

创新创业的心得体会 创业心得体会(优质5篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

创新创业的心得体会篇一

以“创业”精神开展工作，为企业发展做出更大贡献 认真学习了省、市公司20xx年度工作报告之后，我有了一种“醍醐灌顶、豁然开朗”的感觉，对企业今后发展和个人努力的方向有了一个更加清晰和全面的认识。

特别是报告中对于“二次创业”的提法十分贴切，对我们的工作也具有积极、明确的指导作用，我们就是应该以一种“创业”的心态来对待工作，用“创业”的精神来开展工作，扎实苦干、智慧创业，为企业的发展做出更大的贡献。

我们工作中最大的敌人不是遇到的各种各样的困难，而是我们内心的“惰性”与思维的“惯性”，遇到新问题总习惯用老方法去解决；不愿费劲去开拓新思路，而是习惯性的走过去的老路。

中国有句老话叫“户枢不蠹、流水不腐”，讲的就是只有保持与时俱进，不断锐意创新，才能不断的取得进步；如果总是固步自封，因循守旧，那就只能像常年不开的门轴一样生锈，犹如一潭死水般的-败。

“二次创业”正是在上级领导审时度势，在通信业从话音时代向移动互联网时代迈进、从管道服务向流量经营转变的巨大变革和调整的关键时刻，对联通人提出的新思路和新要求，

那就是必须牢固树立四个观念，深入推进六个转型。

解放思想、开拓思路，以创新的精神去科学的解决问题；“以人为本”和“诚信经营”则是从企业发展的内部驱动力和外部拓展性方面，解答了“如何做”和“怎样做”的问题，指导我们以长远发展的眼光，在内部关爱员工，依靠员工，创造和谐的发展氛围，为企业发展提供绵延不断的内部驱动力；对外以诚信为本，谋大事、图大利，创特色、树品牌，靠智慧营销来保证企业的长足发展。

六个转型则具体的从经营内容、经营范围、激励机制、组织机构管理、差异化服务和发展渠道等六个层面，为我们指明了未来发展和努力的方向。概括来讲，就是要求我们在今后的发展中，重点经营高附加值的产品、努力提升产品的技术含量、以差异化和个性化的服务来提升客户感受，综合各方面因素全力打造更具市场竞争力的产品，来增加企业收入；企业内部管理方面，则通过建立简约、高效的内部管理和考核机制，达到“降耗增效”的目的。

就现在的情况来讲，随着通信市场竞争的加剧，我们在市场上已经从过去的“一家独大”转变为现今的“暂居人后”，面对**和**公司咄咄逼人的竞争态势，我们如果仍然延续过去“等客上门”的老旧经营模式，必然会被客户疏远，被市场淘汰；这就要求我们必须以“创业”的心态，认认真真的去研究市场，研究客户，千方百计的去发现和挖掘客户的需求，然后为其量身定制的提供服务，才能赢得客户，保住并扩大市场占有份额。

同时，随着科学技术的不断进步，电信技术也飞速发展，我们原先熟悉的东西已逐渐被边缘化，如在语音通信时代，我们只要埋头搞好我们的语音通信那就可以做到“天下第一”；但是，在多媒体信息技术飞速发展的今天，语音服务已经从昨日的绝对主角沦为了只能在一旁敲敲边鼓的小配角，互联网信息接入和信息内容服务已经成为了人们消费的主导。这

也要求我们积极的转变固有观念，学习研究新的技术，积极开拓新的高附加值产品，“生产出适合市场需求，适销对路，受客户欢迎的产品”，只有这样，才能在激烈的市场竞争中生存下来，并进一步的发展和壮大。

我们放眼全球市场，任何没有能够敏锐发现科技进步所带来的市场巨变，并及时转型的企业，都难以避免的遭到失败的厄运，曾经在全球胶片行业被视为榜样和旗帜的柯达公司，在数码影像技术所带来的摄影器材市场的巨变面前，因为自己的骄傲自大与固步自封，最终也只得怀抱着过去的辉煌，在瞬息万变的市场洪流中“无可奈何花落去”。

如此生动的事实与教材，足以让我们感受到市场的“无情”，但也充分给我们证明了市场的“公正”，不管你的企业过去多么的出色，不管你曾经多么的“不可一世”，在市场面前，如果不顺应市场发展的潮流，一味的固步自封，裹足不前，那你必定要失败，甚至于灭亡。所以，我们必须要进行“二次创业”，因为不创业，就难以守业，进一步发展壮大也就无从谈起。

在通信市场由语音时代转向移动互联网时代的关键时刻，我们必须开展“二次创业”，以“创业”的精神开展工作，锐意改革，开拓创新，为企业发展做出更大贡献。

创新创业的心得体会篇二

在国家“大众创业，万众创新”的“双引擎”发展战略中，我局认真贯彻落实《中共四川省委办公厅、四川省人民政府办公厅关于改革完善体制机制大力促进大学生和科技人才创新创业的意见》精神，坚持从创新创业现状和创新创业实际出发，从点、线、面等积极引导大学生创新创业。

一、领导高度重视

在省教育厅和达州市委、市政府的正确领导下，我局领导高度重视大学生创新创业工作，党委书记、局长经常深入达州职业技术学院检查指导，分管领导具体指导大学生创新创业工作。达州职业技术学院党委书记、院长亲自担任大学生创新创业工作领导小组组长，教学系(部)均设立了“大学生创新创业工作领导小组”。学院先后在校园中建立了“大学生就业导航站”，成立了“创业协会”社团组织，创办了“大学生创新创业俱乐部”及系(部)“大学生创新创业俱乐部”。

为促进大学生就业创业工作，我局结合实际积极指导职业院校加强就业创业教育。达州职业技术学院一是以师资培训为先导加强就业创业工作。针对大学生创新创业，学院先后派出12人次进行培训，然后在校园对辅导员和班主任进行培训2次。二是以提升大学生创新创业教育意识为基石推进创业就业工作。学院与市人社局、市就业局开展了6期大学生syb创业培训，培训人数达到了20xx人，99%的学员均获得了“合格证书”。三是大学生创新创业活动为载体引领就业创业教育工作。20xx年4月学院成功举办了1次大学生“青年梦·创业梦”创新创业大赛。并且，积极组织大学生参加20xx年“中国创翼”青年创业创新大赛四川赛区比赛，在30多个比赛项目中，经过严格甄别、筛选、反复打磨，最终将1项题为“空调智能加湿技术”的项目报送省组委会参赛。同时，在获得大学生就业创业指导相关资格的教师中，推荐汪小红参加了由省教育厅牵头、省人力资源和社会保障厅组织的全省高校教师创业指导课程教学大赛。

三、积极推动就业创业项目实施

一是实施学生、学校和社会三结合的就业创业体系。达州职业技术学院以学生创新创业为基石，创业带动就业。积极参与达州市大学生创新创业基地、创新创业孵化园的建设及入驻，为学生提供良好的服务平台，努力使每一位毕业生注入创新创业的意识，达到广种广收的效果。

二是以教育引领为基础，不断增添创新创业措施。截至目前，达州职业技术学院已经对20xx级毕业学生□20xx级、20xx级在校学生以及五年制大专班在校学生进行了syb创业全员培训，达州市创新创业成功人士进驻校园以身说教，鼓励和引导学生积极开展创新创业实战，在校内有学生自主建立了网店，校外已经有大学生注册实体4个。同时，实习学生还积极组成联盟小组，以小组为单位，参加社会各行各业创业活动，学院安排相关老师进行指导，以进一步加强学生适应社会的能力。

三是优化项目设置，提高大学生创新创业能力。在项目选择上，学院以适应社会需求为目标，培养新型的各类技术人才。以专业为导向，以具体工作为出发点，优先让学生自主参与专业相关的工作。对畜牧兽医、药学、机电一体化技术等就业情况良好的学生，我们积极指导、引导其创新创业；对其他专业的学生以就业为先，创新创业为辅，不断拓展与专业相关的各类创新创业工作。

四是积极打通科技成果转化通道，让大学生创新活力不断释放。学院积极加快新兴科技产业发展，并规划将其培育成主导产业；推进大学生就业创业“互联网化”发展，特别是“互联网+”行动计划的制定和实施，使大学生就业创业工作与现代制造业、服务业结合更加紧密。通过以点集线，线线相连成面，营造了大学生创新创业的浓厚氛围。下一步我们将攻坚克难，抢抓机遇，开拓进取，积极探索大学生创新创业路径，扎实推进大学生就业创业工作取得实效。

创新创业的心得体会篇三

大凡创业成功者都是靠自己的一套行之有效的方法、技巧、能力和素质而取得成功的。广泛的社会关系：白手起家的创业者因为自己没有资金实力，他们很难请到或请得起高水平的人才，也没有太多的钱用于广告或市场推广。所以创业之初的生意来源很大部分是靠社会关系，有了广泛的社会关系，

你的产品或服务就有了一个好的销售渠道。

它可以让你快速而有效地完成最初的货币回笼和资金积累，从而为你下一步的做强做大打好基础。即便是没有什么社会关系而白手起家创业的人，在创业时，第一件要做的事就是去建立广泛的社会关系。有了广泛的社会关系，就会有更多的人愿意帮助你。有预见性：对于白手起家的创业者来说，要想成功就要寻求一个好的项目或者产品。通常白手起家的创业者在选择产品或项目时，一般要考虑以下三点：一是该产品或项目要顺应社会发展的潮流；二是该产品或项目要与众不同；三是在推广该产品或项目时，不需要或只需要很少的市场启动资金。这就要求创业者要有一定的预见能力，能够把握好市场未来的发展和趋势，从而找到并占领某一市场缝隙。否则，你根本无法与其他企业或产品在竞争中抗衡。

良好的信誉和人品：白手起家的创业者，只有靠自己人格的魅力，才能吸引一批与你志同道合、愿意跟随你的人，因为你出不起高工资去招募到合适人才。同时白手起家的创业者，由于经营规模较小，所以商业信誉度在人们看来不会很高，这时就要用创业者个人的信誉和人品来担保，只有这样，别人才愿意并敢于与你合作。人们首先相信你这个人，从而也相信你的事业和产品。吃苦耐劳精神：白手起家的创业者要面对残酷的市场竞争。与财大气粗的竞争对手相比。白手起家者找不出什么竞争优势，只能靠自己的吃苦耐劳精神，付出比竞争对手更多的努力和辛劳。

多做一些工作，多奉献一些爱心，去感动你的客户，这才是最有力的`竞争。白手起家的创业者一般都要事必躬亲、亲力亲为，所以你在创业之前就要作好充分的心理准备。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。用一个

比喻：火焰与海水。火焰象征着热情、激情和希望；海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。没有火焰般激情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的“牺牲品”。

市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。大学生创业其中不乏成功者，但肯定经受了种种挫折和市场经济大潮的考验。在经历了最初的创业冲动和付出之后，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成功有了更深的理解。

所以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。

打工人生与创业人生一定是不一样的。时间长了，打工者的性格与创业者的性格会有越来越大的差别。打工时间长的朋友时不时觉得更加患得患失，害怕外面陌生的世界，害怕失业的危险，心灵变得越来越敏感和脆弱。心态不仅逐渐的疲惫和懒惰，整个人也没有了锐气和精神，只好安慰自己知足长乐，淡漠名利。但是生活变得越来越平庸。

大学学习好是为了找到一个好工作，可是社会现实是学习好的人群职业生涯收入并不高。其实表面看创业面临的现实风险比打工高很多，可是从长久看，打工带来的风险更高。创业的风险是失去近几年的预期打工收入，甚至破产后还得赔进去自己借的一部份钱，但是毕竟年轻，能够屡败屡战，从失败中汲取养分和经验，经商水平与能力一次比一次高，逐渐融入经商人士的群体后，眼界和经验日积月累，总有一个量变到质变的突破，只要真正的跨入了生意门，将来的事业

基本上一片坦途。钱也越赚越多，财富积累越来越多，自身的价值也能得到最大的体现。相反，打工生涯持续下来，近几年确实平安无事，可是你其实在不断的贬值和缩水，而不是越来越强健。

打工的时间越长，你会越来越心虚，越来越胆怯，10几年后，稍有不慎，就可能被炒掉鱿鱼，失业下岗，你看看那个风险大呢？理念决定了你如何选择，选择决定了你踏上哪一条路，走上哪一条路决定了你将来的人生过程和结果。

一个大学生单位工作几年后，不但赚不到创业所需要的钱，更是无法学到创业的经验与技能。打工生涯学到的东西对创业基本上是没有用的，因为两者的角度不同，思考方式不同，得到的经验体会也不同，只能这么说，打工几年后你唯一获得提高的是打工的技术技能，而创业最不需要的就是技术技能了。

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。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

要有打持久战的思想准备和心理准备。尤其要坚定创业的信

念和信心，练就排除各种干扰的能力。在创业道路上，作为大学生，往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，对市场营销等缺乏足够的认识，常常盲目乐观，大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上，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。

创事业的熬头天起，天天要面临的是坚苦和失败，而不是成功。我最坚苦的时候还缺席，但有一天一定会到。坚苦是不能躲避的，不能让别人替自己去抗的。任何坚苦都必须自己去面临。创事业就是面临坚苦。

挫折、失败是任何人必须上的一课。人创事业的历程是疾苦的，你要不断的降服一个又一个的坚苦。天天要思考自己未来的十年、二十年要面临什么，你碰到的倒霉的事情，在这几十年遇到的坚苦中，只会是小小的一部分。每次打击，只要抗过来，你就会变患上更加坚强！

希望越大失望就越大..所以我总是想明天肯定会很倒霉.那么明天打击来了，我就不会害怕。除了幢幢打击我还能如何?来吧我能抗过住。所以每一次重大的挫折，我都告诉自己，度过这个挫折以后，我的功力就会增加一番。

我相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚决相信一点儿，这世界上只要有梦想，不管是这样，还是那样子，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对对于大部分是死在明天晚上，看不到后天的太阳.所以不要放弃今天。

创新创业的心得体会篇四

沙盘模拟的课程是大二学期最后的实践课程，以前也不曾接触过这样有趣的类似模拟经营游戏的课程。沙盘模拟课程使用的是创业之星的软件，很容易让人联想到大富翁之类的模拟游戏。不过创业之星当然更加切合其实，能够让我们通过使用这样的软件来学到社会实践中才会学到的经验知识和分析能力，虽然仅仅是两天的课程，但我仍旧感悟良多。

开始经营自己的创业公司时是困难的，首先要设立公司，一大堆的注册和手续工作要完成，繁琐而重复，且不能出一丝差错。当我们终于建立好自己的公司时，我作为公司的财务总监，需要辅助总经理进行公司业务的发展和战略的决策。第一季度是很重要的，我们决定投入研发技术类和实用类的手机，设计完成后就开始购买机器、材料、厂房，招聘员工，开发市场，做广告等等，一切都有条不紊，当然由于我们的经验不足，因此我们还是不可避免的犯一些错误，比如购买了过多的设备和个人致使工厂产能过剩，仓库的材料不够，却又没有资金购买材料，只能空置机器和工人，造成了一些损失。不过在第二季的时候，我们改正错误，将资金合理地分配在各项花费上，不会导致缺少材料或人员而无法生产的情况。

第二季度开始时我们的订单并不多，可能是由于市场定位和产品生产的问题没有及时的查明，我们小组错失了占领市场份额的好机会，这也导致了后来的市场份额一直较低。根据我们新接手的订单数量，我们及时的调整了市场战略和产品计划，将资金放在实用类的手机产品，并扩展市场发展渠道，并招聘了十几名市场营销人员和个人，增加产能和销售能力。

第三季度，我们的一期战略终于有所收效，小有盈利。这给了我们小组的信心，继续增加原材料的采购和设备的购置，并相应增加个人和销售人员。同时上期的广告投入也带来了

一些累积效应。我们小组也对公司的生产线进行了升级和产品的认证。

第四季度，订单的增加并没有如同我们预期的一样，而是出现了被罚款的风险，我们不得不将一些订单出售，以避免被罚款。同时我们也调整了产品生产计划，减少产量，增加高档、利润较高的产品投入。

市场份额不是那么容易让夺取的，我们不得不开始寻求新的盈利方法，投入资金生产时尚和科技类手机。

第六季度以后我们的产品订单一直没有较大的增长，虽然我们提高了原材料订购，扩建厂房，增加了众多员工，不过盈利增加并不明显。一直到八季结束，我们仍然还是第六名。

看着仓库堆积的产品和原材料，和永远的'第六名，虽然多少有些遗憾，但是我们毕竟学到了一些公司设立的相关经验，了解到了创业的艰难，我希望能够为我们以后的职业发展打下良好的基础。

2015-7-4

8个季度的创业之星实训结束了，有欢乐，有兴奋，也有郁闷。开心的是我们懂得了创业的程序，郁闷的是几次经营下来企业成绩都不太理想。但我想，只要有心，不断加强摸索，我们一定可以把它做好。

创业是我的梦想，但我发现真正打算创业时，就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。8个季度帮助我一步一步地捋理创业的思路。经过这次后，我将能决定自己是否适合创办企业。这虽然是个游戏，但是让我们真实的感受到了那份创业中的紧张，我相信这对我们以后不管是创业还是工作都会有很大的帮助。

通过“创业之星”实训，我了解了在公司面临的各种决策都是不易的。通过这个软件，提供给我们一个虚拟的平台，让我们了解了现实生活中一个企业，一个公司是如何经营以及运行的。通过这次实训让我知道团队的力量，合作的重要性。一个公司运营的好需要公司所有人员各司其职，通力合作。这次实训让我们把平常在课堂上学习到知识付诸于实践，充分做到学以致用。

我自己也学到了，经营公司是不仅仅只有领导能力就行的，要有责任心，要学会成员合作，要充分发挥每一位成员的作用，要有合作精神，加强团队的合作能力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。而且在工作上我们要严格要求我们之间，以身作则。

我们的创业模拟实训班课程就这样过去了，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。相信有一颗永远不服输，积极向上的心态与更于面对现实的残酷的心理，我们今后不管是工作还是创业的路会更好走一点儿。真的很感谢老师，给我们分享了这样的一场思想盛宴！

我们从分析商业模式、技术模式、经营模式、管理模式、资本模式来分析公司。作为一个电子商务公司，我们要考虑的问题有价值主张、目标消费群体、成本结构、核心能力、收入模型、客户关系、合作伙伴网络、分销渠道等等。何为电子商务。初期的电子商务认识阶段，已让我深深着迷，原来商务可以这样来做，原来网络不只是玩！如何去策划电子商务。面对许多的方法和技巧，如果没有一个系统完整有效的策划，开展电子商务真的是很容易半途而废。实施管理与执行。有了好的方法做指导是必要的，但是一个好的过程管理和执行也是必须的，很多企业做电子商务就是停在了执行力上，正常的渠道运营的很好，如果再花钱去投资电子商务，心里没

底，短期看不到效果时，就容易产生退缩行为。效果评估，转化率问题。企业做电子商务为了什么？最终还是赢利，效果如何，在实施过程中要有一个精准的评估数据，这样才能更好的进行下一步的计划。转化率如何？能否最终实现赢利，这些都是必须的，如果不能有效的转化为利润，电子商务也将成为一场空谈。

电子商务的运行模式和运行效率都让我大开眼界。当今世界网络、通信和信息技术快速发展，互联网在全球迅速普及，使得现代商业模式多样化。电子商务便在这中背景下迅速发展，成为现代商业的重要模式之一。本次对电子商务的上机操作，使我对电子商务作用及特征有了更深刻的理解。

创新创业的心得体会篇五

国家主席指出：“创业要实，就是脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。”

当前，我们国家正处在一个改革发展的新时期，发展任务很重，社会问题凸显，我们如何保持“敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题”的良好干事创业精气神呢？必须始终坚持“实”，说实话、鼓实劲、办实事。

《求是》刊文指出，现在“心中无数、脑中无事、眼里无活、手里无牌、落实无果”的“五无”干部多。

文章说，心中无数的人，凭经验、想当然，习惯于拍脑袋拍胸脯；脑中无事的人，脑子里空空的，不想事、不装事、不记事；眼里无活的人，对事情视而不见、听而不闻，反应麻木迟钝，拨一下动一下，处处显得被动；手中无牌的人，缺乏干成事的功夫和底气，有想法没办法，有思路没出路，面对错综

复杂的矛盾和问题，不知如何下手、怎样出手；落实无果的人，是只开花不结果，有始无终、有头无尾，开空头支票。

“五无”现象多的症结在哪里？除了客观上的工作标准不高、要求不严，压力不大、动力不足，管理不善、机制不活的问题而外，主要还在主观上，事业心缺乏、责任感缺失，精神状态不佳、作风不实，能力不强、本事不大。

一句话，还是缺乏那种赤诚任事、诚心办事的精神，缺乏那种精益求精、善作善成的作风。

有的干事不投入、不敬业，只求过得去，不求过得硬，只管差不多，不管差多少，有的习惯于做虚功、出虚汗，遇事走形式摆样子，有的不学习不实践，不提高不创新，靠老经验土办法。

由此观之，创业要实关键在于一颗心。

做到创业要实，一靠教育，二靠约束。

教育干部珍惜在岗在位的短暂时间，珍惜自己宝贵的年华。

盛年不再来，一日难再晨，及时当勉励，岁月不饶人。

要经常扯袖子打招呼，让干部树立强烈的事业心和责任感，把心思和精力用到事业发展上，爱岗敬业、聚精会神、真抓实干。

同时，要从机制上进行改革，强化约束，善于激励，充分调动积极性、主动性和创造性，让心中有数的人作决策、脑中有事的人出主意、眼里有活的人机会多、手里有牌的.人有舞台、落实有果的人受尊重，让“五无”者没市场。

国家主席关于“三严三实”的重要论述，言简意赅，直击要

害，既为广大党员干部正心修身提供了思想守则，也为广大党员干部干事创业提出了行动准则。

站在全面深化改革的关键当口，创业要实既是作风建设的必然要求，更是深化改革的现实需求。

创业要实，就是要脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。

创业要实，首先要有脚踏实地、真抓实干的务实精神。

空谈误国，实干兴邦。

没有苦干实干，再好的蓝图只能是镜中花、水中月。

正是有了几代人的埋头苦干求真务实，改革开放事业才有了今天举世瞩目的成就。

前事不忘，后事之师。

全面深化改革已经上路，与其高谈阔论指点江山，不如脚踏实地真抓实干。

广大党员干部要把实干放在心头，落实在群众路线教育实践活动的具体实践中，落实在全面深化改革的各项任务上，让实干在改革开放新时期再结累累硕果。

创业要实，也要具备敢于担责、直面矛盾的魄力。

改革攻坚期，矛盾繁多，矛盾复杂，这是不容回避的现实。

但是须知，办法总比问题多。

作为改革事业的引领者，广大领导干部必须树立正确的政绩

观，秉持高度的历史使命感和责任感，不逃避、不回避，敢于承担责任，勇于直面矛盾。

在全面深化改革过程中，面对矛盾和困难，特别是对于一些难啃的“硬骨头”，广大党员干部一定要有迎难而上不退缩、咬定青山不放松、不达目的不罢休的大无畏勇气，要敢于冲破思想观念的束缚、破除体制机制的弊端，创造条件，化挑战为机遇，变困难为利好，在深化改革的道路上披荆斩棘，勇往直前。

“三严三实”的提出，为全面深化改革提供了思想保证和行动指南。

广大党员干部务必要将“三严三实”内化于心、外化于行，厘清思想，拿出行动，努力推动各项事业再上新台阶！

经济发展进入新常态，深化改革步入攻坚期，各级领导干部的作风建设、本领能力不断面临新的“赶考”。

空谈误国，实干兴邦。

创业实不实，是衡量作风的一把重要标尺，也是成事兴业的基础保障。

“创业要实，就是要脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩”，国家主席的重要讲话深刻指出了创业要实的本质要求和基本遵循。

沙滩上盖不了高楼，虚功上兴不了伟业。

改革发展稳定的繁重任务，广大人民群众的生计期待，实现民族复兴的宏伟目标，哪一个离得开广大干部群众的锐意进取、实干苦干？没有实实在在的行动，就不会有美好梦想的实

现。

改革事业的兴衰成败，关键在党，关键在人。

随着改革进入“深水区”，牵动的利益越来越多，推进的难度也越来越大，一些地方少数干部消极应对改革的现象也有所显现。

越是在发展形势复杂、改革困难加大、民生建设加码的情况下，越需要涌现一大批政治坚定、德才兼备的领导干部，按照中央决策部署在涉险滩、攻难关的硬仗中打头阵、做中坚，改革才不会陷入“中阪迁延，负辕不能上”的困境。

党员干部争当改革促进派，这是时代的必然要求，更是人民群众的殷切期盼。

俗语说得好，“当官不为民做主，不如回家卖红薯”，说的就是“关键少数”要在其位谋其政，为民干实事。

各级领导干部要认真想一想，为官一任时间都用在哪儿了，是用在搞改革、干实事上，还是耗在混日子、务虚功上？多想想党和人民的要求，多问问自己是不是尽到了心、履好了职，才能勇挑改革重担，不负使命责任。

争当改革促进派，要有创的精神、闯的勇气，不断开辟改革发展的新天地。

作为改革任务的落实者、推动者，各级领导干部要做到政治坚定，与中央保持一致，与百姓同心同德；要充分发挥主观能动性，看准的就去试、就去推、就去干，以创造性的工作使各项改革部署从“最先一公里”快速起步，在“最后一公里”落地生根。

争当改革促进派，不能老气横秋，畏首畏尾，要多一点锐气、

朝气和勇气。

改革开放30多年，有的领导干部身上出现了小富即安的守成心态，失去了改革开放初期那种敢闯敢干的开拓精神，更缺少向自身利益开刀的魄力勇气。

在“四个全面”战略布局下，各级领导干部要始终保持一颗创业者的奋进心，保持一股敢为人先的闯劲干劲，不断突破制约发展的障碍，为深化改革注入源源不断的活力与动力。

众人划桨开大船。

在全面深化改革这艘时代巨轮之上，每个领导干部都是站在排头的号子手、奋楫者。

争当改革促进派，真抓实干创实绩，改革航船定能在重重风浪中行稳致远。

1.就业创业课心得体会

2.大学生创业课心得体会

3.就业与创业课感想

4.创业培训课个人总结

5.创业者创业心得体会

6.大学生创业心得体会-创业心得体会

7.课例一磨课情况心得体会

8.党史课心得体会