

2023年大学生创业实训个人总结 大学生 创业实训总结(汇总8篇)

通过学习总结，我们可以发现学习中的问题，及时调整学习方法和策略。接下来是一些学期总结的例子，希望能够帮助大家更好地完成自己的总结。

大学生创业实训个人总结篇一

创业实训培训是每个大学都有的课程，大家是否参加过这个课程培训呢?如果参加过的同学们，大家一定要学会书写大学生创业实训总结哦!欢迎大家阅读以下这份:大学生创业实训总结范文!

今天是第二天实训，40人的班级已经有两个人退出了，但是现场的热情依然没有改变，今天首先是给各家公司初始资金100万，然后讲述了头脑风暴的方法，各家公司召开第一次会议，确立团队名称，公司名称，团队口号，风采展示，利用头脑风暴的方法制定出本公司的主营项目。

经过各家模拟公司的开会讨论，成立了六个团队，天行，雷鹰，麦穗，鸿艺，新未来，光影。

我所在的团队定名为麦穗队，寓意六月是麦子成熟的季节，我们成立于六月，和金色的麦子一块收获。

我们团队的口号是“追随梦想，金色收获”。

我们成立的公司是济南金穗商务模拟有限公司。

然后我们用头脑风暴的方式确立了我们公司的主营项目是大宗商品电子交易，和股票交易差不多。

然后确立了个人的分工，我们的窦金鑫担任总经理，邱鸿鹏担任技术总监，贾欣欣人力总监，韩正婷财务总监，陈晓，田博市场总监。

接下来我们开始分享昨天留下的知识点，首先是swot分析，接下来是stp

明白了这些知识点后我们开始在各自的公司里运用。

这个环节有个很有意思的现象，我们学员自己上台分享自己的准备成果，不必举手等准备阶段，直接冲到台上去讲就行，并且是谁抢到谁讲。

今天是第一次swot分析是第一个问题，我们组的韩正婷和光影队的毕颖一块走到了讲台上，由于不分前后，所以两人都愣在了讲台上，反倒是另一个人快速走上了讲台向大家问好，然后进行了自己的讲述。

这一现象说明一定要善于竞争，并且一旦开始了竞争就要一心走到底，不能犹犹豫豫。

今天主要知识点：

1 swot分析：

swot是一种分析方法，用来确定企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。

因此，清楚的确定公司的资源优势 and 缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。

swot分别代表strength weakness opportunitie threat

基本规则：进行swot分析的时候必须对公司的优势与劣势有客观的认识；进行swot分析的时候必须区分公司的现状与前景；进行swot分析的时候必须考虑全面。

进行swot分析的时候必须与竞争对手进行比较，比如优于或是劣于你的竞争对手；保持swot分析法的简洁化，避免复杂化与过度分析；swot分析法因人而异。

一旦使用swot分析法决定了关键问题，也就确定是市场营销的目标。

swot分析法可与pestanalysis和porter'sfive-forcesanalysis等工具一起使用。

市场营销课程的学生之所以热衷于swot分析法是因为它的易学性与易用性。

运用swot分析法的时候，要将不用的要素列入相关的表格当中去，很容易操作。

进行swot分析时，主要有以下几个方面的内容：

一、分析环境因素 二、构造swot矩阵 三、制定行动计划

在第二步中，既要单独分析w(劣势)o(机会)t(威胁)

又要进行组合分析so,st,wo,wt

还要进行多层次的综合分析。

具体可以用坐标象限的方式表示

运用swot分析的作用：

(一) 运用swot分析法使复杂的信息清晰化。

(二) 运用swot分析法进行内部营销，使人力资源规划更具战略性。

(三) 运用swot分析法建立四维立体人力资源规划。

(四) 运用swot分析法使人事决策科学化。

这种方法不仅仅适合于一个企业，它适合于任何情况得竞争前的分析。

2 stp

在营销理论中，市场细分(segmentation) 目标市场(targeting) 定位(positioning) 都是构成公司营销战略的要素，被称为营销战略的stp

(1) 市场细分

市场细分是指营销者通过市场调研，依据消费者的需要和欲望、购买行为和购买习惯等方面的差异，把某一产品的市场整体划分为若干消费者群的市场分类过程。

每一个消费者群就是一个细分市场，每一个细分市场都是具有类似需求倾向的消费者构成的群体。

市场细分的程序： 调查阶段，分析阶段，细分阶段

市场细分的意义：

1、有利于选择目标市场和制定市场营销策略。

2、有利于发掘市场机会，开拓新市场。

3、有利于集中人力、物力投入目标市场。

4、有利于企业提高经济效益。

有效的细分市场必须具备以下特征：可衡量性，可盈利性，可进入性，差异性

市场细分的方法：

1、单一标准法

2、主导因素排列法

3、综合标准法

4、系列因素法

(2) 目标市场

选择目标市场，明确企业应为哪一类用户服务，满足他们的哪一种需求，是企业在营销活动中的一项重要策略。

选择适合本企业的目标市场策略是一个复杂多变的工作。

企业内部条件和外部环境在不断发展变化，经营者要不断通过市场调查和预测，掌握和分析市场变化趋势与竞争对手的条件，扬长避短，发挥优势，把握时机，采取灵活的适应市场态势的策略，去争取较大的利益。

(3) 市场定位

市场定位是指企业针对潜在顾客的心理进行营销设计，创立产品、品牌或企业在目标顾客心目中的某种形象或某种个性特征，保留深刻的印象和独特的位置，从而取得竞争优势。

本节课经典语录和我的反思

1. 要争就争到底，不要犹犹豫豫
2. 先小人后君子，一定要先签署股东协议
3. 如果处处碰壁，请先和我一起面壁
4. 很多大学生狂妄的不知道自己姓什么，其实大部分人是确实不知道他姓什么的

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。

在创业实训的过程中，刘老师让我们用开发的思维去思考，各个团队创立什么企业、如何进行市场分析，运用什么营销策略等。

通过这次的创业课的实训，我认为定位市场的目标非常重要，这决定着我们公司未来的经营。

除此之外最难的是财务分析报告和利润表的计算，这需要我

们有足够的专业知识和耐心。

我认为创业特别重要的是要有明确的目标以及良好的心态度。

因为这是我们前进的动力，对未来成功的渴望。

同时我们也真正学到了团队合作的重要性，互帮互助，向着自己的目标努力。

在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。

创业是一个漫长的过程，而且需要一个创业者有着耐得住寂寞的心里，持之以恒的心里，这一点我们可以在那些创业的成功者身上看到，他们的成功从来不是一蹴而就的，他们步步为营，坚持不懈，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。

经校院两级领导的安排，我们汽车工程学院有了一次去国家

服务外包人力资源研究院东北院参加创业就业实训的机会。

听到这个通知，我非常高兴，因为我又拥有一次锻炼的机会，所以我就踊跃的报了名，一直期待这一天的到来。

2013年5月20日，星期一，虽然天公不作美，下着小雨，但我却发自内心的高兴，因为从今天开始，我们就要进行为期一周的实训了。

早上，8：10，我们在雨中有秩序的上了接我们的班车，大约二三十分钟后，我们就到了位于长春市高新区的实训基地。

在大楼前，我们有秩序的站好队，依次进入实训基地的大楼中。

一进入大楼，焕然一新，一排排电脑映入眼帘，我以为这就是我们模拟办公的地方，结果走了一会儿，才知道我们实训的地点在二楼，我们在老师的指引下进入了动员大会的会议室，等我们坐好后，负责培训我们的老师就通过ppt对这次实训进行了详细的介绍，我们听后，都有种耳目一新的感觉。

然后，我们敬爱的张书记发表了具有很大意义的讲话，他通过3个数据，给我们分析了大学生的就业形势，让我们认识到大学生就业的危机感，他也提出了3点要求，督促我们进步，在他的讲话中，我感触最深的就是“学有所获，学以致用”这个八个字，让我们值得深深的去思考。

接着，张书记给提前选出来的ceo颁发聘书，并且，我们也一同观看了我们学校的汽车营销学院在上一期实训的精彩视频。

动员大会之后，我们就来到了我们实训的主要场所，那里简直就像一个政务大厅，有银行、工商局、税务局、会计师事务所……凡是与公司有关的部门都有。

经同学介绍，我加入了制造企业第一家公司。

接下来的主要工作是设计招聘海报，下午进行模拟招聘。

海报是我们整个公司的成员(8人)共同设计的，醒目而有意义，我们都很满意。

午饭是在离培训中心不远的饭店吃的工作餐，味道还可以。

下午，我们进行了模拟招聘，虽然是模拟，但我们都很重视。

模拟招聘之后，我们设计了公司的组织框架，等到一天的培训结束时，我们已经把公司的职位都分完了，就等到第二天的公司注册。

第二天，我们依旧准时到了培训基地，开始了公司注册。

首先是指导老师用电脑给我们演示公司注册的. 流程及一些注意事项，讲了很长时间，也非常详细，让我们渐渐的知道怎样进行公司注册，也让我们了解到公司注册是一件多么繁琐的事情。

指导老师演示之后，我们就进行了实际操作，感觉比老师讲的还要繁琐。

首先开一个临时银行账户，然后验资、注册，再开永久银行账户，接着进行税务登记，设计组织框架，线上、线下得同时进行，线上用电脑操作还算简单，最繁琐的是线下的操作，得需要公司派人与各个部门进行沟通、填单据。

整整一天，我们都在忙着进行公司注册，终于在当天的实训结束之前注册成功了。

我在想，我们模拟公司注册，中间没有人造的障碍，也没有个人的感情因素，如果是现实生活中呢?该不会这么容易吧!

现实生活中难免会出现沟通上的难处，也就是人脉上的难处，必要时真得用money买通关系。

这就意味着模拟依旧是模拟，如果想了解的更全面，就必须到现实生活中去锻炼。

第三天，是晴朗的一天，我们将进入到公司的生产运营阶段，我也很期待，期待着自己会和团队一起给公司创造出怎样的财富。

培训的老师在上午为我们简单的演示了公司的经营过程，然后就让我们自行操作，我们每个公司都有虚拟的启动资金，我们公司拥有1000万元启动资金，我们用这些资金租赁厂区、厂房、产成品库、材料库、生产线，通过计算要生产的产品所需的原材料购买原材料，有很多东西都是需要计算的，还要投资市场，关注各种产品在各季度、各地区的销售情况，然后才能定量生产进行生产，线上、线下一起忙，忙得天昏地暗，最后我们决定第一季度贴牌生产。

到快要结束时，我意识到，我们的原材料可能不够，因为原材料是第一个季度购买，第二季度才能到货使用，生产线才能投产，但由于价格的原因，ceo一直没拿定主意，就这样，第三天就这样过去了。

第四天，好像大家都没有记得原材料短缺的事，以为能现买现用呢，结果，当老师把第一季度变成第二季度时，我们才意识到问题的严重性，由于原材料不足，不能达到生产线的最低要求，生产线不能工作，立即买材料也不行，因为不能立刻到货，所以，我们自己花费巨资、用一个季度安装的生产线就这样瘫痪了。

由于资金不足，我们只好向银行贷款，贷款最大金额是启动资金的%60，然后，在众人的商讨下，我们只好在第二季度闲着，不敢轻举妄动，最后不得不贴牌生产，还要买第三季度

生产所需的原材料以及考虑到资金的回收、产生效益，在第四季度拼一把，所以又买一条生产线，由于资金又周转不开，不得不把第一季度贴牌生产的产品低价出售给了贸易公司，其实也不用低价卖的，只是没把握好时机，没看清形势。

就这样，到第四天结束时，我们依旧在运行第二季度。

第五天，也是最后一天，刚对培训中心不久，老师就把第二季度变成了第三季度，进入第三季度，我们公司的生产线可以正常运行了，两条生产线所生产的产品基数大，给第四季度的销售带来了隐患。

就这样，公司在负债累累的情况下进入了第四季度，本以为第四季度是我们的救命稻草，结果，我们却坠入了深渊。

由于产品在进入市场时，我们没有给产品定价，而且没买软件，最后我们连一笔销售单都没谈成，在我们面临倒闭的时候，已经负债累累的贸易公司挺身而出，把我们的产品购买了一部分，可这样也无济于事。

培训结束时，虽然老师没说我们的公司倒闭，但我们已经意识到了，公司倒闭了。

我们都有这样一个想法，如果再给我一次机会，我一定会盈利的。

可是，现实生活中呢？几乎不会给我们这样的机会。

午饭过后，我们在召开动员大会的大厅集合，各个企业的ceo进行了工作总结，指导老师和辅导员老师也进行了讲话。

最后，我们观看了我们的媒体公司制作的这次实训的视频，为期一周的实训就这样结束了。

这次创业就业实训给我的感触颇深，首先让我认识到花钱容易挣钱难，钱可以不用思考的花，但挣钱可以吗？虽然这次实训是一次模拟的过程，但在实训的细节上出现的每个小问题都值得我们深深的去思考。

我也认识到，经营一家企业，必须要学会未雨绸缪，临时抱佛脚只能让公司破产倒闭。

人的一生，机会是有限的，如果抓不住机会，就发展不起来。

在失败的同时，需要我们认真的总结失败的教训，为的是下次做得更好。

一个企业，就如同一棵大树，稳定发展，就必须根系发达。

通过这次实训，我了解了我以前所不了解的东西，学到了我以前没学到的知识，也许将来的某一天我们也创办一家公司，可能就会用到我们在实训基地学到的知识和经营方式。

在这里，我要感谢校院两级领导为我们提供了这样的一个机会，也感谢辅导员老师的辛苦陪伴，更要感谢国家服务外包人力资源研究院东北院的各位指导老师的不厌其烦的详细指导。

相信，这次创业就业实训后，我们会成长许多。

姓名：毕家兴

大学生创业实训个人总结篇二

创业并不是一朝一夕的事，必须具备丰富的创业经验和知识，以及对市场的洞察力，并且要有足够的资本、技术，同时必须要有良好的心态，因为做任何事情都会遇到挫折和困难，更何况创业也面临着倒闭的危险，所以我们必须做好面对这

些的良好心态。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。因为创业的话题是永恒的，但创业的选择须慎重。

大学生创业实训个人总结篇三

通过这次培训，我学习到了很多，越过了很多心理上的障碍；我给自己做了很多人生的规划，规划了自己短期的目标、长期的目标和最终的目标，懂得了自己需要什么和为什么奋斗、做一个勇敢自信、有目标的人，在这次大学生创业学习培训中总结了一些经验，希望在将来的创业或者工作之路上多多注意。

- 1: 在合作之前一定要把利益关系，工作安排给讲明了，不要冲动做事，能签合同还是签合同，为的是将来不容易发生冲突。
- 2: 如果是合作的话，一定要把所占的利益多少写明。
- 3: 寻找合伙人时，一定要了解他，不要简单的看一个人觉得好就放心的合作，看看他适合一个人创业还是团队创业。
- 4: 团队创业一定要找一个办事圆滑，考虑全面，能够和每个人和睦相处的，积极主动的人来做主要负责人。要是多数股东不同意这么去做的话，主要负责人没权利按照自己少数意见来做决定。
- 5: 创业初期的每一笔开销都要有明细账，金额超过一定的数额，根据不同行业的开销金额大小定，一定要大家商量后决定。
- 6: 谨防上当受骗，现在的骗子很猖狂。
- 7: 要有恒心和毅力，创业初期会很累，大家要能吃苦。

8: 和团队里的每一个人搞好关系，建立起自己的智囊团队，这样就不怕任何的外来的竞争压力。

9: 要学会奖励和答谢帮助过你的人。

10: 创业初期要勒紧裤腰带，每一笔花销都要拉下脸皮往下压价，这样省出来的全是自己的钱。

11: 创业前要进行市场调研，现在很多年轻人可能有着满腔的创业热情，但我要说的是，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。人生能有几个十年，机会走了就不会再来，我们都不想错过机会，但机会却悄无声息的从我们身边溜走。与此同时我们要以一颗感恩的心去感谢我们的父母，用一颗感谢的心去回报我们的社会，用一颗责任的心去对待我们。

通过创业课的培训,我学到了很多。懂得了自己需要什么和为之奋斗。我要做一个勇敢,自信,有目标的人——这就是我的定义。

我们要养成良好的习惯:积极主动,以终为始,要是第一,双赢思维,知己解彼,综合综效。做好职业的生涯规划,并执行。通过这次创业课程的学习,我们掌握了一定的创业知识和技能。对创业过程中遇到的各种困难和挫折有了初步的认识和预测。

老师鼓励我们就业,但也支持我们创业。创业的路是艰难的,是曲折的。创业能带来很多好处,但也存在着巨大的风险。为此,在创业的过程中我们必须考虑以下问题:

1、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。

2、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。

3、经验限制。由于刚步入社会，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。

4、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。

5、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。

6、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。

大学生创业实训个人总结篇四

创业实训个人总结范文怎么写?总结就是对一件事情的总体概括,那么创业实训总结怎么写?下面就是关于创业方面实训总结哦,欢迎大家阅读!

在本学期的学期末,我们开展了为期半个月的创业实训,其目的在于培养我们的自主创业精神,为以后的就业或自主创业打下基础。

近几年,大学生毕业数量逐年增多,有相当一部分的大学生在毕业时同时面临着失业,因此,大学生的就业前景依然是不乐观的,大学生的就业前景不乐观,影响到了许多方面的发展。

一方面,大学生毕业后找不到工作,另一方面,有些企业的技术性人才仍有大量缺口,形成了需求的不对等性。

为此,学校为了培养我们的自主创业精神,更为了我们的发展,特地在本学期末开设了创业实训课程,借以培训我们相关的自主创业知识。

本次实训有5位老师对我们的整个实训过程进行指导,另外,本次的实训主要从项目投资机会分析,项目技术可行性分析,项目地理位置分析,项目经济可行性分析和项目风险性分析等5各方面对自主创业进行相关的知识培训。

在实训开始之初,我们划分了学习小组,通过小组内讨论使小组内成员各有分工,负责不同的方面,分工的主要依据是小组内成员的个人所长,这样做可以使每位成员的才能都得到发挥,这样也能充分调动每位同学的积极性,使小组作业更好更快的完成。

在明确了分工之后，每位成员针对自己所负责的范围展开了相关知识的调查，调查方式多种多样，如，去图书馆查相关资料，通过网络查询到对自己有用的信息。

并对这些信息的筛选，找到对我们的研究有用的信息。

我们小组内成员聚在一起，讨论我们的创业计划，小组成员各抒己见，发表各自的看法，相互补充，相互给对方的看法找出不足之处，通过讨论，各成员都得到了进步和提高，通过讨论，最终确立了我们小组的创业计划，创业主题以及小组人员的分工。

通过小组内学习，我们可以听到更多的声音，同时也发现了自己的想法所存在的不足之处，加深了我们对课题的了解程度。

我们首先对本次实训所要达到的结果有了一个大致地了解，通过指导老师细心地指导，我们对本次实训的目标有了一个初步的认识，加深了我们对这次实训的认知程度。

实训开始了，我们首先对项目投资机会分析的有关知识进行了学习，我们对所要调查的范围进行了明确，设计并开展了问卷调查，并对调查问卷结果进行分词，的出来我们所需要的结论。

通过这部分的学习，让我学习到了生活中时时处处存在无限的商机，在生活中要善于发现周围存在的各种商机，并去好好把握机会，说不定这就是我们人生的第一桶金。

在这部分的学习中，我们学到了什么是投资，了解了商业企业的概念。

我们确立了项目的主题，并围绕着这个主题进行了讨论，并对本地区的市场经济发展有了一个初步的认识，项目投资机

会分析，是本次实训课程的开始，同时也是自主创业所必须经过的重要步骤。

在的形态等，相关知识。

学习完这一部分后，让我对开店的地理选址有了了解。

如，该从哪些方面去选择一个店铺的位置，怎样处理好与周围相关行业竞争者的关系等。

另外，一个好的选址可以带来更多的人流量，提高店铺的人气，直接影响到了店铺的生意，影响到店铺的长久发展。

我学会了从哪些方面去考虑店铺的选址，如交通，人员的稠密程度，人流量等因素，并对该区域内人口的分布做了分析，对该区域的发展前景做出了预测，最终确立了我们店铺的位置。

接下来，我们对项目技术可行性进行了分析，在这一部分的学习中，我们完成了如下目标，完成了店铺平面图的绘制，进行了组织结构的分析，确定了经营产品的价格定价策略，在这一模块的学习中，我觉得比较重要的知识点，一是店铺位置平面图的绘制，包括各个部分的绘制，每个部分的绘制要求我们要认真，考虑问题要全面，尤其是细节方面，更要求我们不能忽视任何细节问题，平面绘图要求我们认真，细心。

在绘制平面图时，我不仅学到了相关的画图知识，还学到了环境布置的学问，如色彩搭配，环境人机学，让我学到了很多有用的知识。

正意义上的自主创业。

学习完最后一个模块项目风险性分析后，我们已经对自主创

业开店有了一个完整意义上的了解，做任何事情都存在相应的风险，自己开店也不例外，这里存在的风险主要分为两大类，一类是内部风险，既自己的内部经营，经营是否妥当，关系到了店铺的发展与生存，因此要经营好一个店铺，首先是自己必须掌握相关的经营及管理知识，能够对自己的店铺的发展负责对自己的店铺有一个整体上的把握，能根据现实的经营状况制定下一步的经营计划，并能处理好与顾客之间的关系，更好的发展。

两个星期的实训课程渐渐的接近了尾声，在这一时期的学习中，我学到了很多新的知识，通过对整个过程的学习，让我了解到开店所经过，所必需的经过的步骤，对一个自己所看好的行业进行行业分析，进行店铺选址，在店铺的选址时，所要考虑道德种种因素等。

在进行店铺技术可行性分析时，充分考虑顾客的需求，色彩的搭配等因素，在进行经济可行性分析时，应注意成本的控制，其中重要的是对可变资产的控制，只有做好了成本控制，才能有盈利的可能。

本次的实训就这样结束了，但这次实训给我带来了很多的知识，这次的创业实训学到的虽然只是理论层面的知识，但我相信，有了这些理论上的知识，才能在日后的创业中找到一个属于自己的基点，发挥自己的所长，不断地去努力，创造出属于自己的一片天空，虽然有差距，但我会向着这个目标不断前进。

时光匆匆，为时8次创业实训课程拉下了帷幕，在这段日子里，和同学老师度过了难忘的时光，尤其是和自己团队里的队友们，大家聚在一起，有着同样的目标，同样的激情，我们一起发现问题，一起解决问题。

来自不同学院不同班级的同学因为创业而相识，我们在创业里汲取知识，在创业里建立友情，在创业实训中成长。

当初还没有上课的时候，感觉这就是一门简简单单的创业选修课，但是当我第一次踏入班级的时候，同学们的笑脸，以及老师那独特的“破冰”活动，让我留下了深刻的印象。

我便知道这不是一门浑浑噩噩的课程了。

果然，老师别具一格的教学方式，新颖独特的上课活动都让我无法忘怀。

一位老师，三十七位学生，八次课便这样紧紧的联系在一起。

课程中最让人记忆犹新的肯定是老师的那几个团队游戏。

简简单单但是却出人意料的游戏方式，通过合作、思考、对抗、互助等等方式，让我们知道了一个团队需要什么，一个公司需要什么样的团队。

在这些活动中，我们不断地完善自己的理念，不断改进自己的想法，一次次提高自己的团队素质。

课程不多仅仅就8次，但是通过课堂上老师带领，我知道了公司是怎么建立的，我知道了一个合格的创业者需要什么。

小组中大家的团结配合，无私奉献也让我知道了团队是大家的，需要领导者，需要互助，需要智慧。

同样的理论学习让我知道了，怎么样去开展公司的业务；也让我意识到了，一个公司的建立与运行是何等的复杂。

在小组内的合作以及与其它小组的对抗之中，我也努力献策建言，努力做好自己的工作，活学活用老师传授的知识，同时结合自身的特点与特长，积极寻求自己的创业模式。

虽然课程已经结束了，但是课堂上老师的教导，同学的笑脸，

多彩的活动将会陪我一生。

我是创业模拟公司“2号店”的总经理--000。

通过参加校创业培训活动，我从中受益匪浅，不仅学到了创业的有关知识，实训锻炼了我，让我从创业培训活动中体会到了艰辛和回报，还有一部不成功的小喜悦。

在培训的出其中，我们进行了一系列的模拟、游戏、实训、调查等仿真模拟实训活动中，使我对创业有了进一步的了解，“创业”这一词并非是我拿钱来投资一项活动，它具有多方面的构架，具有严格的紧密性、计划性、实施性等特性。

要想创业成功，要从不同角度去思考问题，对待事物要从利弊方面进行分析，学会怎样缩小弊，来增加创业利端。

在培训的中期中，我们队公司的构架的组成进行了细节分类，进一步对公司的各部门，各个环节进行设立、分析、计划、实施、优化，其中对我印象最深的是对公司的swot的分析，分别从优势、机会、劣势、威胁四个方面进而细化介绍，要怎样增加优势，取得更多的机会，缩减对公司影响不好的劣势及威胁，针对swot分析，我感悟很深，不论是大到国家、事业单位，还是小到个人，我们在想在社会中立足，拥有跻身之地，我们要增加优势、机会，缩小不必要但有影响的劣势及威胁，不断增加我们的好的方面并让自己的长处能遮削短处，这样我们才能更好的把创业完善，进一步迈向成功。

在培训的末期中，我们从公司建立到最后各个环节的实施，开始优化，制定了公司概况，包括公司的成立名称、人员及人员分工，市场调查、竞争调查、环境调查、财务报告，(资产负债表、利润表)等，一步步紧接规划，我终于收获了喜悦，评委老师面对我们的演示，很是满意，这使得公司的模拟实训成功的结束。

这次培训使我懂得了很多，面对事物，视角不同将会出现不同的看待，在社交中，要与他人培养良好的交际关系，在今后的创业中也要有责任心、毅力、恒力、有长远的目标，不断完善自我、提高自我、升华自我。

大学生创业实训个人总结篇五

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西。我们有创新精神有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基矗。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。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是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。

这次参加了本学期创业培训，对于创业有了深刻的认识。以前，我所理解的创业很简单，就是只要能赚到钱就可以了；然而，说起来容易，做起来难，往往是头脑一片空白。通过这次的培训，让我茅塞顿开，对创业有了一个更清晰的了解；逐渐改变了原来错误的理解和想法，端正了思想态度，因此，对创业的真正意义就有了更深刻的认识。

老师的讲课严谨认真、内容丰富、简明扼要，非常容易理解。从什么是创业至创业的实质意义，每讲一段都是那样认真、细致而透彻，形容恰到好处，赢得了同学们的阵阵掌声，至今让我记忆犹新。学习到了创业是一种精神，一种百折不挠、顽强拼搏的精神；创业是一种品质，一种团结协作、胸怀天

下的品质；创业更是一种磨练，一种挑战人生、成就梦想的历练。任何一门行业，包括还不能算是一门行业的创业，越往深里走道路就越艰辛——做什么事情都不可能轻轻松松地成功。

经过这次的学习，学到了很多书上无法学到的知识。发现创办企业有很多因素要考虑，要是没有这次培训，我真的不会考虑到这么全面。我还了解到了创办一个企业需要承担的责任和义务，以及创办一个企业所需要经过的法律程序。我们意识到创业并非想象中那么容易，掌握好各方面的能力，吸取多方的经验才有可能让企业更好的发展。当然这也离不开一个好的合作团队。创业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。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，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。这样，就可以间接培养到我们的自觉性、坚毅性、自制力和勇敢果断。对于我们来说，也是一件好事。

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。

但我依然能清醒地认识到我能力的有限，机会只会留给那些有准备的人。为了能更多地了解创业，积累相关的信息，在众多的讲座中，我选择了去听关于创业的讲座，听听那些创业过来人的经验之谈，我想会对我今后创业道路有所帮助。不管怎样这次的创业实训是我深刻的感受了创业的激情，不管未来我是否选择创业这条路，这次的实训过程都给了我积累了丰富的经验，相信在以后的工作中我会更加的努力做好。

在这段实训中我一点都没有虚度，我找到了一份创业的激情和一种创业精神，在这个创业团队里，我们分享了创业的苦与乐，我相信在以后的就业路途中我一定回坚持努力的奋斗出属于自己的一份值得骄傲的事业的。

对于创业，我也有了更深一个层次的了解。我想，不管将来我们是否创业，我们都是和千千万万的创业者一样，是“在路上”奔跑的人，我们都要保持那种创业的激情并将它发挥出来，发扬那种创业中吃苦耐劳的精神，学习创业中的人生哲理。

体验创业、学习创业与实践创业，是我们大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、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。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，能创业者一定可以顺利就业！

《大学生创业实训个人总结》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。

最后，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。

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，老师给了我们队帮长分担责任的机会，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。

刚开始参加培训时，我有一点失望。因为我感觉到大家什么都不懂，邱老师就让他们组队。当时对老师培训的程序有了一些不满。比如说，老师让第一个团队介绍一下自己的公司，他们的公司名称不符合规范（行政区划、名称、公司的性质）他们的只不过是个名称。老师做了纠正并进行了讲解，但是第二个团队也犯了同样的错误，如果说情有可原的话，那第三个团队就无法原谅了，他们竟然也犯了同样的错误！作为一名场外观战的，真的很气恼！当天下午结束后，我在博客上写到：

今天去听了一个关于创业的培训，一整天啊，累煞我了！还有两天才完呢！有一些想法，权且记下：

通过这个培训，我懂了创业需要智勇双全！但是，现实.....
哎！

那些哥们啊，他们连企业的名称由什么构成都不懂啊，还在大谈创业，可谓勇气可嘉，但智慧不足啊（不过我连勇气都没有）！大学生创业为什么成功率极低，可以看出点端倪来吧！由此我懂了，理论不能说不重要啊，大家虽然反对纸上谈兵，但是没有这一段时间的纸上谈兵，想真打仗是万万不行的，当然不乏天才！所以我建议大家创业慎重啊！

纯属个人观点，或有偏激，望见谅!!!

但是随着后面两天的培训，我的想法慢慢有了转变，我不再认为老师的程序有什么不对的地方了，因为参战的团队的创业知识再慢慢积累，最后大家都了解了创业的过程，包括我们场外的。他们的创业构想也日臻完美！

在这个过程中，我不但了解了创业的过程，更为重要的是，我决心改变自己内向的性格，看到大家都那么踊跃，而我连站起来回答问题都不敢，相形见绌啊！今后一定要加强锻炼。参加了这次培训，我受益匪浅，我想这必将成为我在这一年

交流生活的一大亮点，这要感谢邱岩老师，感谢就业办！

大学生创业实训个人总结篇六

在本学期的学期末，我们开展了为期半个月的创业实训，其目的在于培养我们的自主创业精神，为以后的就业或自主创业打下基础。近几年，大学生毕业数量逐年增多，有相当一部分的大学生在毕业时同时面临着失业，因此，大学生的就业前景依然是不乐观的，大学生的就业前景不乐观，影响到了许多方面的发展。一方面，大学生毕业后找不到工作，另一方面，有些企业的技术性人才仍有大量缺口，形成了需求的不对等性。为此，学校为了培养我们的自主创业精神，更为了我们的发展，特地在本学期末开设了创业实训课程，借以培训我们相关的自主创业知识。

第一天：我们大家一起去布置了我们的小摊位，彩绘了“精彩在袜”也就是我们的店名，总之我还觉得挺不错的，相当漂亮呢。第二天：今天开始了我们正式创业了，心情有点激动啊，毕竟是第一次做这种事情，也有很多担忧，下课了，同学们都来到我们小摊前挑选着她们喜欢的款式，不时还被别的摊位的叫卖声吸引，不过我们今天卖得还不错呢！

第三天：每个办公室的老师都来捧场了，哈哈，谢谢她们，感觉生意好得多呢。

第四天：袜子今天卖的差不多了，没想到啊，现在越来越有信心了呢！

第五天：我们得重新补货了，又进了点袖套之类的，这样顾客的选择应该比较多。

第七天：第三批了，我们都是少少进货，资金不多嘛，反正都断断续续卖着，我们这个袜子利润也不大。

第八天：我们小组成员商量着卖完这批就不卖了，这次实训也快结束了，我们总共赚了100多呢，还余几双卖不出去的款式，各自分了。

大学生创业实训个人总结篇七

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。

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，互相较量，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。

大学生创业实训个人总结篇八

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。看这周围也有亲戚朋友相继创业，多年并没有去的很大的成就，了解到必须要通过认真的学习才能更好的为将来的创业打好基础。创业实训课程帮助我一步一步地捋理创办企业的思路。经过上课后，我将能决定自己是否适合创办企业。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，创业实训课程帮助我们早做准备，起到一种很好的监控效果。

在教学课程中，老师给我们讲述了创办企业的各种要素，要懂得怎样进行swot分析，告诉我们办企业必须赢利，这是企业成败的关键。要懂得什么是成本，怎么样定价，怎么样才能赢利。

创业实训，使我意识到怎样判断是否适合创业，为自己找到一个好的创业项目；可以优先申请获得小额担保贷款，用于创办企业的启动资金；可以制定企业人力资源计划、市场营销计划和财务计划；还能明确经营谋略是小企业持续发展的根本保障，我们才能有效的赢得市场和客户。

在syb创业培训中，让我相信，有梦想就要努力去实施，我也相信，随着市场导向就业机制的形成和再就业优惠政策的落实，中国必将迎来一个新的创业高潮。我希望我也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功的彼岸。

培训课上，老师首先给我们介绍了当前的就业形势，面对严峻的就业压力，现在的大学生也被列入了困难群体的社会发展趋势下，选择创业无疑是社会的必然，当然的选择。在上课的初期老师让我们各自介绍了自己的创业的思路，我将自己的想开办个大型的农业种植销售包装的思想提了出来，老师也给了建议有几个同学也比较认同我的想法。不过最后我

还是参加了另外一个模拟的创业的公司。大连星锐咨询有限公司。我担任产品部经理，对企业涉及到的定价都是由我完成，不过我们还是每次的想法都是大家一起来探讨最后得到了总结。碰到问题我们一起解决。培养了团队意识，解绳子的游戏也让我们知道了在真正的企业是怎么通过一般的小游戏来巩固企业员工的团队意识的。对于真正的企业我们的一般了解程度还不够，可惜课程时间太短，我只是片面的了解到了创办企业的基本事项。我还是认识到深刻的了解到一个好的企业的团队是多么的重要，每次要完成老师的布置的作业，一个人是不可能完成的，包括企业的产品的定价企业的组织结构，企业的形象外包等等。

最后要想找到一个好的创业契机，我们必须时常留意身边的变化，目光要长远，不能眼睁睁地看着机会流失，肥田都往外流。“思路决定出路，观念决定贫富”，我们只有不断地更新旧的老式的管理理念，不断地创新和改革制度，才能引领出一个好的企业，在社会优胜劣汰的规则里才能保持自身的竞争优势，与时俱进才不至于落后于发展的步伐。要经营好一盘生意，就像一个成长的过程，培育很重要。总之我们必须把握好当前的机会好好的利用身边的资源来提升自己的能力价值，根据自身条件合理的为自己打造一片未来的天空。创业的话题是永恒的，但创业的选择是需要谨慎的。