机会。他以当今知名企业的例子，如谷歌、脸书等强调了团队精神在创业中的重要性。我深感这一要素的重要性，决心今后重视团队建设，培养良好的团队合作精神。

第四，主讲人还分享了一些创业的精益创业理念。他强调，创业者应该尽量提前测试自己的商业模式，防止一味地扩张而忽视了市场反馈。他提倡快速迭代和持续改进，通过不断试错和反馈机制，最终找到适合市场的商业模式。他举例说明，互联网行业的公司通常采用这种精益创业的方式，通过不断迭代，逐渐完善自己的产品和服务。我认为这种精益创业的理念非常实用，不仅可以减少创业的风险，还可以提高成功的机会。

最后，主讲人总结了成功创业的关键要素是创新、团队合作和精益创业。他鼓励听众要时刻保持创新思维，勇于追求自己的创业梦想。同时，他也强调创业不是一帆风顺的，会面临各种困难和挑战，但只有坚持和勇气才能克服这些困难。通过这次讲座，我对创新创业有了更深刻的认识，也明确了未来的方向。我决心将所学所感贯彻于实践中，为实现自己的创业梦想而努力奋斗。

创新创业讲座篇三

第一段：引言（100字）

最近，我参加了一场关于创新创业的讲座，这场讲座以医学为主题，为我打开了一扇崭新的思考之门。在讲座中，我学到了许多关于创新和创业的理念，并且对医学领域中的创新和创业机会有了更深入的了解。此次经历给我留下深刻的印象，激发了我对医学创业的兴趣，也为我未来的职业规划提供了一些新的思路。

第二段：创新在医学中的重要性（200字）

在讲座中，讲师首先强调了创新在医学领域的重要性。随着科技的进步和社会的发展，医学领域也需要不断更新和进步。只有通过创新，才能推动医学科技的发展，解决医学领域的难题，并提供更好的医疗服务。而创新不仅仅体现在医疗技术上，还包括医疗管理、制度改革等方面。这让我意识到，作为一名医学专业的学生，我应该不断拓宽自己的知识和思维，积极参与到医学创新中去。

第三段：创业的机遇与挑战（300字）

在讲座中，讲师讲解了医学创业的机遇与挑战。医学行业是一个具有广阔前景和巨大市场需求的行业，其中充满了各种创业机会。但同时，创业也面临着许多挑战。首先是技术上的挑战，医学领域的创新需要具备深厚的专业知识和独特的技术能力。其次是市场竞争的挑战，医疗市场竞争激烈，需要有创业者能够准确把握市场需求，创造独特的产品和服务。此外，资金、法律、政策等也是创业者需要面对的挑战。这些信息让我深刻认识到，医学创业不仅需要积极的创新思维，还需要全面的准备和解决问题的能力。

第四段：激发个人创业热情（300字）

讲座中，讲师分享了一些医学领域的创业案例，这些案例给我带来了很大的启示。创业者通过在医学领域创新，不仅能够取得商业成功，更重要的是能够改善人们的生活质量，解决社会问题。这让我对医学创业产生了浓厚的兴趣，我开始思考如何将自己的专业知识和创新思维应用于医学创业中。在讲座结束后，我与讲师交流了我的想法，他鼓励我积极寻找创业机会，提供了一些宝贵的建议。这次讲座对我个人的职业规划起到了积极的推动作用，我决定在未来的学习和工作中，努力培养创新创业的能力，为医学领域的进步尽自己的一份力量。

第五段：总结（200字）

通过此次创新创业讲座，我不仅加深了对创新创业的理解，也为自己在医学领域的发展找到了一些方向。创新在医学中的重要性和创业的机遇与挑战让我对医学行业更加了解，也为我将来的创业道路提供了重要的参考。我深信，在医学领域中，只有不断创新，不断探索，才能为患者提供更好的医疗服务，推动医学的进步。我希望将来能够继续在医学领域中创新创业，为社会健康事业做出自己的贡献。

创新创业讲座篇四

创新创业是当今社会最为热门的话题之一。为了提高自己的创新创业意识和能力，我参加了一场关于此主题的讲座。在讲座中，讲师以生动的案例和深入浅出的解释，深入探讨了创新创业的重要性以及成功的要素。通过这次讲座，我受益匪浅，深刻认识到了创新创业的价值与挑战。接下来，我将分享我在讲座中的心得体会。

首先，创新创业具有重要的价值。讲师首先介绍了创新创业对个人和社会的重要影响。他强调，创新和创业不仅能够为个人带来成功和财富，更能够推动社会的进步和发展。通过创新和创业，可以改变人们的生活方式、提高生活质量，同时也能创造就业机会、促进经济增长。这些都是我们不能忽视的重要价值，也是我们作为新一代的责任和使命。

其次，创新创业是一个具有挑战的过程。讲师给出了一系列创新创业的案例，从中我们了解到成功并不是一帆风顺的，它需要付出很多努力和克服许多困难。创新和创业的过程中，可能会遭遇来自竞争对手、经济环境、资源匮乏等方面的挑战。而我们需要具备坚定的信心和毅力，勇往直前，克服困难，不断追求创新和突破。只有克服了这些挑战，才能实现自己的创新创业梦想。

第三，创新和创业需要具备一定的素质和能力。讲师在讲座中指出，创新和创业需要多方面的素质和技能。这不仅包括专业知识和技术能力，还需要具备市场意识、团队合作、决策能力、创新思维等方面的能力。在当今竞争激烈的创业环境中，优秀的创业者需要是全面发展的人，具备广泛的知识 and 技能，同时要能够不断学习和适应变化。只有具备了这些素质和能力，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第四，培养创新创业意识很重要。讲师提到，创新创业的成功并不仅仅取决于技术或产品的创新，更重要的是创新的思维方式和创业的态度。培养创新创业意识就是要不断地提高自己的观察力、思考力和判断力，善于发现问题和解决问题。同时，还要具备敢于冒险、不畏困难和失败的勇气。只有具备了这些意识，才能在创新创业的道路上不断前行，实现个人和社会的价值。

最后，创新和创业需要不断追求卓越。讲师在讲座中多次强调，成功的创新和创业者都有一个共同的特点，那就是追求卓越。他们对自己和团队都有高要求，不满足于现状，不断追求进步和突破。他们既具备开拓创新的眼光，又具备持之以恒的行动力，才能在激烈的竞争中脱颖而出。因此，我们要不断提高自己的能力和素质，追求卓越，不断超越自己，实现自己的创新创业目标。

通过这次参加的创新创业讲座，我受到了巨大的启发和鼓舞。我深刻认识到创新创业的价值和挑战，并且意识到培养创新创业意识和追求卓越的重要性。我将努力提高自己的综合素质和能力，不断学习和探索，为实现自己的创新创业梦想不断努力。相信通过自身的努力和坚持，我一定能够成为一个优秀的创新创业者，为社会的发展和进步做出自己的贡献。

创新创业讲座篇五

大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，

以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。但是创业的道路是艰难的，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向，方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

我们都看过《谁动了我的奶酪》，这个非常简单的寓言故事就告诉我们，我们拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所握有的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质。所以这提醒着我们随时要更新自己所掌握的知识与技能。在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。

但是在创业道路上，作为大学生，往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，对市场营销等缺乏足够的认识，常常盲目乐观，大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上，没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦茫然，甚至沮丧消沉。大家以前创业，看到的都是成功的例子，心态自然都是理想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

此外，在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今天这已经是几乎不可能的了。现在的投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计

划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

再者就是大学生的市场观念较为淡薄，不少大学生很乐于向投资人大谈自己的技术如何领先与独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不一定是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却能切中市场需求的产品或服务，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应该有非常明确的市场营销计划，能强有力地证明赢利的可能性。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。毕竟不是所有的人都是比尔盖瓷。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。用一个比喻：火焰与海水。火焰象征着热情、激一情和希望；海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。没有火焰般激一情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的“牺牲品”。市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。大学生创业其中不乏成功者，但肯定经受了种种挫折和市场经济大潮的考验。在经历了最初的创业冲动和付出之后，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成功有了更深的理解。

所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断充实自己，提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。