# 模拟创业实训心得体会(实用14篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-26

*心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。模拟创业实训心得体会篇一这个暑假是我们的第一次实习，也是我们实训的最后一次...*

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**模拟创业实训心得体会篇一**

这个暑假是我们的第一次实习，也是我们实训的最后一次，所以我非常珍惜这个机会。经过一个月的实习我感觉自己真正的成长了很多，虽然说实训的时间是比较短暂，但是我觉得很充实。在这个过程的每一天我都能感觉到自己在成长，也能感觉到自己有了很多的收获。

在这一个月的实习期间，让我感受到了学习的乐趣，在这份实训的每一天我都非常的珍惜，非常的\'努力，不让自己有任何的怠慢。每天上课，我都会非常认真的去学习一些知识，我认为这是一个比较简单的事情，但是我却没有这么的努力。我每天都会在自己的工作上面花费时间去做事情，去做好一件事情，而不是去把它当着一件简单的事情去做。我每天都会把工作的事情当着自己工作的，而不是去想它的方法。我也在工作时认真的去完成，而不是在上班时把事情推给其他人或者同学。

我知道这一次的实训是对我自己的一次提高，让我对于工作有了更加深刻的认识，让我能够有一个更加好的态度去面对接下来面的工作。我也会努力的去学习，不让自己的能力受到影响。

**模拟创业实训心得体会篇二**

在现代社会中，创业已经成为了一种越来越普遍的现象。越来越多的人想要通过创业实现自己的事业。但创业并不是一件简单的事情，需要有充分的准备和经验。为了提高大家的创业能力，许多教育机构开展了创业实训。而其中的沙盘模拟则是一种非常有效的模拟教学方式。在这篇文章中，我将分享我的创业实训模拟沙盘心得体会。

第二段：沙盘模拟的介绍。

沙盘模拟是一种以应用心理学原理和模拟推演为基础的创业实训方式。通过使用模拟沙盘、道具、角色扮演等工具，让学生体验创业过程中的各种情境和遇到的困难。这种模拟方式可以有效地提高学生的创业意识，培养他们的创业思维和实践能力。

在模拟沙盘体验中，我们被分成了几个小组，每个小组都拥有一个类似于实际场景的模拟沙盘，我们需要在规定的时间内通过团队合作和创业思维，完成一系列的任务。最初我对这种方式有所担忧，担心自己会出现不足之处。但经过第一次的体验后，我意识到这是一种非常有效的创业实训方式。通过模拟沙盘，我们可以在没有任何风险的情况下体验创业的过程，并且从中发现自身的不足之处。

在模拟沙盘的过程中，我们遇到了各种各样的困难和挑战。但是在团队合作和创业思维的帮助下，我们顺利地完成了任务。这次实训让我更深刻地认识到了创业中的重要性。创业不仅需要胆识和决策力，还需要团队合作和创新思维。而沙盘模拟则能够提供一个安全、有效的平台来锻炼这些能力。

第五段：总结。

总的来说，创业实训模拟沙盘是一种非常有用的创业实训方式。通过模拟场景和团队合作，能够帮助学生更深入地了解创业的实际情况和挑战，从而提高学生的创业意识、经验和能力。希望越来越多的教育机构能够采用这种方式来促进学生的创业教育。

**模拟创业实训心得体会篇三**

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀激情与梦想参加了市劳动教育局成功举办的20xx年第五期创业实训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。

在学习的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身价值。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提高。

通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

一、要生存。在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极其困难的时候，企业要先学会活着，而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提高抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗?我坚信通过此次培训，我将会做一个企业的享受者。

**模拟创业实训心得体会篇四**

创业教育日益受到关注，而模拟沙盘实训也成为了重要的教育方式之一。在这一过程中，我们可通过设置虚拟的创业场景，模拟出真实的经营情境，从而让学生们更好地理解和掌握创业的知识与技能，为今后的创业之路做好铺垫。下面，将从三个方面分享我在创业实训模拟沙盘中的心得体会。

二、认知局限——寻找商业机会。

在模拟沙盘中，我扮演的是一位企业家，目标是成为旗下行业的领先者。面对诸多挑战，比如市场萎靡，资金难以周转，人才缺失等等，刚开始我总感觉心有余而力不足，总是想着跟上市场和领头羊不太一样的事情，但没想到的是，市场机会是无限的，我们只要找到就行了。通过与团队多次讨论，终于确定了适应市场的独特产品和服务，大家的思路越来越清晰，团队合作也愈发默契。

三、团队建设——团结协作。

无论是在真实的创业市场还是模拟沙盘实训中，团队对于一个企业的成败都有着至关重要的影响力。在沙盘中的思维碰撞和团队合作，让我明白只有团结协作才能坚定不移地向前。每一个团队成员的态度和当下的合作关系，都决定着这一团队的出现和消失。因此，主动沟通，互相尊重，慎重选择合适的团队角色变得尤为重要。在整个实训模拟的过程中，我们团队成员互相鼓励，互相帮助，共同分析和解决问题，实现了团队成员间的相互建立。这不仅促进了我们团队的凝聚力，还有助于团队成员在在企业中的表现。

四、管理方法——策略和规划。

作为企业家，制定战略规划对于企业的健康发展尤为重要，其实，新的思路就是一种管理方法，是一种具有全局性和长远性的高层决策。在实训模拟中，我们需要及时调整经营方案和管理策略，使团队更好地适应市场变化。同时，规划表现在财务管理、人力资源管理、市场拓展等各个方面上。通过明确每个角色的职责和权利，并建立相应的管理制度，进一步完善企业运营结构，确保企业长效发展成为关键所在。这也反映了一个企业未来发展方向的强弱程度。

五、创意创新——追求卓越。

当我发现潜在的市场机会时，我迅速利用自己的经验和創造力，采用市场手段尝试解决问题，而在此过程中创新和體驗被進一步激发。随着思路的拓展和团队的不断迭代，在不断的实践过程中，逐渐累积丰富的创新经验和创新能力。创意和创新是制造未来的重要推力，是推动持续发展的重要引擎。我们应该与顾客和供应商沟通，寻找更多创新和改进的机会，创造更丰富、多元、独特的产品和服务，推动企业不断前进。

总之，这一次的创业实训模拟沙盘体验，让我更深刻地认识到创新和团队合作的重要性，更加理解和掌握创业的精髓。通过这样的体验，我相信自己可以更加独立自主地去从事创业，并做出更加理智、更有实力及更加有意义的事情。

**模拟创业实训心得体会篇五**

近年来，随着经济的发展和社会的进步，创业已经成为了很多人思考的方向之一。为了培养学生创业的能力，我们学校开展了一项创业实训电脑模拟活动，切身体验了创业的过程。下面，我将就我的参与感受和体会，以五段式的方式展开。

第一段：感受到压力与挑战。

在整个实训的过程中，我感受到了巨大的压力和挑战。通过分组建立公司，选择产品经营方向，制定营销计划和财务策略，模拟公司的经营和管理过程，我们不仅需要学习各种知识，还需要学习如何协同合作和分工。这过程并不简单，需要大家付出时间和精力去思考，去协作，去吸收别人的意见。

同时，当我们投资失败时，更体现了创业的严峻性。在这个环节中，每个人都感受到了失败和挫折，但挫折不是停滞，而是继续前进的动力。从失败中总结经验和教训，调整方向，再次尝试，最终成功的机会更高。

第二段：了解市场和竞争。

在实训活动中，我们更加深入地了解了市场和竞争的情况。在制定营销计划过程中，我们需要考虑到市场需求、潜在客户和竞争对手等方面。对于正处于创业阶段的新兴企业而言，不能忽视和低估竞争方的作用。通过分析、了解竞争方的优劣势和策略，能够一方面修正自己的营销和经营策略，另一方面也能够更好地展现自己的优势，切入市场的难度也相对较低。

第三段：养成创新思维的习惯。

在创业过程中，创新是企业的生命力。无论是改进现有的产品，还是研发全新领域的产品，创新是企业长期发展的重要策略。通过创新与变革应对市场和竞争，是企业获得竞争优势的重要手段。在实践过程中，我意识到创新不仅仅体现在产品上，同时还可以体现在服务、营销和管理等多个方面。只有不断改进和创新，才能使企业不断拓展市场，并在竞争中取得优势。

第四段：团队协作和分工。

创业团队是由各个角色的人组成的，每个人都有他自己的专业知识和特长，需要对团队作出多个层次的贡献。在实践过程中，我发现成功的创业团队不仅需要组合不同的技能，还需要发扬协作和团队合作的精神。通过交流、沟通和分工，提高工作效率，促进团队成员之间的合作和信任。同时，团队工作也是互相学习和培养的机会，在工作中也可以互相提供帮助和支持。

第五段：总结体验与启示。

总的来说，这次创业实训电脑模拟课程让我对创新和创业的理解有了更深层次的了解，也更加明确了自己的职业规划和目标。与此同时，也提高了我对市场竞争、团队协作和营销策略的认识和掌握。这是一次非常有意义和收获的实践活动。在今后的生活和工作中，我将以此为基础，不断创新、努力拼搏，不畏挫折，迎接新的挑战。

**模拟创业实训心得体会篇六**

通过这段时间的学习，我对自己的职务有了更深层次的感知，现将我这一段时间的学习做个总结。

1、通过对企业的了解，我对自己是一个很大的提高，对自己的职务有了更加深入的了解，对自己的职务更加清晰，并对企业的运转流程以及相关的操作流程也有了更清楚的了解，更让我明确了自己想要的工作。

2、通过这一次的实训，在工作上的确能让我在工作能力上得到提高，并让我在工作中能更加的有效的完成。

3、通过这一次的实训让我对自己的职务有了更加清晰的认知，更让我明白了自己想要的工作能力是怎么样的，并对这份工作有了更加清晰的.认知。

三个月的实训，虽然结束了，但是自己所收获了的东西却不会一点点的被抹去。在今后的工作上，自己会继续努力，让自己的工作更加的有效率。

**模拟创业实训心得体会篇七**

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，在这种创业的分为下，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，创造一个属于自己的天地。

**模拟创业实训心得体会篇八**

正处大四的我们面临者即将走上社会，即将就业的压力，学校为我们准备了创业实训就是为了给我们增加更多的机会：就业路上不顺利可以在创业的路上走向辉煌。马云、俞敏洪等一批取得巨大成就的创业佼佼者，从他们的创业经历中，我们可以学到很多有益的经验，而从那些功败垂成或失败的创业者身上，我们可以得出许多经验教训。

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，我们小组是缘梦婚庆模拟有限公司，我们的小型公司由十位成员组成，分成5个部门。我们学会了一个公司创建成立的流程，经营方式等等。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。在实践模拟活动游戏中我们知道了很多注意的问题还有管理者应具有的一些战略性思维，和同学们的合作与交流也让我获益良多。为日后的创业的做好铺垫，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。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，要特别注意以下几个问题：

(1)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。

(2)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。

(3)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。

(4)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。

(5)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。

理论上的掌握并不足以让我们深刻的体会到创业的艰辛与复杂。大学生创业是一个是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。虽然我们的缘梦婚庆模拟有限公司在老师的指导下以及与其他四个公司的激烈竞争下不断的被完善，不断的得到老师的认可，不断地向真实的公司靠拢……但是一旦真的付诸实践一定会遇到更多的问题，短短的实训课程是远远不够的，需要我们在实践中不断总结经验，不断地完善和强化自己的企业。

文档为doc格式。

。

**模拟创业实训心得体会篇九**

在大学生的生活中，最重要的一件事莫过于创业。作为大学生，我们不仅需要有扎实的学术基础、丰富的社交经验，还需要掌握创业的基本知识和技能。创业实训电脑模拟是一种非常实用的学习方式，在我的学习过程中，我深深感受到了创业的不易和重要性。在这篇文章中，我将分享我的创业实训电脑模拟心得体会。

第二段：准备。

在创业实训电脑模拟之前，我做了一些准备。我花费了大量时间阅读相关书籍和资料，掌握了市场营销、财务管理和市场调研等基本技能。此外，我还参加了一些线下的创业论坛、活动，提高了我的创业意识和创新思维能力。在这个过程中，我发现成功的创业并不是靠单纯的灵感，而是需要一系列的准备和计划才能实现。

第三段：实践。

在创业实训电脑模拟中，我获得了很多的实践经验。我们的团队被赋予了一项任务：开发一个手机应用程序。为了实现这个任务，我们需要完成市场调研、产品设计、团队建设等一系列工作。在这个过程中，我遇到了很多困难和挑战。但是，我也学到了很多东西，比如如何与团队成员合作、如何完成市场调研、如何有效的展示我们的产品。通过这次实践，我更加清楚了创业需要的是勇气、创新和坚持。

第四段：体会。

通过创业实训电脑模拟，我获得了很多的体会。首先，创业需要的不仅是灵感和创新，还需要细致的规划和精细的执行，需要协作和团队意识。其次，创业需要不断学习和实践，需要从失败中学习，不断完善自我。最后，创业需要的是强大的内心力量和坚定的信仰，需要持之以恒的努力。

第五段：结语。

综上所述，创业实训电脑模拟是一种非常重要的学习方式，通过这种方式我们可以更深刻的理解创业的基本知识和技能，从而更好的为未来的创业奠定基础。在我的学习过程中，我不仅掌握了许多的重要经验，还感受到了创业的艰难和不易。但是，我坚信只要我们有足够的内心力量和坚定的信念，创业的梦想终将实现。

**模拟创业实训心得体会篇十**

1

一个周的创业模拟实训在今天的聚会中已经差不多走到了尾声，剩下来的就是彩排与风采展示。我是欣悦公司的一员，希望我们能够顺利完成老师交给的任务。把我们团队最好的一面展示给所有明天观摩的老师与朋友们。一个周的实训真的很短，但也很长。这样说的原因有二，一是我们还没有来得及思考与消化老师讲的一些知识，老师就开始下一步了，可能也是因为时间的关系，老师不可能停留下来等每一个知识与理解能力差的学员。二是我们每天都要接收到大量的信息，来不及处理与归类。我们会感觉到时间很长是因为我们还不能很好的习惯老师的思维方式与。

教学。

模式。我们会感觉到很疲惫是我们不能够高效率的完成老师分配的任务。这之间与我们的实践动手能力是离不开的。回想一下我们这个周所学的内容包括两个部分：教学与实践。课堂上颜老师的思维引导。包括怎么样组建团队，怎么样设立目标，怎么样成立公司，公司的管理，公司的运营，到最后整个创业初期的创业者们需要注意的一些问题。而实践内容基本上全部由马老师负责，他引导我们怎么样把颜老师讲的理论知识应用与比较相对现实的创业实践操作系统。我们每一家模拟公司所碰到的一些实际性的问题都是通过他给帮忙解决的。两位可爱可亲的老师讲课最大的特点就是生动有趣，激励每一个人勇敢的去战胜自己。从他们身上学到的东西远不至课堂上所讲的知识，而是对事的态度与思想从根本上有了改变。一件事情在你没有做时，不要轻易的下判断。不要轻易的按常规思路去解决问题。而马老师最喜欢用身边的小故事来启发大家的思想。而课堂上的活动也是组成一堂课精彩的一部分。我们喜欢这样的课堂，很大一部分是因为里面的活动的背后会让我们学到更多看不见的东西。比如说“千里传音”、“1元钱”、“扑克牌楼房高度”、“自由讲课”、“市场风险”等游戏，估计这一辈子都会从这些游戏中受溢非浅。在游戏里面玩的不是游戏，是管理，是智慧，是团队。没有一个很好的心态去玩游戏，是不可能把游戏玩好的。

最后说一下我在这个周所学到的一些东西吧。从颜老师的身上，让我学到了至少四点：

1、无论什么时候，礼貌与问候是不能被忽略的。可能就是因为某个小细节没有做好，或者是没有做到，而使自己损失一次机会。

2、激情，作为一个创业者，必须要有激情，从老师讲堂与培训方面来看，老师都是一个有激情的人。他会一直引导你的思想，让你怎么样产生一个好的主意，然后让你自己去把你的这个主意给完成。

3、规则，任何时候我们都必须要注意不能和规则进行挑战。和规则挑战的结果只一个，会被规则所淘汰出局。

4、一个人的言谈举止，说话方式很重要，大家要时刻要有这方面的锻炼意识。从马老师身上也学到了不少。马老师给我的感觉实践经历是相当丰富的。他总是可以从一个小角度用一针见血的眼光指出你的问题所在。就那今天的“一元钱”游戏说起。他让我们玩这个游戏不仅仅是想让大家激动一下，而是想告诉我们这个游戏的背后隐藏着著名的经济学理论“马汰效应”。

给我们分析了一下这个游戏外的几点：

1、我们大学生为什么不好找工作，一是因为眼高手低。二是因为没有工作经验。

2、把自己的工作设定为自己的工作目标，而不是一个任务，那自己的收获是不一样的。

3、分析一下自己决策失误的地方，为什么会产生这样的后果。

4、思想决定意识，给自己拟定一个目标，不管是工作的，还是学习的。相信在未来的某个时间点上自己一定会出现在那里。

5、很多东西都需要去现实的生活去中调查，而不是凭空在那里猜想。

最后，想一想我们的创业模拟实训班课程可能就这样过去了，但这也意味着我们下一个新起点的开始。意味着我们的创业模拟实习的学习并没有结束，这样的学习精神将伴随着我们走到以后的创业或者工作岗位中去，让我们做得更好!用我们这个周学会的一些思想去更好的书写自己未来的人生历程。相信拥有一颗永远不服输、积极向上的心及敢于面对现实残酷的心态，我们今后不管是工作还是创业的路都将会更好走一点儿。真的很感谢我们的两位老师，是他们给我们分享了这样的一场思想盛宴!

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、建康发展。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%征收增殖税;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。

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。

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。

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!

若是创业，那也要清楚自己的创业方向，并对市场进行一定的调研。

这次的模拟实训就是让我们先体验一下创就业的过程。在教学过程中，我们分为8个组，成立8家公司。我们公司是苏州绿森农场旅游模拟有限公司，我是财务经理。我发现要成立一家公司，就我这个部门就有很多事情要做，比如制定日常费用报销管理方法、建立薪酬体系、记录资金流水账和进行成本费用预算等。可见，公司成立的初期，我们要对各项事务认真管理。

通过这次的实训，我们能明确的感受到一个团队团结的力量。我们6个人一起合作，一起交流公司的立项，公司的名称口号商标，公司的产品，让它成为一个有特色的农场。当这个农场初步成形的时候，真的觉得非常的喜悦。

最后，感谢李老师，让我们学到了这么多的知识。虽然模拟实训班的课程已经结束了，但是这些知识会一直伴随着我们走入职场，或是开启我们真正的创业之旅。相信只要我们永不服输，积极向上，敢于面对现实的黑暗，就会迎来属于我们的明天。

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。”

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。

作为一个公司的组织者与决策者的总经理，必须做到繁而不乱;也必须做到让员工相信你，但也不能毫无限制的一切为员工毕竟公司是一个商业的集体，我们必须让我们的公司成为一个成功的商业集体就必须考虑与员工融洽且不是万事为期谋福利。任何敢违反公司规章的人或者行为都必须给与一定的`处罚。

在你做完一件事之后，你可能做得很好，别人满意，你也觉得很满意的时候，这件事你就算做得成功，当你做完这件事之后如果你觉得很后悔，那么这件事你就失败，但如果你能从跌倒的地方得新站起来，你仍就是一个成功的人。

我在模拟创业时，就遇到了困难，这个问题对于人，真正成功的人可能简单，但对于我这个毫无创业经验的学生来说，却让我百思不得其解。

我在种完花之后，为了使花销量增大，来添补经济损失，我身为这个事业的创造者，必须想出几个办法。我绞尽了脑汁，终于想出了几个办法，虽然这几个办法很平凡，但我也感到很自豪，我想可以用花瓣美容，做化妆品，在花蕊中提取原素来提高小孩们的智商，我终于想出办法了，我自豪极了。

我这次创业中，我体会到了做创业的艰辛，真正地做了一回创业者。

通过这模拟创业，我懂得当你创业时，你必须稳稳当当，要真诚，有恒心，有毅力，有经济头脑，遇到困难勇往直前，坦然面对它，挑战它，打败它，你就是一个成功者。

这次创业丰富了我的头脑，实现了我的创业梦，锻炼了我适应社会，融入创业的精神。

总之，这次创业是一次机会，它使我有了耐心，不再是以前马马虎虎的人了，以前的弱者已不存在了，我可都是创业的功劳。

我真想再有一次这样的机会，锻炼我改变我，使自已懂得创新成为一个真正的创业者。

这次模拟创业不仅增强了作文水平，又丰富了我们的文学知识，知道创业并不是易事，这次模拟创业成为我将来发展的目标，同时，也增强了人际交往的能力。

在模拟创业中困难重重，例如，资金少，知识面窄，但觉不会阻止我前进的步伐，此后，我不断地买一些书，来丰富我的知识面，掌握科学技术并加以实践。去市场与人们交往，发展交往能力，去基地，做试验，验证自已的结论，不断创新，有自已的方法，去补习班，加强口语交际，因此，我想过很多办法，最后有人建议我去政府，说现在的资金有些不足，不能伸出援助之手，感到对不起，虽然失败了，但我并没有怪他们，我又打电话给慈善会，慈善会说只能捐出20xx元钱，我于下午动身取回了钱，虽然不多，但足以表明他们的心意，在路上，一个机遇我认识了一个老大爷，他知道我要创业，但资金不足，他给了我10万元钱，让我好好创业，并祝愿好人一生平安，起初我不要，我知道这是他辛苦攒下来的钱，他硬是让我收，并且说不要就是瞧不起他，我无奈的收下了，资金问题解决了，但那位老大爷却不知去向，消失在那大街上。有一天，我看报纸，发现一位老总，和那天的老大爷长得甚是相似，我按照地址，找到了那家公司，并且找到了他，原来，那位老大爷也就是拥有亿元的老总，是一个会体查民情，关爱属下和人民的人，他经常帮助需要救济的人，有无数人需要他帮助。

在这次模拟创业中，我知道在创业时所经历的困难，不会很久，只要有恒心，没有做不成的事，只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间。

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的了解，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。

在学习完经济可行性分析后，让我对开店有了一个更加深刻的认识，不当家不知柴米贵，直到自己真正开店时，才发现有那么多的地方需要用到钱，另外对资产的评估及对资产的折旧计算也是一个重点，经过周密的计算，才能算出开店所需要的总投入及在一定的时期内收回成本甚至取得赢利的方法，控制好成本支出，才能取得利益，也只有这样，才能在真正意义上实现收入，创造更大的价值，实现真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。

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，在这种创业的分为下，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，创造一个属于自己的天地。

。

**模拟创业实训心得体会篇十一**

创业模拟实训课程是一门新的实践课程，旨在为学生提供切实可行的创业经验。在这门课中，学生扮演创业者或投资者的角色，在模拟的经济环境中进行创业实践和投资运作。在这个过程中，我深刻地认识到了创业的艰辛和挫折，同时也掌握了一些关于创业的能力和技巧，以下是我的几点体会。

第一段：模拟经营-我变成了一名创业者。

在这个课程中，我们组队选择了我们理想中的公司，并进行了一系列模拟着的经营，体验创业的过程。在这个过程中，我最初的感受就是创业并不容易。尤其是在市场竞争激烈的情况下，新创业公司必须具有巨大的自我挑战力和关于市场的洞察能力。

我们市场调研环节花费了大量的时间来分析市场、研究我们的目标用户，必须根据市场环境来调整我们的产品策略。我们在这个课程中学习了一些基本的模拟经营的技巧，比如数据分析、品牌定位和竞争分析等。

第二段：投资游戏-我变成了一名投资者。

另外一个很有意思的环节是投资游戏。我们需要根据其他团队的分析，在股市中实现投资并获得足够的收益。这个游戏很考验我们的投资眼光和经验。我们总结了一些游戏规则和注意事项，以提高我们的提升。

我们的小组在股市中获得了较高的收益。从这个过程中，我们学会了思考投资的规律和分析市场动态的技巧。这是非常有意义的，让我们深刻地认识了股票市场的复杂性和理财的方向。

第三段：初创公司-什么是创业？

我们在模拟经营的过程中，逐渐明白什么是创业。我们从一个想法开始，思考实施细节，并通过流程来传达我们的信息，试图感动我们的目标用户。我认为创业不仅仅是一个产品概念，更是一系列完整的商业操作模式。

我们在这个课程中学到了创业行动的细节，例如品牌形象塑造、市场环境分析、流程设计、以及团队合作。在这个过程中，我们一步一步地理解了创业的本质是要让大家信服我们。换句话说，它需要更好的产品和服务，同时也需要充足的市场资本和运营实践。

第四段：创业者的责任-我们能做些什么？

我们在课程中也讨论了创业者的责任。创业者不仅需要有愿景，还要拥有强烈的责任心。创业者的成功不仅关乎自己，还关乎公司、团队和客户。他们必须建立一个可靠的商业模式，为客户提供有价值的产品和服务，并确保他们与他们的利益一致。

因此，好的创业者应该对客户、投资者和团队拥有透明度，并建立良好的诚信和社会声誉。在这个课程中，我们也学到了一些关于创业责任的案例，如谷歌愿景和麦当劳工人状况，感受到了其中的艰辛和挑战。

第五段：个人成长-我们从这个课程中获得了什么？

这个实践课程带给我们的不仅仅是理论知识，还是许多实践经验，提高了我们的能力和技巧。我们通过模拟经营和投资游戏，并参与了各种创业和商业决策，获得了实际的推广经验和在微观环境中工作的能力。

我们还加强了团队协作和沟通技巧，更好地应对了商业环境中普遍存在的不确定性和风险。通过不断的试错和改变，我们不断学习并成长。在今后的个人和专业生活中，这个经验对我们将是具有重要意义的。

总结：从这个课程中，我们收获了很多创业和商业经验，体验了许多与实践相关的技巧。我们在这个过程中得到了不断的成长和进步，“实践造就真才干”，与此相应的，我们心中也更清楚了自己的内心声音，人生路途上的方向标最终已然清晰明晰。

**模拟创业实训心得体会篇十二**

创业是一个富有挑战性的过程，需要充分的思考和实践，在校园内，学生们也有机会进行创业实践，在本次电脑模拟的创业实训中，我们有机会在虚拟的环境中体验到真正的创业过程，感受到创业的艰苦和有趣。在这里，让我分享一下我的心得体会。

二、创业的解决方案。

在模拟创业实训中，我遇到了许多挑战，比如如何制定有效的策略来推广我们的产品，如何应对竞争对手的反击。在这方面，我们采取了以下的优势解决方案：一是不断学习和了解市场，关注潜在客户的需求和意见；二是大力提高服务的质量和效率；三是改进产品的质量和技术，以更好地服务于客户。这些解决方案不仅让我们赢得了客户的信任和支持，也提高了我们的竞争力。

三、团队协作的重要性。

在模拟创业实训中，我体验到了如何与其他人一起协作达到目标的重要性。比如说，当我们面临困难时，我们必须坚持信念、合作并以共同利益为我们的团队发展铺平道路。在这个过程中，我意识到团队协作的重要性，无论是在创业实践还是在日常生活中。一个强大的团队能够让我们克服极大的困难，并取得更大的进展。

四、改善和创新。

在模拟创业实训中，我们遇到许多挑战和问题，这使我们认识到不断改进和创新的重要性。我们通过创新和改进产品或服务来保持客户的满意度，以获得更好的市场份额。此外，我们也发现，创新也是一个重要的途径，通过引入新的技术或提供新的服务，我们可以更好地适应市场和客户的需求。

五、总结。

通过这次电脑模拟的创业实训，我深深地明白了创业之路的艰辛和刺激，也认识到了许多关键因素和成功的重要性。总而言之，创业不是一件简单的事情，需要我们不断学习和提高自己的能力，不断发展和壮大团队，坚持信念，挑战极限。希望我能够将这次实训中的经验和体验应用到我的未来的创业实践中。

**模拟创业实训心得体会篇十三**

最近，我参加了一项创业模拟实训课，深刻体会到了创业的难度和乐趣。这次实训课程为我打开了一个新的视角，重新认识了创业的本质和内涵。

第二段：课程设计。

本次课程设计将学生以小组的形式设置为一家新成立的公司，通过实现市场调研、产品设计、营销策划和融资等一系列实际操作，在模拟情境中体验创业过程。

第三段：实践感受。

在实训的过程中，我结交了许多志同道合的伙伴，通过协作实践加深了我们对团队合作的理解和体验。在营销环节中，我们联合销售了一款能够保护眼睛的护目镜，通过充分的市场调查，准确定位了产品市场，优化了产品设计并成功打入市场。在此过程中，我也明确了自己的创业方向和个人素质。

第四段：学习收获。

本次实训课程让我学到很多东西，不仅锻炼了我们的实际操作能力，也提升了我们的商业思维能力和创业素质。在统筹安排中，我提升了统筹规划的能力；在团队协作中，我发掘了团队协作的力量；在市场调研中，我强调了市场研究与分析的重要性。我相信，这些学习收获对我今后的职业生涯都将有很大的帮助。

第五段：总结。

从本次实训中，我领悟到了学习与实践相互结合的重要性，学到了各种创业经验，收获了无穷的心得体会。通过与教师、学生和企业实践合作，我继而得到了人脉、信息和关注等机会。我相信，在这个学习的过程中，我能够发掘自身优势，进一步提升创业素质，成为具备商业思维及实际经验的全面人才。

**模拟创业实训心得体会篇十四**

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、建康发展。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%征收增殖税;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。

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。

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！