

最新食品培训心得 汽车销售主管培训心得范例文(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

食品培训心得篇一

作为公司的一名汽车销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与培训总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理心得范例文。下面是本站小编为大家收集整理的汽车销售主管培训心得范例文，欢迎大家阅读。

销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自xx年4月8日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解

职责阐述

- 1、依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。
- 2、管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。
- 3、主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

- 4、主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。
- 5、评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。
- 6、货款回收管理。
- 7、促销计划执行管理。
- 8、审定并组建销售分部。
- 9、制定销售费用预算，并进行费用使用管理。
- 10、制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。
- 11、对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

一。培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4

人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感谢你们！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

三：敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序

化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

众人捧柴火焰高！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。在这个基础上，首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对

销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

一、销售部办公室的日常工作：

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、

结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向：

20xx年我爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃

发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必须完成的。

制度与目标共存是我明年的管理方向，由于内容比较琐碎所以就一一阐述了，工作重点大致分为五个部分：

终端促销管理体系；

员工的招聘与培训；

员工的出勤与考勤；

员工的日常管理；

激励员工，达成目标。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压

力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。

谢谢大家。

每日工作

- 1、卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2、每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3、每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
- 4、每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。
- 5、了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

- 1、查看潜在客户系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
- 2、查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

- 1、总结当月的客户成交量，客户战败原因。
- 2、总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
- 3、制定下个月自己给自己的任务，和工作计划□

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

食品培训心得篇二

短短两天的野外拓展训练已经结束，而内心依然为之澎湃，激情依然因其延续。训练场上“黑豹突击队”和“亮剑队”的角逐、组内的竞争与合作、全体参训队员的通力合作、个人的自我挑战等等，都上演了“成功”与“失败”；黑鹰教练、海啸教练和飞鱼教练在协助我们每个队员完成集训任务的同时又交给我们思考和行动的方向。“项目已经结束、思考永不停步”，训练的完结，不是思考的停滞，将是思考的延续。

训练伊始，黑鹰教练为参训队员下达了“解职令”，所有参训人员都是训练营中的营员，并告诫每位营员要将“四个凡

事”铭记在心，即凡事认真负责，凡事积极主动，凡事全力以赴，凡事没有借口，力争以“空杯归零”的心态来参加此次集训活动。“四个凡事”，说起来容易，做起来难。如果对所做的任何一件事情，拥有认真负责的态度、加上积极主动的激情、配合全力以赴的行动，无论结果成功与否都能从实际出发总结经验教训，自身能力和素质的提高、为单位和社会做出更大的贡献，这些都会在日积月累中迅速显现出一个不一样的自我、不一样的集体。

营员共有49名，分组后的短短数十分钟内，各小组成员集思广益确定了队长、队呼、队歌，通过小组风采展示的方式进行pk最终确定了“黑豹突击队”和“亮剑队”两个小组。“黑豹队”在pk中胜出，感受到集体合作得到胜利的喜悦，同时身为“黑豹队”的一员也倍感荣幸。

“两根木头，十根绳子”的“有轨电车”放在眼前时，怎么都无法相信我可以让它动起来，更别提倒着开“车”。当五个人站在“电车”上，齐声喊着“左、右”，用相同的步幅迈着“左、右脚”时，脚下的“电车”稳稳开动了。“齐心协力”让我眼里不可能的事变成了容易的事。

站在那比人还高的背摔台，心中真的有一种害怕的感觉，其实，怯意不是来自信任背摔的背摔台的高度，是来自那种背摔的方式，一个人直挺着、往后倒!“请相信我们，我们永远支持你，倒吧!”。背后传来队友的支持声，我想起了刚才我在台下接住同事的时候，那种自豪感、被信任感、那种信心和勇气，我心里放心了很多，内心的恐惧已减少了许多。信任背摔项目结束后，我们围成一个圈儿，分享自己对这个培训项目的感受，大家普遍体会到人与之之间的互相信任、团队成员之间的互相信任，是干工作、做事业的基础，没有信任，一切都会变成空谈。

高空断桥。看到同事们一个个轻松的跨出高空的一小步后，我也勇敢的爬到断桥上，这时才发现迈出这“一小步”的艰

难，这时才体会到“举步维艰”的意境，这时才意识到我眼高手低了。站在空中，犹豫不决，腿有些颤抖，心里浮现着出现失误的景象：步子不够大，踩空了怎么办，或者步子够大，但没有踩到对面的木板上怎么办？恐惧和困难在我的想象中不断的放大。断桥下，教练的鼓舞、队友的鼓舞都没有灌进耳朵里。身后的飞鱼教练也对我说：有我在，还有保护你的绳子，勇敢的跨过去，没问题的。在我笨拙的跨到对面木板上后，心情豁然开朗，返回起跳木板的跨越轻松自如多了。也许，眼前的困难并不可怕，可怕的是我们内心的恐惧不断的放大了困难的程度，内心的屏障阻碍了我们解决困难的步伐和克服困难的勇气。

就像我们的餐前一支歌——《团结就是力量》一样，在工作和集体生活中，我们都是团队中的一份子，要时刻拥有团队互助、协作的精神，都能认真对待工作中的每一项任务，竭尽全力去完成。通过这次拓展训练，让我深刻体会到了团队的力量是巨大的，成功属于团队的每一个成员，如果没有团队里每一个成员相互协作、共同努力，很多事情是难以完成的。其次，困难是真实存在的，但是往往会在想象中扩大，战胜自己就是取得成功的第一步！第三是多沟通、多分享，好的思路和想法可以在沟通交流中得以完善。第四是学会换位思考，对人多设身处地替他人着想，对事多换一个角度思考，多一份理解，多一份关爱。离开了拓展训练场，回到了更为广阔的工作环境，只要我们带着“四个凡事”和团队的精神，把每一件工作都当作是拓展训练中的一次挑战，就没有战胜不了的困难，就没有解决不了的难题，相信我们的明天会更加美好！

食品培训心得篇三

20__年的春天，我加入进了__公司，成为了__公司里的一名前台礼仪。虽然前台的工作比较简单，但是为了培养我们的专业能力，为了让我们能够更好的了解公司，也为了减少我们工作中的失误，所以__公司的主管亲自给我们上了一节岗

前培训课。

一、前台礼仪手册

在这次的培训课上，主管很用心的为我们每人准备了一本前台礼仪手册，上面写的都是关于前台礼仪需要注意的工作事项。我觉得这个小册子对我们这些新人来讲是很有用的，因为作为一名新人，我们在自己的岗位上肯定会有很多不懂的地方，也会有很多出错的时候，所以有了这本小册子，我们就可以提前了解到在这个岗位上有哪些比较容易出错的地方。感到有一点不足的就是它上面没有写到遇到工作中的种种困难该怎么去解决的问题。但是这个也没有太多的关系，因为在培训课上，__主管就为我们讲到了这一点。我都把它们认真的记录了下来。

二、礼仪培训

另外就是关于礼仪方面的培训，在培训课上，__主管为我们做了很多礼仪方面的培训，讲了很多礼仪方面的知识。她亲自给我们示范作为一名礼仪在工作中该有的坐姿和站姿，亲自给我们示范接待客户的礼仪，包括手势，包括语言神态。并且她还让我们自告奋勇的上台演示，她会帮我们纠正错误。我不想错过这次机会，所以我鼓起勇气上了台，但是我发现并没有之前想的那么紧张，反而感觉到很轻松，可能还是因为__主管很亲切的原因。__主管指出了我很多的错误，并帮我进行了纠正，所以我很感激她让我知道了自己身上还有这么多的不足，我也会在以后的工作中做到改正。在经过了这次培训后，我才知道作为了一名前台需要注意这么多的礼仪技巧。但是也多多少少增加了我的见识。

三、服务意识培训

作为一名公司的前台，除了形象好和气质佳外，还很重要的一点就是需要有一个良好的服务意识和服务态度。在培训

过程里，__主管告诉我们在工作岗位上要时刻保持着微笑，时刻保持着热情的服务态度。接待客户的时候，我们要做到牢记三要点：耐心，细心，贴心。

这次岗前培训，让我学到了很多的东西，也让我对前台礼仪这个岗位有了重新的认识。感谢__主管为我们亲自进行的培训，我会带着在这次的培训课上所学到的知识和技巧来用心对待我今后的工作。

食品培训心得篇四

5月19日——5月23日期间，财经管理学院吴建荣、向红兵、易诗莲、刘洋、牛媛、卿云晖一行6人参加了在北京举行的kab项目教育培训班。在这里，我们与来自全国各地的24名学员共聚一堂，相互交流、相互学习，通过这次连续五天紧张的培训学习，我们都感到受益匪浅。

kab[]英文全称know about business[]意思是“了解企业”，是国际劳工组织为培养大学生的创业意识和创业能力而专门开发的教育项目。相信我们和很多人一样，刚开始接触这个项目培训的时候总会有这个两个误区：“创办企业论”、“第二课堂论”。

其实[]kab创业教育的总体目标是培养“企业家型”的复合型人才，该项目通过教授有关企业和创业的基本知识和技能力图对当代大学生的就业观念进行科学指导，培养他们的创业意识，帮助他们正确认识企业在社会中的作用和自我雇佣，了解创办和经营企业的基本知识和实践技能，从而提升他们的创业能力和就业能力。

这次培训的主要目的就是让我们kab讲师了解和掌握培训原理、培训方法和培训技巧。本质上来说[]kab创业教育是以人的创新能力和综合素质培养为核心的广义的创业教育和以具体的

操作技能为主要目标的狭义的创业教育。

培训课程过程中，我们印象比较深刻的主要有“商业模拟游戏”和“小球投掷游戏”等，通过这些游戏，我们认识到创办企业需要考虑的各种影响因素，懂得了“团队合作”、“博弈”、“组织”、“领导”等概念的深层次内涵，也深刻体会到任何企业要想在竞争的环境中获得生存和发展是一个系统工程，需要对企业的各方面资源进行很好的整合才行，消灭对手的想法是及其错误的，实现“双赢”才是企业得以获得可持续发展能力的最佳途径。

通过高级培训师赵伟老师深入浅出的讲解，我们都体会到曾经教学方法上的不足，如学生参与性不够，讲授的内容针对性不强等。

总之，这次培训不仅让我们创业教育知识得到了补充和提升，而且也让我们懂得了在今后的教学中如何将创业教育的理念和方法运用到教学中去。

食品培训心得篇五

“创业艰难百战多”，我知道创业很难，但我还是想创业！回忆10天的培训过程。那些身影还在我脑海中慢慢呈现。在这10天中，有欢乐，有兴奋，也有过郁闷。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太理想。但我想，只要有心，不断加强摸索，我不会输在起跑线上的。

这次，在我校就业办领导的大力支持下，圆满成功的举办了我校大学生第四届[syb]创业培训。我很荣幸能成为培训班一班的一员，首先，我要感谢我们学院彭阳老师，是他让有机会能参加此次培训，其次我要感谢我的班主任杨柳老师，是她给我创造了这个培训的平台，给我们一个展示自我的平台！感谢老师们的谆谆教诲，是你们的指导给我们插上了飞翔的

翅膀!感谢在座的各位学员对我们的支持与信任，是你们的支持与鼓励，坚定了我们创业的信念!让我在这为期十天的课程里学习到了创业的基本知识，在这里，我向这十天来教育过我的老师们，说一声：“老师，您辛苦了!”

时间过得真快，转眼间，为期十天的紧张而又快乐的学习生活就要结束了，几分留恋几分不舍。回响我们一起生活学习的点点滴滴，老师们幽默风趣的讲课风格，同学们之间的沟通与交流，活跃和谐的课堂气氛，真是让人回味无穷啊!syb培训班不仅让我学到了许多创业知识，也让我通过这次机会结识了好多的老师和朋友，在他们身上也学习到好多为人处事的方法，在培训的过程中，有几个比我大一届的学长和学姐，在他们身上学习到好多宝贵的学习方法，老师们也给我们这些有着创业想法的人提供了宝贵的经验，这些是我们在日常工作岗位上无法学到的，这些创业经验可以使我们在创业路上少走弯路，可以说是我们人生中的一笔难得可贵的财富!这十天来的学习生活经历，将成为我们人生中的一段美好的回忆;我们这个由30位学员组成的特殊班级，也将永远留在我们每个人的心中!

记得刚进入syb培训班时，我们就被这种独特的教学模式所吸引□“u”型的座位排列，开放式的教学方法，使我们学员之间可以尽快地相互了解融合到一起，让我们有一种被重视的感觉;每天上课，课任老师会准备奖品给我们，只要我们答对了，就会给点小奖励，充分的调集我们踊跃回答问题的积极性，增强了我们的团队精神，尤其是课后的意见反馈，更加强了学员与老师们的交流与沟通，我们可以真实地表达自己的想法，也便于老师发现问题解决问题;培训班的封闭式管理，使我们能够专心致志地学习，另外，培训班的规章制度让我们学会严以律己，自觉遵守纪律，增强了时间观念。细节决定成败，态度决定高度，我觉得良好的习惯，是我们成功路上的好帮手!为了共同的目标，为了实现自己的创业梦想，我们来自不同学院，不同的班级同学，有缘相识于syb培训班，选

择了syb也就选择了成功，因为这里是成功人士的摇篮，是孕育成功的沃土！课间的创业模拟游戏，让我们体会到团队精神的重要性，我们在成功中寻找乐趣，在失败中汲取教训，一路走来，一起分享快乐，共同承担风雨；尤其是每次老师让我们模拟演讲我们的创业项目，为我们每位学员打造了一个自我表现的平台，让我们明确了自己的创业目标，为创办自己的企业做好了充分的准备！

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，并且是千头万绪，难以入手。syb培训课程帮助我一步一步地捋理创办企业的思路。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，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。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。优势：我们有热情，有活力，有知识，有胆识；挑战：在社会这个大染缸中，我们的经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈，这就造成了我的创业中可能有的盲目性和随意性。syb培训帮助创业者早做准备，起到一种很好的监控效果。

在这即将离别的时刻，往日的点点滴滴浮现在眼前，在和与大家相处的这段短暂的日子里，一种欢乐，一种关怀，一份纯真的爱，早已铭刻在我们每一位同学的心田上！在这激情燃烧的岁月，在这激动人心的时刻，让我们放飞希望，展望未来，我们激情高昂；畅想明天，我们意气风发；我们为爱而工作，我们为实现梦想而努力，我们终将到达成功的彼岸！

最后，我忠心地祝愿syb培训班越办越好，老师身体健康，工作开心，同时帮助更多地大学生有意创业的同学早日圆梦；说一声再见，真诚地祝愿一班的每一位同学在创业路上一帆风顺，在人生的道路上一路走好！