# 推荐创业心得体会通用(七篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-01-06

*推荐创业心得体会通用一xx年xx月――xx年xx月激情点燃梦想，创业照亮人生xx学院全体学生：xx学院校团委承办单位：经济与管理学院策划协办单位：创业者协会、社会之窗协会、读书协会赞助单位：xxx、大学生精英论坛（一）宣传、报名阶段（xx年...*

**推荐创业心得体会通用一**

xx年xx月――xx年xx月

激情点燃梦想，创业照亮人生

xx学院全体学生

：

xx学院校团委

承办单位：经济与管理学院

策划协办单位：创业者协会、社会之窗协会、读书协会

赞助单位：xxx、大学生精英论坛

（一）宣传、报名阶段（xx年xx月xx日―xx月xx日）

1、宣传发动：通过海报、宣传单、设报名点。给学部通知各班级学生、社团，鼓励学生积极参加。

2、参赛流程：

（1）组队：以团队形式报名，可自由组队，团队人数最少4人，最多不超过7人，由团队负责人统一填写大赛“团队报名表”（见附件1）报名参加。每个团队设指导老师一名。

（2）选择项目：选择具有市场前景的服务或产品，所提出的服务或产品为参赛者的新发明创造或经授权的发明创造，也可以是一项可能研发实现的概念或服务。可以与校内外的有关科研、专利机构联系，争取授权。鼓励学生自己的专利或创意。

（3）调研：就所提出的服务或产品开展广泛的市场调查和深入研究。

（4）成文：在广泛进行市场调研、认真进行企业分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、有实施可能的创业（商业）计划书。同时创造条件，吸引风险投资家和企业家注入资金，推动创业（商业）计划走入市场。完整的商业计划书应该包括概要、公司描述、产品与服务、市场分析、竞争分析、营销策略及销售、财务分析，附录等。

（5）为了使创业计划书更具可行性，除专利性项目外，启动基金控制30万元人民币以内。

3、创业计划书上交纸质版和电子版。

4、联系方式：创业者协会电话：xxxx（姓名：xx），电话：xxxx（姓名：xx）

5、报名截止时间：xx年xx月xx日

（二）开幕式

时间：（待定）

地点：（待定）

（三）培训

时间：xx年xx月xx日

地点：（待定）

内容：怎样写项目策划书、应注意哪些事项等

培训师：（待定）

（四）交初稿时间：xx年xx月中旬

（五）交作品时间：xx年xx月上旬

（六）初赛：xx年xx月中旬

（七）决赛：xx年xx月

1、初赛、（决赛）答辩赛两个阶段来筛选。初赛由团委组织，对作品进行筛选；决赛中，学院将组织专家对初赛作品进行评比，筛选出15—20个作品参加最后的答辩赛。（此15—20份作品可由参赛队带回进行完善，并由评委进行公开的细节性的指导，以便参加答辩赛）；答辩赛为公开答辩，选手将对其作品进行简单的阐述，并接受专家、企业人士的提问。

2、体现公平，公正，公开的原则，将邀请有关专家、教授以及相关企业人士对决赛作品进行审核，并邀请学校及各系相关领导出席终审答辩赛。（详见附件2、附件3、附件4）

1、一等奖2名奖金+荣誉证书

二等奖3名奖金+荣誉证书

三等奖5名奖金+荣誉证书

2、优秀指导老师2名奖金+荣誉证书

中国共产主义青年团xx学院经济与管理学院总支委员会

xx年xx月xx日

**推荐创业心得体会通用二**

创业、创新、创优

给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

xx年10月

**推荐创业心得体会通用三**

随着大学生对西方文化的日益了解和西方食品文化的不断进入，越来越多的大学生对西餐产生了浓厚的兴趣，以至于很多人尤其是大学生这个群体愈发的想接触它，去尝试它，所以这其中蕴藏着巨大的市场资源，在大学的附近开个西餐厅能很好的利用并开发这个市场，虽然可能资金有限，但还是希望能筹集资金并实现这个计划，实现自己的创业梦想，让自己在创业上能打造出一片天地。

1、西餐厅应以服务顾客为宗旨，为他们提供优质的西餐服务，让顾客对西餐能有非常明确和深刻的印象，更能获得精神上的享受。

2、餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

3、西餐厅应开发出自己的特色产品和独特服务，在竞争对手中树立较高的创新形象，并学习和借鉴他们的独有特色，开办优质服务。

4、通过主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足和针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”来实现足够的利益。

5、我国的西餐厅不但历史久远，而且品种丰富，已初步形成了高、中、低档的格局，冲、泡、蒸、煮、烤、炸、炒，可谓五花八门，一应俱全，但都是多年一层不变的老面孔，消费者对此缺少新鲜感，尤其是文化品味太低，跟不上发展的潮流，因此，要在传统基础上做足做够“新”字文章，增强其吸引力。

西餐厅校园经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主。服务于学生，应该提供最优质的服务，首先，要吸引学生的注意目光，让他们能在最短的时间来光本店;其次，是怎样达到以下营销效果。

西餐业的形成以及发展前景分析

1、随着西方饮食文化不断进入中国市场，越来越多人开始关注西餐，所以这提供了很好的市场前景。

2、西餐是发达国家已有的饮食，形成了西方的饮食文化，对我国的家饮食文化也有影响。

3、为发展我国的饮食文化提供支持探索。

建设地点在学院附近，学院现有六千师生，调查资料表明他们多消费用于饮食方面占了54.7%，正因如此，饮食也是在学校创业首选之路。小中都美食街附近是男女生聚餐最聚中的地方，偶尔去的人占了全师生65.8%，现时有40.2%师生觉得现在学校最缺的服务是就餐环境，而适合自食其乐西餐厅设计是幽雅、舒适、休闲的消费环境，这可表明了，自食其乐西餐厅开业后会有更受欢迎的可能性。

经营范围：

1、 推出皇牌主食套餐，经济实惠，例如：泰汁鸡扒印尼炒饭套餐、青咖喱猪颈肉扒伴意粉套餐、鳗鱼泰汁鸡扒局饭套餐等，各套餐还配有(粟米忌廉汤、油菜、热奶茶或冻柠乐)，最适合校园情侣品味。

2、 西餐结合快餐。例如：扒类(牛扒、猪扒、鸡扒)、各式快餐、各式小食、各种中西炖汤、中西式局饭、粉面类(意粉、米粉等)。

3、 美颜甜品。例如：姜汁鲜奶雪蛤膏炖蛋、金粟南瓜西米露、粟子蓉鲜奶露、椰汁香芋西米露等等，最适合爱美的女大学生品尝。

4、 根据不同的季节制定一些冷饮，热饮，点心、沙拉等。例如：现磨咖啡、花式精致冰啡、香滑奶茶、特式风味茶、天然花茶、精美饮品、鲜榨果汁、雪糕新地、滋润甜品等等。

1、西餐需求度分析

西餐自始就受到老百姓的关注，尤其是在校大学生对其情有独钟，不管是学生还是其他消费群体都对其有很大兴趣，所以开一家西餐厅是很有市场前景。在本西餐厅所制定的营销计划下开展人性化经营，运用品牌策略、价格策略等一系列策略经行运营。在我国市场小，是一个潜在的大市场。由于大量不同地区人口聚集，对饮食的选择很不同，但市场上能提供的饮食比较单一，所以市场前景很好。

2、西餐厅的特点

(1)、同一性

目前在很多的城市中，西餐厅完全是一个套路。加之饮食比较单一，忽略了特色服务，对饮食文化发展起阻碍作用。

(2)、追求时尚个性化

西餐厅盲目追求华丽的外表，时尚的造型，忽略了结合本地区的特色来进行运营

3、 营销策略

(1)、市场机构和营销渠道的选择：自食其乐西餐餐厅位于美食街周围，与连串的快餐店连在一起，与其它快餐店所不同的是有更好的就餐环境和更优质的服务。通过广告和宣传单等方式进行多渠道的宣传。

(2)、营销队伍和管理：尊重餐饮业人员的独立人格. 管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解. 既要上下属感受到西餐厅纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性. 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

(3)、促销计划：西餐厅的促销战略应以竞争为导向。餐厅必须了解竞争对手的情况，比较自己与竞争对手产品和服务的区别，在此基础制定出具体的促销计划和方案，在实施计划的过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

(4)、价格决策: 主要走中低档价格策略，在食品“色”，“香”，“美味”，服务等方面力求尽善尽美，努力给客户最大限度的享受和心理满足。针对消费者比较价格的心理，将同类食品有意识地分档，形成价格系列，使消费者在比较价格中能迅速找到自己习惯的档次，得到选购“满足”。

1、 制度管理

在经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的

相关的管理制度有：

出勤制度

卫生管理制度

报表管理制度

能耗管理制度

设备管理制度

固定资产管理制度

采购管理制度

现金管理制度

工资的发放管理规定

员工的担保制度

管理人员的权限规定

员工的奖惩制度

员工工作制度

仓库管理制度

2、商品管理

为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，相关的制度有：

商品的进场制度

商品的销售报表

采购报表

滞销报表

畅销商品统计表

关于商品的奖罚制度

商品的配备申报制度

临近商品的处理

商品销售考核

促销商品的管理制度

**推荐创业心得体会通用四**

自强不息自主创业

通过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，提升大学生就业、创业综合素质及能力，营造校园创业氛围。

xxx大学学生会

赞助单位：

(1)育才校区：xx年4月16日下午(周六)——xx年4月17日(周日)

(2)xx校区：xx年4月22日(周五)——xx年4月24日(周日)

(1)育才校区：图书馆—大学书店校园主干道

(2)xx校区：校园主干道

1、大学生创业街：

(1)分别于育才、xx校区设立50—60个学生摊位，鼓励广大学生创业，学生在活动中拥有自主摊位，自主经营商品(在学校允许范围之内)，自负盈亏。

(2)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月13日

xx xx年3月16日——xx年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的学生，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)学生摊位的摊位费统一价位80元，具体位置抽签决定，抽签时间为4月15日下午5:00—8:00于校学生会办公室。

2、商家展卖：

(1)分别于育才、xx校区设立10—20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部(外联部)组织商家进驻校园进行展卖。

(2)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月15日

xxxx年3月16日——xx年4月20日

(3)申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

(4)经审核通过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

(5)每个摊位提供两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

(6)商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

(1)分别于育才、xx两个校区划设二手市场专门区域，通过二手交易，达到资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

(2)xx校区由青年志愿者协会具体承办。

(3)报名时间：育才xx年4月7日——xx年4月13日

xxxx年3月16日——xx年4月20日

(4)二手市场区域内的摊位不收取摊位费，但建议每个摊位捐出10元钱作为xxx大学学生会“美丽音符”公益活动的公益基金

(5)每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

(6)活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

(7)摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

(1)活动时间：4月16日晚19:00——22:00

(2)活动地点：育才校区图书馆前

xx校区孔子广场

(3)活动形式：

1)设置服务宣传点：

a.利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的，增加人气。b.作为本次活动的咨询点，为同学们提供相应的服务。

**推荐创业心得体会通用五**

4月11日，我参加了创业培训班。在一个星期的时间里,我学到了创业有关的知识。做过了从未做过的事情。我给自己做了人生的计划，规划了自己的短期目标，长期目标和最终目标。懂得了自己需要什么和为之奋斗。我要做勇敢，自信，有目标的人—这就是我的定义。人生能有几个十年。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。与此同时我们要用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自己。为人民服务，为祖国，我贡献自己的一份力量!

初入职场时，我们要以事为先，以人为本。我们用以我们的专业技能和沟通能力来把企业做好，做大。对于“是金子总是会发光”这一观点，我并不认同。因为可能有很多客观因数影响着它。我相信“无实力一定无魅力，但有实力不一定有魅力。”所以我们要勇于表现自己，把我们的优点展现出来，让人知道我们并不是一无事处的。不要太在意自己，害怕出丑，要得是让别人印象深刻。不仅要人知道这世上有我们的存在，而且要让这“金子”发光。我们要用沟通引导对方的认知，以录用为导向，引导用人单位对自己的认知。

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。

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。在我们还未准备时，先不急着创业，而因多考虑就业。企业刚起步时，寻求的是生存，人也不例外。

读万卷书，不如行万里路;行万里路，不如阅人无数;阅人无数，不如面壁思故;面壁思故，不如明师指路;明师指路，不如自己领悟。别对自己说不可能，没有做不到的事，只有想不想做的事。

在求职的过程中，应该要学会自我行销“我们”就是客户(用人单位)需求的能帮助他们改善目前人力资源状况的“人资”。改善自己目前的心理状态。用最好的状态来迎接社会和用人单位。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。

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。

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。

这时让我想起了之前干滑冰场的经历。干滑冰场的主要原因是双阳湖滑冰场一，离校太远;二，在湖上滑冰不安全;三，打车来回费用太高;四，交通不方便和同学不知道路线等等因素。看到这个行业的生命力，天然的场地，较低的成本，大量的客源。之后我的项目经过校创业办同意，就干起了滑冰场，一下子促进了部分爱好滑冰的学生簇拥进来不仅提高了娱乐活动和丰富了他们课余生活，也对想学滑冰的同学提供了更好得场所，同时减少了同学们的开资。

然而，在我们团队取得微微效果时，发现还存在一些来自相关外部的环境，和我们自身等多方面的问题，使得整体效果并不让人满意，且也在自身的年龄、阅历与知识等方面的原因，使其在创业过程中面临较多的心态、知识、经验、技术与资金等方面的问题。

总之，我们一定要把握好当前的机会，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。我为了达到目标，我一定要付出很多的心血，也有决心努力得到成功!

**推荐创业心得体会通用六**

亲爱的同学们，敬爱的各位评委们：

今天很荣幸的能站在这个小小的舞台中间，有一个展示自己以及我们团队的机会。此时内心充满着激动，也夹杂着紧张。

在座各位，我们都正值青春年华，不知你是否听过这样一句话“让青春的烈火燃烧，让生命的闪电划过天空，用所有的热情换回时间，让年轻的梦没有终点”。在做给位的青春烈火是否燃烧着?你是否愿意让它可续永恒得燃烧着?是否愿意让自己年轻的梦延续到现实，递增到永远?

永恒纵观古今，有不计其数的前辈先人为了自己的梦想而付出心血，撒下汗水。梦，对每个人来说都是必不可少的。有梦才有一切。但梦的形式形形色色，各色各样。我们现在所学的、所做的一切都是为了以后能在社会上找到一份好工作，一份好收入，一个好生活，园一个好梦。

为了梦想，我们必须要付出，要奋斗，要拼搏。今天，很幸运的有了一个机会，一个为展现梦想的时机——我们的创业梦。在这里我将携手我们的团队和大家一同分享我们的创业想法。

就目前大学生就业是一个难以解决的的难题。这针对全体大学生来说是一个严峻的挑战。于此同时在校的大学生也形成了一块丰富的资源。如果能充分利用好这个份资源，所带来的效益是不可计量的。也真是针对于此，我们创业想法的出发点就来源于此。总体设想如下：在在校大学生与社会之间成立一个正规的、系统的组织，此组织不同于中介，也不同于网络交际平台。这个组织主要经营业务代理，兼职聘请，活动赞助，组团旅游。这就是我们的产品。看着似乎不具什么特色，但是针对企业和学生来说有这样一个组织机构给他们带来的便利相信是不言而喻的。

如果你是一个学生，经历高考，来到大学。现在在坐每一位同学都不想平平淡淡的度过自己的大学生活就像高中一样，忙碌，不停的忙碌着学习。大学本来就是一个小小的社会，如果还像高中一样，我相信很多人会说youareout!!!在大学里面学习方法要转型，你只有知识而没有经验进一个企业很难立足的，有多少企业宁愿要经验丰富的，也不要刚出道的学生。而我们这里给你提供了获取足够经验的机会。当你想要增长阅历，寻找兼职无从下手时;当你看到墙上兼职广告而无辜受骗时;当你即将毕业到实验单位没有着落时;当你学校或者组织为了举办大型活动而没有赞助商时。会想到这样的一个组织，我们都会及时给个你们提供服务，提供帮助，更加提供机会。将企业的最新动态分享给你。难道你们不懂得成功只属于时刻有准备的人吗?我相信不会不懂的。你是选给你机会让你选择还是让机会去选择你?我想相信你们选择前者，让自己选择机会。

就企业而言，他们要人才，要人力资源，大学生不就是最好的资源吗?这里汇聚着精英。但是，他们为了寻找这些资源，要不停的做着广告宣传，不停的到处来回奔波，谁想这样做?我相信他们谁都不想这样。然而突然有一个组织能够帮他们奔波，而且带给他们的是他们想要的资源，甚至会比他们想要的更好，难道他们就不愿把他们的广告费呀，人力费用呀……这些那些的费用给我们吗?我相信他们很乐意，非常的乐意。

我们组织机构另一大优点：提供外出旅游服务。在校的每个大学生内心都希望自己的生活能够充满价值，充满意义，也想使以后对自己的生活有一段段充满阳光的回忆。外出旅游是越来越多的大学生所喜欢的业余生活，一是能够陶冶情操，二是增加阅历，三是能够放松心情。对此我们提出外出旅游这一产品。我们可以为你们联系旅行社，我们会尽我们最大的力量去帮你们获得比你们自己出去找旅行社更好的服务。外加现在很多大学都有旅游专业，为什么我们不能充分利用这点资源呢?让大学里面的旅游专业的同学当导游，一可以帮助这些同学积累经验，为以后就业多一份保障，二来可以增加学生与学生之间情感友谊，游山玩水同时，认识更多好友。有句话说得好“朋友多了路好走。”我觉得这句话说得很有道理。

创业，成才，是每个人都渴望的。以上是我们团队的创业想法，虽然不是很具体，但是每个细节大家都会抱着百分百认真的心态思考。由于时间限制，我们想法的详细方案不能拿出来给大家分享，但是我们会在以后的比赛中逐步地给大家呈现一个完美的创业方案。创业的激情将会永远伴随我们，没有了激情也就相当于你失去的拼搏的动力，高瞻远瞩的信心。不论成败，我们都将以高昂的姿态，饱满的面貌来面对它，因为它汇聚着我们的汗水，心血，智慧。哪怕失败，但是塞翁失马，焉知非福]在每一个失败中都含有成功的因子，我相信从失败中学到的东西，要比成功中学到的东西多。

在座的给位，内心都有创业的激情，都有属于自己的一份创业想法。前进的号角已经在无形中为我们吹响，大学生自主创业是时代也随着历史的车轮驶到了我们这个年代，未来在召唤着我们这些热血青年，你准备好了吗?自己的那远航的巨轮你构建好了吗?创造属于你自己的事业，想的，let’s go!

**推荐创业心得体会通用七**

各位领导：

为进一步促进返乡农民工就业创业，带动更多失业人员就业，协助推进我市“三化同步”和“五个”建设，我区积极按照上级部门的要求，积极开展为农民工“一条龙”服务工作。根据会议安排，现就我区返乡农民工就业创业工作情况简要汇报如下，不当之处，敬请批评指正。

一、基本情况

我区总人口61.7万人，农业人口13.03万，城镇人口48.7万人。20xx年截至8月底，累计开展创业培训12期，23个班，培训学员690人，实现创业300余人。

二、主要做法

(一)加强培训、促进创业与就业

1、开展农村劳动力转移培训、提高农民工素质。为促进农村富余劳动力转移，我区积极开展以尊重农民意愿及农民直接受益为前提的各项技能培训，引导富余农民工转移到非农产业就业。确保农民工家庭过上幸福安康的生活。

2、结合农村实际、开展针对性培训。20xx年我区开展“创建省级创业型城市”以来，我区根据失业人员及农民工创业项目大类，有针对性的开展农民技能培训,让他们掌握一技之长，在区域经济中发挥重要作用，搞活农村经济，加快推进新农村建设的新步伐，缓解农村社会不稳定因素。

(二)、一站式服务、缩短创业时间

1、开设窗口、提供各项服务。我区为促进农民创业，开设13个窗口，涉及办理失业证、创业培训、农民工就业小额担保贷款、创建省级创业型城市等窗口为农民提供咨询和服务，为确保农民创业的成功率，区创建办正积极筹建创业专家指导团，免费为创业者提供开业指导、咨询等相关工作。

2、加快小贷步伐、促进创业带动就业。为加快小额担保贷款步伐，促进创业带动就业，推动全区经济持续稳定快速发展，我区积极配备小额担保贷款工作人员，及时对贷款人员及担保人员的情

况进行调查，既提高贷款速度又降低我担保机构的风险，同时提高银行放款的安全系数。

(三)、加强政策宣传、降低创业风险

我区积极宣传创建省级创业型城市各项优惠政策，对符合条件创业人员进行创业补助，提高农民的创业激情，降低农民创业前期的风险，增强农民创业信心，政策的支持确保创业一家成功一家，从而带动更多失业人员就业。

三、存在问题和今后打算

(1)我区现有农村富余劳动力基数大、素质低，培训门槛高、转移就业困难。

(2)培训经费不足 ，拨付资金无计划。拨付的资金没有及时到位，造成工作上进展缓慢。

四、下步工作措施

1.强化组织，加强领导。坚决贯彻落实上级部门关于农民工工作相关文件，健全农民工工作组织机构，进一步落实农村劳动力转移培训工作责任制，健全和完善培训机制，细化考核目标任务，加强对培训工作的指导，进一步做好培训转移的服务工作。

2.加强培训，加大宣传。通过新闻媒体，广泛宣传报道农民工培训中涌现的先进典型，树立政府职能部门的良好外部形象，形成广泛开展农村劳动力转移培训的良好氛围，建立健全培训机构，以优惠的政策鼓励和引导各培训机构实现资源重组、优化，实行多层次、全方位的培训。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！