

最新创业实训成果及说明 创业实训策划书 (通用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

创业实训成果及说明篇一

实训背景:以现在的小组为实训团队,各团队组织自己认为最为有效的团队。

实训目的:本着将本学期所学《管理学原理》的知识运用到该交换过程中,并以此增加实践及组织协调经验,体会团队合作精神。

实训类容:各团队是一个经营商,拥有自己需要交换的物品资源,模拟商品经营商的经营方式与其他小组进行商品的交换。最终评比各组物物交换后的总价值,从而得出胜负。

实训细则:各种物品有一个具体的定价,但只有商家自己知道,其他商家只清楚该物品的价格的浮动区间(价格上下限),根据自己所调查的市场上各商家愿意交换的价格(物品数量)进行选择,挑选出自己愿意与之交换的商家,然后派出自己的谈判者与之进行谈判,最终形成交易。

人员配备:

1、各组最高决策者1名,负责决策与掌控全局。销售经理1名,负责计划销售、与其他商家的商品交换、指挥下属完成交换的工作。销售者2名:负责具体的交换事宜。信息收集者2~3名,负责商品市场商品信息的收集与反馈工作。谈判者2名,负责与其他商家谈判以达成协议,完成交换工作。

实训步骤：

- 1、人力资源配置。即是：各小组做好人员角色划分。
- 2、各小组到商品市场收集信息。
- 3、各小组收集信息者回到团队进行信息反馈。
- 4、各小组内进行各商家“报价”的择优选择。
- 5、派出谈判人员外出谈判及达成交易协议。
- 6、计算最终各小组的最终商品价值，进行评比。

实训规则：

- 1、在20分钟内必须成交至少一笔交易。未完成者出局。
- 2、各商家只能在价格区间进行交易。

3□□□□□□□□□□

创业实训成果及说明篇二

随着大学扩招，毕业生的迅速增加，社会需求基本上保持再扩招前的水平，而用人单位大多希望是要有几年工作经验的“成手”，毕业生就业压力越来越大。面对这种形势，选择自主创业既可以为自己寻找出路，又是为社会减轻就业压力。当前，想要开始自主创业的人并不少，这方面的意识越来越明显，我们大学生们不再依赖家长、学校，而是主动发现、寻找机遇。大学创业所面临的条件，总结起来，主要有政策条件、家庭条件、人际关系条件、自身素质条件等。

创业者充分利用这些条件，是创业者打开创业局面，顺利进

人创业角色的基矗由于我校领导特别重视学生自主创业，特别开辟了实训基地——创业园，这给许多带有创业梦想的我们提供了很大的舞台，让你可以随时展现自己的创业想法，即使你钱很少。并且期间，创业园老师会针对每个学生的创业项目进行指导，更可喜的是，经过校领导的努力下我校成为吉林省首家高效就业指导培训中心，同时我也很幸运地成为第一批培训班的学员，经过指导，收获甚大。以下是我个人的总结：

首先，确立好目标，必须在不耽误学习的情况下锻炼自己。因为大学是进入社会的摇篮，和以前的学习环境相比较，大学有很多锻炼自己的机会。大学不仅是文化的起源地也是自我谋生的聚集地。因此，作为大学生，我们有很多接触社会，在大学里我们可以半工半读，家教、服务员、各中校园代理等兼职都是我们大学生能胜任的简单工作。所以锻炼自己的途径还是很多的。

其二，心态问题。拥有良好的心态，尤其是对创业风险具有清醒的认识，并充分拥有应对风险的心理准备，是创业成功的必要条件。但是由于大学生受年龄及阅历等方面的限制，未必对创业风险具有清醒的认识，缺乏对可能遭遇到风险的必要准备。在缺乏良好心态的情况下，创业前景也会受到相应不利影响。

再次，经验限制。受年龄及相应学识的限制，大学生很难拥有关于创业的直接经验与间接经验，创业知识一般也限于“纸上谈兵”，在这种情况下大学生创业及在公司运营中肯定会遇到各种不可预见的问题，以致创业困难。

第四，知识限制。创业需要企业注册、管理、市场营销与资金融通等多方面的丰富知识，在缺乏相应知识储备的情况下，仓促创业不仅难以融到必需的资金，而且在残酷的市场竞争中也将处于劣势。

第五，资金困境。由于大学生很难有足够的创业资金，从社会上融资或获取无息及贴息贷款是必然选择。但是大学生创业由于风险较大，较难获得必需的资金。而且一般在获取资金方面也存在两种问题，一是急于获得资金而不惜贱卖技术，二是过于珍惜技术而不肯做出适当的让步。这些问题都决定了在资金方面难以获得相应的资助。

最后，技术限制。理工类大学生受学识的限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于那些文科类大学生来讲，很难拥有可以创业的技术。技术的缺乏直接限制了大学生创业，在激烈的市场竞争中大学生创业将遭遇较多的困难。这时让我想起了之前干滑冰场的经历。

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。如今，以美国引起的金融风暴，使我国沿海地区的中小型企业停产停工，促使上百万人失业，毕业大学生无法就业。在此，国家更是响应了三十年改革开放的远见，扩大内需，支持全民创业和消费，而且出台了为创业大学生的优惠政策，这种“天时，地理，人和”的环境更让我们义不容辞地投入创业梦想。总之，我们一定要把握好当前的机会，根据自身条件合理地为自己打造一片未来的天空。

创业实训课心得体会(二)

创业实训成果及说明篇三

创业实训作为一种教育方式，旨在培养学生的创新能力和实践能力。在过去的几个月里，我有幸参与了一次创业实训项

目，这次经历让我收获颇丰。在这篇文章中，我将分享我在创业实训中的心得体会。

首先，创业实训教会了我如何追求梦想和实现目标。在实训的初期，我和我的团队成员都对自己的创业梦想充满热情。然而，面对实践过程中的困难和挑战，我们多次面临着放弃的选择。但是，导师的鼓励和指导，以及团队成员之间的合作与支持，让我们战胜了困难，坚持下来。逐渐地，我们意识到，只有坚持不懈地努力，才能实现我们的目标。这一经历不仅教会了我如何追求梦想，还让我明白了一个成功的创业之路需要经历的艰辛和付出。

其次，创业实训培养了我的团队合作能力。在实训中，团队成员之间的合作至关重要。每个人都有自己的专长和优势，只有合理分工和充分发挥每个人的特长，才能取得良好的效果。我所在的团队中，有来自不同专业的成员，我们面临着相互沟通 and 理解的困难。但是，通过不断的交流和合作，我们渐渐学会了如何有效地沟通和协作。我们相互帮助，共同解决问题，不断迭代和改进我们的商业模式。这种团队合作的经验教会了我如何与他人分享和整合资源，以及如何在团队中发挥个人的价值。

第三，创业实训让我体验到了创业的乐趣和挑战。在实训中，我们不仅要从零开始构建一个创业项目，还要面对各种市场变化和竞争。我们需要对市场进行调查和研究，了解消费者需求和竞争对手。我们需要设计和制作产品，并不断改进和推出新产品。我们需要与投资者和合作伙伴进行谈判和合作。这一切都需要我们付出巨大的努力和时间。然而，在这个过程中，我也看到了创业带来的乐趣和满足感。当我们的产品获得用户的认可和追捧时，当我们的团队被评为优秀团队时，我感到无比骄傲和快乐。

最后，创业实训让我看到了自己的潜力和未来的发展方向。通过与导师和行业专家的交流和学习，我不仅了解到了创业

的知识和技能，还明白了自己的兴趣和特长。我发现我对市场营销和创新设计有着浓厚的兴趣，并且在这些方面有一定的潜力。这次实训经历给了我一个机会，让我认识到了自己的优势和不足，同时也让我思考了未来的职业发展方向。

综上所述，创业实训给我带来了很多的收获和体会。通过这次实训，我学会了追求梦想和实现目标，培养了团队合作能力，体验了创业的乐趣和挑战，同时也发现了自己的潜力和未来的发展方向。这次实训经历无疑对我个人的成长和未来的发展起到了重要的推动作用，我将会把这些宝贵的体验和经历应用到以后的工作和生活中，不断追求自己的梦想和成长。

创业实训成果及说明篇四

在这次实训中我体会到了很多很多，有些是生活中所遇到的，有些是在人生中慢慢体会的。

在这次实训课的第一次课我们有的初步的认识，通过xx老师的建议，我们组成了男女搭档。起初大家都不好意思，但是事实就是这样你不主动就会被别人抢先。通过这件事我明白了其实我们都应该积极主动去做事情，把握机会不能让它从身边悄悄溜走。

在接下来的课程中我们做了许多游戏，虽然是以游戏的形式完成的课程，但是我们具体到每个人身上就不会觉得这是一场游戏，大家都很认真的对待。这个也许是一种挑战，一种自我认知的过程，一种搭档之间配合。比如两个人解绳子的游戏就是考验你们的默契，往下蹲的游戏就是考验你们的信任，表演走路就是让我们冲破心里的障碍，改变一下自己。有的人就是平时碍于面子放不下身段，可是这次课程就让我真正体会到原来自己也可以这样，体会到神火中体会不到的自己，也让我们找到了乐趣。

其实体会最深的应该就是一起团队的pk和此次培训最后的环节。

团队在一起pk的游戏中真正体会到团队力量的强大，和作为一名出色的领导者应该具备什么样的能力和责任。我是在a队的，我们队总是输给b队。我觉得自己的心里因素占一方面原因，但是主要还是没有发挥好团队的力量，我们没有组织好，没有分析好团队的意义，怎么样才能把团队的力量放大。我们队长虽然有组织欠缺的能力，但是他已经为我们团队尽力了。也为我们的过失承担了严格的惩罚，规则就是这样，我们应给遵守好。

当队长精疲力尽的时候，老师给了我们队长分担责任的机会，当全体队员都在地上共同承担责任那一刻，相信每个人都被打动了。队长和队员之间因为有了这个环节更加亲密了，使团队更有凝聚力。

每一个环节都给我们许多体会，每一次都是那么触动人心。最后一个环节告诉我们曾经给过别人多少次的冷漠，多少次我们又收到他人的冷眼。其实我们用真诚对待他人，他们也会一真诚回报的。多给别人一个拥抱生活会更美好。一个小小的鼓励也许在别人眼里就会是巨大的能量。

通过这次实训，我体会到我们在生活中应该多努力一点，我学会了运用团队力量，学会了真诚待人，自信的生活。

创业实训课心得体会(五)

创业实训成果及说明篇五

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。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，为此学校专门为大三的学生安排了模拟创业实训课程。

由老师对从注册公司到成本利润分析分课程讲解，注册公司首先要核名，有固定的厂房办公处，制定公司章程，银行开立公司验资户，还有相关税务办理。期间还有税务、银行等专员对相关知识及流程的讲解，营业税：销售商品的公司，按所开发票额的4%征收增值税；提供服务的公司，按所开发票额的5%征收营业税。所得税：对企业的纯利润征收18-33%的企业所得税。小公司的利润不多，一般是18%。

对企业所得税，做帐很关键，如果帐面上你的利润很多，那税率就高。二种税的区别：营业税是对营业额征税，不管你赚没有赚钱，只有发生了交易，开了发票，就要征税；所得税，是对利润征税，利润就是营业额扣减各种成本后剩余的钱，只有赚了钱，才会征所得税。并给学生充分的创新发展空间。首要做好角色的转换，如何从一名学生转成一名工作人员，从一位学习者变成执行者。由会计、市场营销、工商管理三个专业自由组合形成个小公司，讨论公司项目及公司成立、根据员工的专业特长确定员工职务、明确企业文化、分析市场形式制定营销策略、分析成本费用等等以达到企业的盈利。例如我们是大连百乐道旅游服务模拟有限公司，本旅行社面对顾客群是社会上的所有认识，但我们的主要顾客对象是在校大学生和刚步入社会的青年人群或想以较低价格旅行的人们。

短途旅行，长途旅行并存，同时承包团体室外活动。目前以大连市为中心构建成旅游网，和多家旅行社建立长期合作关系，在全国范围建立属于我们公司的旅游路线，并有望在3年到5年期间发展成国内知名企业并进军国外。本公司以“真诚，耐心，无私”为宗旨。以互相尊敬，互相信赖，互相帮助，互相学习，互相进步，互相成功的“六互”原则为企业文化。

人们生活水平的提高，旅游意识也逐渐加强，自然旅行社的竞争也越来越大，我们抓住社会上经济薄弱的群体，主要走低价格的路线，活动是多样化的，经营是多样式的，是具有一定的优势。经成本分析，现金流量，利润表的制定，公司会在前三个月有一定的亏损，作为一个崭新的，没有任何经验背景的团体，亏损是在所难免的，但这也是我们的资本，相信定会有一定的发展空间。

第一课时，教室墙上都是上批学生所作的公司分析，例如swot分析，现金流量表，利润表等，如今八次课结束了，墙上又焕然一新，虽说只是模拟，看着满墙的分析结果，心里也有一定的成就感。团队中也很有意见分歧，各企业间相互监督，互相比较，只有这样不断发现问题并解决，发现自身考虑问题更周全、细致。而且更加懂得了自主创业需要各方面的知识积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识，也更加成熟，为以后无论是就业还是创业都做了一定的铺垫，课时很短，但有很多的认识。

要想成功的创业有以下几大要点

二、必不可少的创业计划书。创业不是仅凭热情可梦想就能支撑起来的，因此在创业前期制定一份完整的、可执行的创业计划书应该是每位创业者必做的功课。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。当然，以上分析必须建立在现实、有效的市场调查基础上，不

能凭空想象，主观判断。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。

三、周密的资金运作计划。周密的资金运作计划是保证持续发展的重要步骤。在项目刚启动时，一定要做好3个月以上或到预测盈利期之前的资金准备。但启动项目后遇到不可避免的变化，则需适时调整资金运作计划。

四、不断强化创业能力与知识。俗话说“不打无准备之战”，创业者要想成功，必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。除了合理的资金分配，创业者还必须懂得营销之道，比如何进货，如何打开产品的销路，消费者对产品的需求，都要进行充分地调查研究。这些知识获取渠道可以是其他成功者的经验，也可以是书本理论知识。同时还要学会和各类人士打交道，如工商、税务、质检、银行等，这些部门都与企业的生存发展息息相关，要善于同他们交朋友，建立和谐的人脉关系。

五、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”。不如给自己营造一个小的商业氛围，比如加入行业协会，就可以借此了解行业信息，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。千方百计给自己营造一个好的商业氛围，这对创业者的起步十分重要。

六、学会从“走”到“跑”。在创业的初期，受资金的限制，或许很多事都需要创业者本人亲自去做，不要认为这是“跌份”或因此叫苦不迭，因为不管任何一个企业，从“走”到“跑”都是要经历一个过程的，只有明确目标不断行动，才能最终实现目标。同时在做事的过程中，要分清主次轻重，抓住关键重要的事情先做。每天解决一件关键的事情，比做十件次要的事情会更有效。当企业立了足，并有了资金后，就应该建立一个团队。创业者应从自己亲历亲为，转变为发

挥团队中每一个人的作用，把合适的工作交给合适的人去做。一旦形成了一个高效稳定的团队，企业就会跨上一个台阶，进入一个相对稳定的发展阶段。

七、盈利是做企业最终的目标。做企业的最终目的就是盈利，无论你的点子有多少，不能为企业赢利就不具备商业价值。因此无论是制定可行性报告、工作计划还是活动方案，都应该明确如何去盈利。企业的盈利来源于找准你的用户，了解你最终使用客户是谁，他们有什么需求和想法，并尽量使之得到满足。

八、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。

创业实训心得体会(七)

创业实训成果及说明篇六

作为一名刚参加工作不久的青年教工，与来自在杭二十多所高校的40名从事就业工作线的专家老师一起，参加了此次第五期创业实训师资培训班，感到非常荣幸。

为期七天的培训，包括一天项目介绍，两天解玉兰老师和石科明老师的示范教学，一天的试讲备课，两天半的试讲演练，

时间紧凑，环环相扣。通过总经理选聘，组建团队，编写创业计划书等一步步的环节设计，不仅让我了解了模拟公司的概念，操作流程，还学习了行动导向教学法，并且认识了很多同来培训的老师，从他们身中也学到了很多。总之，这次培训使我收获颇丰。

以下是我参加此次培训的几点心得体会。

一是全面了解了创业实训这个项目，对我以后从事学生的创业就业指导服务工作将有极大的帮助。先进的理念，系统的理论，可行的实际操作手册，将使以后的工作起到事半功倍的效果，希望通过继续学习和摸索，以后能担任创业实训的教学工作，更好地提升自我的能力，为学生创业工作发挥应有的作用。

二是解老师和石老师的培训经验丰富，授课认真负责。尤其是行动导向教学法，在学习后深有感触，印象非常深刻。直观地理解了老师教学方法运用的好与坏，会直接影响到学生的学习积极性。并在试讲中进行了尝试，相信这种教学方法对我今后的教学和工作会有很大的帮助。

三是在实训过程中，在何波总经理的带领下与小组成员一起创办了模拟公司，我们的公司叫“加油宝贝母婴服务责任模拟公司”。参照母版公司贝因美，通过经营环境分析、公司产品定位、营销策略、财务预测等，我们按照公司创业需要的调研和程序，进行了一套较为完整的模拟训练。在其中体验创办公司的艰辛和快乐。

四是试讲环节，聆听了四十位同学的试讲课，深受启发。尤其是石科明老师的精彩点评，总能切中要害，让人敬佩不已。同时很庆幸有缘结识了这么多朋友，以后工作就有了请教的专家。

最后再次感谢石老师和解老师的传道解惑，感谢杭州市职业

技能培训指导中心和模拟公司杭州中心工作人员的辛勤付出，感谢各位同学的知识共享！

创业实训成果及说明篇七

在现代社会中，越来越多的年轻人开始追求自己的创业梦想。无论是在大学校园中还是在社会中，创业团队的数量都在逐年增加。而创业的第一步便是制定创业计划书。我曾参加过这样一次创业实训，通过撰写实际的创业计划书来学习和提高自己的能力。在这篇文章中，我想分享一下我的实训心得和体会。

二、理念

在参加实训前，我基本上没有接触过创业计划书的撰写。但在实训中，我发现其实创业计划书的编写并非只是简单的介绍产品或服务。整个计划书需要展示你的商业模式、市场分析、财务规划和营销策略等，并将其结合在一起，形成一个完整的商业计划方案。因此，我们需要更加深入地掌握自己的核心竞争力，并找到市场需求和竞争对手的优势和弱点。只有这样，才能在行业中为自己的企业争取一席之地。

三、挑战

在实训中遇到最大的挑战便是如何平衡商业计划方案中各个要素的关系。虽然我们很清楚自己的产品或服务的优势，但选择哪些营销渠道最合适，财务计划如何制定，在整个计划过程中如何分配资源等都需要我们仔细斟酌和处理。这段时间，我们必须深入了解市场中的竞争和趋势，尽可能的避免或减少风险。同时，在实训的同时找一位有丰富经验的顾问来指导我们，是非常有益的。

四、成长

参加创业实训的过程对我个人的成长来说是非常宝贵的。首先，我学习到了如何更好的协作，能够结成一个有吸引力的创业团队，其统一的理念和分工合作使我们的计划书更加完整且有说服力。其次，从整个计划的编写过程中，我也学到了如何能够更好地查找自己的优势和劣势，同时还找到了自己在创业方面的兴趣。而且，编写创业计划书需要不断的实践和改进，这让我深刻地认识到创业的本质是一个循序渐进的过程，需要长期的努力和实践。

五、总结

在总结创业实训的心得与体会时，我想说的是自己到目前为止累积的经验和知识不仅仅是创业计划书的撰写，更是一个总体上的生涯规划。我了解到生意的运营需要真正的创意和坚定的决心，这是创业不可或缺的部分。但我也要记住，每个成功的创业者都需要不断学习。我的体验使我相信，要成为一个成功的创业者，应该不断地努力，从经验和失败中吸取教训，并愿意冒着失败的风险去做自己所热爱的事情。

创业实训成果及说明篇八

创业实训是现代大学教育的一项重要组成部分。通过参与创业实训，学生可以接触到真实的商业环境，锻炼团队合作能力和创新思维，同时也能更好地理解创业的过程和挑战。在这次创业实训中，我收获颇丰，以下是我对此的心得体会。

首先，参与创业实训让我深刻领悟到团队合作的重要性。在实际商业环境中，一个人很难独立完成所有任务。而在创业实训中，我们组建了一个4人的团队，每个人负责不同的任务。我们要在有限的时间内制定各种策略和计划，分工协作，相互配合，才能顺利完成任务。通过与团队成员的合作和交流，我学会了倾听和尊重他人的意见，也意识到了团队中每个人的价值和贡献。

其次，创业实训激发了我的创新思维。在面对市场竞争激烈的商业环境中，创新是取胜的关键。在实训中，我们要设计并推出一款新产品，这对我们的创新能力提出很高的要求。通过与团队成员的讨论和头脑风暴，我们最终形成了一个创新的产品理念。这个过程中，我学会了观察市场需求，发现潜在的机会，同时也培养了从不同角度和思维方式思考问题的能力。

另外，创业实训让我更加深入地了解了创业的过程和挑战。在实践中，我们不仅要制定商业计划和策略，还要面对各种风险和困难。在一次次的经营决策中，我体会到了创业的压力和不确定性。有时候，我会感到困惑和迷茫，但正是这些挑战激发了我的动力和求知欲，让我更加热爱创业这项事业。通过这次实训，我也明白了创业者需要具备的坚持、决心和韧性。

最后，创业实训让我认识到了自己的不足和需要提升的地方。在实践中，我遇到了许多问题和挑战，发现了自己的一些不足之处，如沟通表达能力和决策能力。这让我意识到，在今后的学习和工作中，我需要进一步提升我的能力和技能。同时，通过观察团队中其他成员的优点和能力，我也找到了自己需要发展的方向和目标，激发了我进一步学习和提升的动力。

总之，创业实训是一次宝贵的学习机会，通过参与实训，我深刻领悟到了团队合作的重要性，激发了我的创新思维，更加深入地了解了创业的过程和挑战，同时也认识到了自己的不足和需要提升的地方。这次实训让我受益匪浅，并为我将来的学习和事业打下了坚实的基础。我相信，这次实训经历将在我的人生中起到积极的影响，让我在创业的道路上迈出坚定的步伐。

创业实训成果及说明篇九

创业实训是大学生实践能力培养的重要环节，通过实践中的创业活动，使学生们对创业过程有了更加深入的了解，培养了创新思维和团队合作精神。在此次创业实训中，我参与了一个小团队，我们经历了众多的挑战和困难，但也收获了许多宝贵的经验和教训，让我受益匪浅。

首先，创业实训让我了解到创业不是一蹴而就的过程。我们的团队最初是一个创业想法，一开始我们都对此充满憧憬和幻想，认为只要有好的点子就能成功。但实践告诉我们，创业是一个复杂而艰辛的过程，需要综合考虑市场需求、竞争状况、资金问题等多个因素。我们中途经历了很多困难，创业计划多次被修改，投资方也一度出现了问题。但正是这些挫折和困难，让我们对创业过程有了更加深入的认识，明白了成功不是一蹴而就的。

其次，创业实训增强了我的沟通能力和团队合作精神。在团队中，每个人都有自己的想法，要协商一致并形成共识并不容易。我们的团队成员背景各异，性格不同，初期在讨论中遇到了很多争论和冲突。但我们通过多次深入的讨论，开放的沟通，最终找到了一个平衡点，形成了共同的目标和计划。在这个过程中，我学会了倾听他人的意见，接受不同的观点，同时也加强了我的说服能力和解决问题的能力。

再次，创业实训让我体会到了创新思维的重要性。在创业过程中，市场需求在不断变化，竞争也在不断升级，只有不断创新才能保持竞争力。我从实践中学到了如何从顾客需求出发，提供独特的产品或服务。例如，我们的团队提出了一个以环保为主题的创业项目，通过减少废弃物的产生和转化为有用的资源，既有益于环境又能为市场需求提供解决方案。

最后，创业实训让我意识到了团队的重要性。在创业过程中，一个团队是否有良好的协作和合作精神，直接影响到创业活

动的成败。在我们的团队中，每个人都承担着不同的责任和角色，但我们都明白只有相互支持和帮助，才能共同度过困难和取得成功。通过这次实训，我认识到任何一个人都无法独自完成一项创业任务，只有团结合作才能实现共同的目标。

总之，创业实训是一次宝贵的经验，通过这次实践活动，我不仅对创业过程有了更深入的认识，也锻炼了自己的沟通能力和团队合作精神，培养了创新思维。我相信这些收获和经验将在未来的创业道路上起到重要的指导作用。我会珍惜这次实训机会，不断学习和成长，为自己的创业梦想奋斗！

创业实训成果及说明篇十

创业计划书实训是许多创业者和学生必须经历的一个重要阶段。在这个过程中，大家需要将自己的创业构想用文本的形式展现出来，着重考虑商业模式、市场策略、财务管理和人力资源等方面的具体细节，评估风险和机遇，并进行自我审查和反思。在今天的文章中，我将分享我个人对于这个过程的想法和心得体会，希望能对未来的创业者有所帮助。

第二段：创业计划书实训的必要性

在我看来，创业计划书实训是一项必要的任务，因为它能够为未来的创业之路进行了准备。通过写计划书，我们不能只熟悉我们想要实现的创意，而且可以研究和思考可能会出现的情况和需要解决的问题。这可以帮助我们在面临真正的企业运营时更加从容和自信，明确清晰的知道如何面对各种挑战和机遇。

第三段：创业计划书实训中的困难和挑战

在创业计划书实训中，我经历了许多困难和挑战。其中最明显的是我在制定公司财务预算时遇到的困难。因为我缺乏相关的知识和经验，我不知道如何准确地制定资金预算，并且

面临着很多不确定因素。然而，我并没有退缩，我一遍遍地阅读了和研究了各种相关资料，和指导老师讨论，最终我顺利完成了财务部分的计划书，并且学到了许多课堂上没有教到的实战经验。

第四段：创业计划书实训中的收获和成就感

尽管我在实训中遇到了很多困难，但是我最大的收获就是能够深入了解企业运作的方方面面，并学习到如何制定一份完善的创业计划书。其次，我从实训中获得了极大的成就感。当我完成一份部分计划书时，我感到非常兴奋，我感到自己能够掌握一些企业主导权和能力，并且为自己的未来创业之路做好了准备。

第五段：结论

总之，创业计划书实训是一个复杂而又必要的过程，对于创业者和学生都有很大的推动作用。通过制定和实践计划书，我们可以熟悉实际的市场需求和制定区别于别人的商业模式，在创业之路上对未来做好充分准备。在完成实训的过程中，我们可能经历了许多挑战和失败，但是只要坚持不懈，努力克服难关，总能够获得巨大的收获、收获成功的成就感。所以，我们在后续的创业之路中，只需要在困难和挫折中奋斗，立足于自身的创新和创造，坚持不懈，一定能够实现自己的梦想。