

策划实训心得体会(优秀5篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

策划实训心得体会篇一

一、团队重要性

我们的实训是分为12个小组，其中6个小组为一个市场。在这个虚拟的市场展开内部竞争。说实话，从得知我和那几个人分为一个小组我的心就凉了。我和一个性格很古怪，让男生都“闻名色变”的一个女生分为一组。我知道，对别人有偏见，有看法，那是自己的修养不够。既来之、则安之。即使有很大的不满意也要把这次实训做下去。第一期的是我们集体讨论后做的，效果还可以。

第二、第三季度由于经营理念的分歧，为了维护班级内部团结。怕她耍小脾气只好给她做。这样前后理念的不延续。自然的我们的公司发展的不好。以后我也逐渐失去了信心。就这样，看似很平和，很团结的一个团队，做出的实训成绩当然不会让我们自己满意了。成绩不好也是在意料之中了。

这次实训下来，据我观察，那些小组做的非常棒的内部都是很团结，即使他们有分歧，但他们能够包容和理解。那些和我们一样成绩不好的团队，都是因为小坐内部至少有两人的思想看法不一样，就算有的做出来了，那也是另外一人妥协的结果。

谈到团队，自然的想到了我们自己组建的中南营销团队。因为共同的目标、共同的利益我们走到了一起。我们也经常有意见不一致的地方。也曾经闹过情绪。有人说要注意容易忽视的几个对团队不忠实的行为：

- 1、指责团队。
- 2、袖手旁观。
- 3、过分的争论工作。
- 4、摇摆不定。
- 5、拒绝团队的活动。

这些行为在我身上也出现过。说了这么多的团队。我开始也不明白团队具体的含义。何为团队，何为职业精神。团队就是你能承担你不喜欢的工作并把它做好，你能跟你不喜欢的人一起工作并把它做好，因为这就是你的工作。对照以上。我真的没有做好。团队的重要性是我实训最深刻的体会。

二、企业家精神，企业家职责

一个企业家素质的高低直接影响着这个企业的发展和方向。我们这次实训的失败很大的原因在于我。我们没能很好的把握市场机遇，没能很好的预测到市场的发展方向。起步时就偏离了航道，基础没有打好，一步慢，步步慢。公司的业绩和产品的市场占有率被对手拉开了很大的距离。在公司处于困境的时刻我们没能放手一搏，没能作出很大的改革，眼睁睁的看着公司走向衰落。我想到了我自己。

在做的时候摇摆不定，做决策不坚决果断，没能有很大魄力破釜沉舟。实训前还没体会到企业家的艰辛和压力。通过这次模拟实训，虽然模拟，也让我感受到企业家的不易和市场

需要的是能干高素质的企业家。市场经济就是那么残酷，弱肉强食。

三、企业的组织文化管理

在实训结束的时候有一个“公司老总”为了安慰另两个组员说：这次的责任在我，因为我没采纳你们好的建议。我对他说：我们这次没做好和你完全不一样，因为我采纳了全部的建议。我这次做实训完全是感性在做，很少有理性。她们两人的意见我都用了，很少坚持自己的观点。有人问我，那你怎么没有主见呀，是的，我想如果实训得罪了那个同学，以后怎么办，不能因为几天的实训就忘了还有以后的一年呢。公司发展到后面我对内部的已经失去信心。我感觉有些方面已经不是我能够控制的。所以我们聘请了另一个老总来帮我们开拓市场，这就是所谓的外来的和尚好念经吧！

这次实训唯一让我欣慰的就是我的演讲能力提高了，以前我总是说话“断电”，不知道下一句接什么话。这次上去说自己体会的时候我看见原本很吵闹的教室一下子变安静了，从他们的目光当中我看出了他们都在认真的听我演讲。

说了这么多，不是我在抱怨我们的小组内部问题，我从来没这么想过。只是反思我们实训的过程，哪些是我收获的，哪些是我们的问题。市场是残酷的，教训是惨痛的。这次失败不是一个坏事，毕竟这是个模拟操作。再说有时候失败的教训比成功的经验让人收获的更多，失败了我们还能找到原因，成功了可能拷贝这次经验，也许这些宝贵的经验就会在下次水土不服走向失败呢！

策划实训心得体会篇二

商务策划是当代商业领域中不可或缺的一环，通过有计划、有目的的策划，企业能够更好地实现自己的目标，提升竞争力。而在商务策划的实践中，我收获了很多宝贵的经验和体

会。

首先，我学会了制定明确的目标。商务策划的第一步就是要明确企业的目标，只有明确了目标，才能有针对性地制定策略和计划。在实践中，我们团队制定了一系列明确的目标，例如增加销售额、提升品牌知名度等。这些目标指导着我们的工作，让我们的策划更加有效。

其次，我了解到了市场调研的重要性。在商务策划中，市场调研是非常关键的一项工作。通过市场调研，我们可以了解消费者需求、竞争对手情况等重要信息，从而制定出更加具有竞争力的策略。在实训中，我们进行了大量的市场调研工作，通过调查问卷、访谈等方式收集大量的数据，为后续的策划工作提供了有力支持。

接下来，我深刻体会到团队合作的重要性。在商务策划的实践中，单打独斗很难取得成功，需要与他人进行合作，共同努力。在实训中，我们组建了一个五人团队，每个人分工明确，互相合作，才能完成整个商务策划的任务。通过与团队成员的合作，我学到了如何与不同的人合作、如何协调各个成员的工作进度等重要技能。

另外，我在实训中也学到了与客户进行有效沟通的技巧。商务策划不仅仅是一个内部的工作，还需要与客户有着良好的沟通与合作。通过与客户的交流，我们可以更好地了解客户的需求与期望，从而进行有效的策划工作。在实训中，我们团队与客户进行了多次会议，通过提问、倾听等技巧，确保了与客户的沟通畅通无阻，使得策划工作更加符合客户的期望。

最后，我深刻认识到商务策划需要不断学习与创新。作为一个日新月异的领域，商务策划要紧跟时代的步伐，不断学习新知识、新技术，进行创新和改进。在实训中，我们团队利用最新的市场分析工具、推广平台等，不断探索新的方法和

途径，提高策划效果。只有不断学习与创新，才能在商务策划的道路上不断前行。

综上所述，商务策划的实践让我受益匪浅。通过制定明确的目标、市场调研、团队合作、与客户沟通以及不断学习与创新，我学会了如何高效地进行商务策划。这些经验和体会将对我未来的职业发展产生积极的影响，我相信我能够在商务策划领域中取得更好的成绩。

策划实训心得体会篇三

商务策划是一个复杂而庞大的工作，涵盖了市场调研、产品定位、推广方案等多个方面，对于一个企业的发展至关重要。在商务策划的学习中，实训是一个重要的环节，通过实际操作和实践经验，可以帮助学生更好地理解和掌握商务策划的相关知识和技能。在我参加的商务策划实训中，我深刻体会到了商务策划的重要性以及自身在实践过程中的成长和收获。

首先，商务策划实训加深了我对市场调研的理解和认识。在实训中，我们需要对目标市场进行调研，包括竞争对手情况、消费者需求、市场潜力等方面的信息收集与分析。通过实际操作，我深刻认识到市场调研的重要性。只有了解市场，我们才能抓住机遇，做出准确的决策。在实训中，我学会了如何通过问卷调查、访谈、观察等方法获取信息，并分析和利用这些信息进行商务策划。这些实践经验在未来的工作中对我将是很有帮助的。

其次，商务策划实训培养了我的团队合作意识和协调能力。在实训中，我们需要与团队成员一起制定商务策划方案，并分工合作完成各项工作。通过实践，我意识到一个成功的商务策划方案离不开团队的协作和配合。每个团队成员都有自己的特长和优势，只有充分发挥每个人的潜力，才能创造出更好的结果。在实践中，我学会了如何与团队成员进行沟通和协商，如何利用团队资源优势，使每个人的能力得到最大

程度的发挥。这些团队合作和协调能力对我以后的工作和发展都非常重要。

再次，商务策划实训提高了我的沟通和表达能力。在实践过程中，我们需要与客户、同事、上级进行沟通，将自己的想法和建议清晰地表达出来。通过长时间的实践，我发现沟通是一个需要不断练习和提高的技能。在与他人沟通时，要注意语言的准确性和表达的清晰度，要注意言辞的得体与善意。只有与他人正确地沟通，才能使自己的观点和建议得到认可和接受。在实训中，我学会了如何与不同的人进行有效的沟通，并通过实际操作提高了我的表达能力。

最后，商务策划实训让我意识到了自己的不足和需要改进的地方。在实训中，我们会遇到各种问题和困难，而这些问题和困难往往暴露了我们个体的缺点和不足。通过面对实践中的挑战和困难，我发现自己的一些方面还有待提高，比如自信心、应变能力等等。通过实践的机会，我可以找到自己的不足之处，并不断进行自我完善和成长。商务策划实训给了我这样一个发现问题、解决问题的平台，激发了我更主动地思考和反思的意识。

总之，商务策划的实训对于学生的成长和发展至关重要。通过实际操作和实践经验，我们可以更好地理解 and 掌握商务策划的相关知识和技能，培养团队合作意识和协调能力，提高沟通和表达能力，发现个人不足之处并进行完善和成长。商务策划实训是一个宝贵的机会和经验，我会珍惜并通过自身努力不断提升自己的商务策划能力。

策划实训心得体会篇四

抱着想多学些东西，多参加一些社会实践的心态我报了营销实训班的培训，营销实训心得。从大一到大三，我们学的都是理论课几乎没有过跟我们专业有关的锻炼。为了以后的就业我觉得现在应该多积累一些类似的工作经验。

上周三是我们第一次参加培训，一直到现在我们总的接受了三场培训。第一次是胡总简要地给我们介绍用友公司、普信和天思公司以及我们的软件产品。通过第一节课我对公司和产品有了一定的了解。第二次课主要是吴经理和小娇给我们讲电话营销，伊总也有过来给我们指导。由于以前有接触过，所以不是很陌生。但是通过这次课还是收获了很多东西，大概知道了可能遇到的十个场景以及我们该怎样去处理。也懂得听一些范例，并挑出其中的问题，真的有点想擦掌磨拳的冲动了，很想马上就可以去公司试一试，检验一下自己的所学。上课时我们6个小组进行了pk现场很活跃，气氛很紧张。我们组非常积极，大家都努力抓住机会为组争光，成功地拿下了第一名获得了一本纪念本，真的很开心。

上周天主要是小曲和其全给我们讲的t1商贸宝的介绍。上午的时候我们每个组还想了队名及口号，我觉得我们的top1和to beno.1是最有创意的了，刚好和t1吻合。小曲教我们做的我是最棒的。让我们都激情澎湃，真的那个时候是充满信心的。对这个印象特别深呢，大家一下子就有战斗力了。还记得在听完他们的培训后我们又要进行小组pk拿到题目的时候，我们组就讨论开了，由于讲的内容太多了，所以没有全部记下来，但是我们大家还是绞尽脑汁把那些该答得都一点一点地拼凑出来，真的很佩服我们组，这样也能想出来，觉得很不容易，要是只有一个人的话肯定不能把题目答好，团队的力量在这个时候完全显现出来。我们玩的“信任倒”也让我感触非常深，在闭上眼睛的时候非常放心的把自己交给我的团队，没有害怕，没有犹豫。这种感觉很棒，我相信一个团队只有建立了互信才能发挥它的作用。在分组pk现场拜访的时候，我们的表现不是非常好。这让我们大家都体会到了理论和实践的差距，也更加让我们知道了要成为优秀的销售人员就必须经历不断地磨练。

通过前几次的学习，我非常期待下面的实战，我会继续努力的。希望可以和我的团队一起在这次实训中成长。

策划实训心得体会篇五

通过这段时间创业课的实训，在老师的指导帮助下，完成了实训课中的各项任务。虽然创业实训的时间不长，但课程很充实，从中收获到了很多知识，了解创业的主要流程，让我对今后的创业有了更深刻的认识。

现在大学生在就业方面的压力越来越大，各个学校毕业的学生逐年增加，在找工作如此困难的情况下，创业就成了一条很好的出路。各地的地方政府也鼓励创业，不仅给更多的劳动者更广的发展，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现个人价值，提高个人的自信心，在这种创业的分下，推动社会的进步与经济的发展。

一步一个脚印，才取得了成功。在创业的道路上，我们需以他们的精神为榜样，创造出属于自己的天空。

作为大学生，我们创业还面临着许多的挑战，需要我们一步步的去克服。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。当然，在实训的同时，也发现了自己的不足，自己关于公司的创立的想法不是很多，自己接触面不是很广。

总之，这次创业课的实训受益匪浅，学习到了更多的知识，提高了自己的眼界。以后，我将更努力、认真、刻苦的学习，以这种态度来提高自己的能力、完善自己，创造一个属于我自己的明天。

创业，对于许多大学生来讲，并不陌生，但也不亲近，苦读十多年，能够考上理想中的学校，几乎所有学生都对前途充满期盼，都希望能实现自己的人生理想和价值。实现创业无疑是其中一种很“光鲜”的方式。但同时，创业伴随的往往是高付出、高风险、知识面有限和技术能力不够等问题，许

多大学生因此望而生畏，也有很多人认为自身能力不足，希望工作一段时间后等待机会再去创业。

很感谢学校给我们在校大学生提供了一个学习交流的平台，让我们对创业有了更进一步的了解。在这7天的实训中，通过老师的教学我们组建了自己的模拟公司，有了自己的团队，学会了一个公司创建成立的流程，经营方式等等。同时也懂得了许多课本上所学不到的知识。首先我们要做到相信自己的能力。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。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。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。不能一遇到事情就退缩，一蹶不振，那样是永远都无法取得成功的，通往成功之路需要我们具有独立解决问题的能力。

再就是资金管理和分配。我感觉这在创业过程中也是非常重要的。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。

《创业策划实训报告心得》全文内容当前网页未完全显示，
剩余内容请访问下一页查看。