

# 最新创业讲座听后感 创新创业讲座心得体会(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 创业讲座听后感篇一

左看右看的结果，只能是亏多而盈少。看中某个目标，紧紧跟随，不依不饶方才有大赚的一天。

创业最可贵的是有创新精神。总跟在别人后面有样学样，别人卖啥你卖啥，等于被人牵着鼻子走，别人把利益收光了，剩给你的还会有多少呢？抢先一步占领市场，你才能大获全胜。

当你在开店的过程中偶尔获知了某些热门信息，切忌匆忙行动。不做好充分准备，盲目行动，就等于打一场无准备的仗一样，后果可想而知。

获得某些热门信息之后的正确做法是：认真分析，研究市场，待胸有成竹后才可以办理。

有些店家开了门，就一心等着顾客上门。其实，做生意守株待兔怎么行，等着别人上门那生意不早跑了？这是其一。其二，经商需要跑动，不跑不活。为了顺应商品市场瞬息万变的情况，为了获知准确的市场信息，找准时机才达到赢利的目的。

经营一家店一定要有足够大的胆量。不能胆小如鼠，做任何

事畏手畏脚。这样当你遇到机遇的时候，下不了决心，一旦错过了时机，就错过了得利的可能。

商品不要求高价卖，价格低了就等着生意再来。这样报以投机的心态无疑对开店有着潜在的危机。商品不可能越卖越贵，也不可能长久增价，贵到一定程度只要可以赚，无论赚多少都应该赶快把货批出去。货物随季节和时尚潮流跟风而动，一旦你坐等高价，十有八吃亏是你。

做生意最忌讳的就是眼高手低，好高务远。有些人一说起创业cye说得天花乱坠，我要怎样怎样。还有些人说，这个生意我不做的，是4050的人做的，怎么说我都是技术人员。我要对这些人说，赶紧卷铺盖回家吧，这样永远也发不了大财。找个工打打，努力点或许有一朝还可以爬上高级经理的位子。

创业者通常是从小本小利开始赚起，一点一滴地积累，从无到有开始地原始积累。想一口吃成胖子，门都没有。

## 创业讲座听后感篇二

彭定教授在101教室为我们高三学子做题为“做勤学敢想勇创的年轻人”的创新创业指导专题讲座。讲座中，彭定教授结合自身指导历届创新创业大赛项目的亲身经历，深入分析了“互联网+”大学生创新创业大赛金奖项目案例，分享了学长们在老师的指导下，如何对创业项目进行优化和提升。听完教授所说的一番内容后，我对自己大学生活更加迷茫，并陷入沉思…

随着市场经济在我国的进一步深入发展，相信政策的导向会对即将步入大学生活的孩子们创业带来更加有利的因素，我们要建设创新型国家，就必须大力提倡鼓励支持这些大学生的创业梦想，相信创业的人多了，我国的就业压力也就会逐步降低，而我国的经济活力也将进一步得到提升。大学生自身也要努力

将理论知识转化为实际运用,这样才能真正的做到学以致用,真正成为应用型人才。大学生创业已在我国兴起,我们很多有兴趣的同学完全可以去尝试,可能会失败,但是在创业的路上没有坦途可走,我们需要战胜自我,超越自我。我们需要先权衡自身,然后做出合理可行的决定。

创业也讲究“天时、地利、人和”。事实也的确如此。如果一个人在选择创业的时候,不能去把握天时,地利和人和,那么所取得的成功也必将有限。

我认为大学生创业还应该具备以下这些品质:

第一,找对项目,选择比努力更重要,这是成功的第一关键;

第二,找对贵人,我们没有经验,跟对人做对事,少走很多弯路;

第三,持续不断的帮贵人做事,成功的关键就是坚持不断,这样才有成功的可能,不是因为希望才坚持,而是因为坚持了才有希望!最后,命运掌握在自己手中,不是在别人嘴中!除此之外,创业首先要有“良好的心态”,其中有角色转变的心态,历经磨难的心态,快乐创业的心态,一定会成功的心态,这些是创业的基本前提,具备了这些心态,就是选择什么项目了。首先你要分析下自己擅长什么,适合做什么,做自己感兴趣的最重要,当然了还要结合目前的市场情况、当前的资金情况而定,如果说还理不清这些,说明还不完全具备创业的能力,假如资金允许可以尝试一下品牌加盟,比如美特斯邦威、森马这样的店,还都不错,如果是年轻人,还可以从事未来最热门的行业“电子商务”,投资小回收快,也是二十一世纪国家重点倡导发展行业,很有前景。具体要怎样创业,选择什么项目,还要把各方面都分析透彻了,不要盲目投资。我个人觉得这些都是很有道理的。

第四,敢于尝试的勇气;这个是最为重要的,创业不仅仅需要

智慧,更需要迈出第一步的勇气。当机会来临时,你再有智慧,再有经验,再聪明,就是不敢迈出第一步,去尝试他。这次机会也会离你而去的。

第五,持之以恒的恒心,创业,不是今天做,明天就有回报的,他也许需要一个星期、一个月、一年甚至更长的时间。创业与赚钱都是一个过程,你必须坚持下来,才有可能成功的。你要给你自己一个坚持下去的理由,这样,你才有可能成功。如果中途放弃,那只能以失败而告终,的失败就是放弃。

第六,选择一个比较有前景的项目。如果现在这个项目很火,你去做一段时间,它就没有什么了,那不仅浪费金钱,而且浪费了时间的。

当然,“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”。要想成功的创业,还有很多的外在因素,其中还有不确定因素。所以说创业绝对不是一天两天就能搞定的事情。作为一名即将步入大学生的我,要做的是不断积累创业知识,为日后的成功创业打下坚实的理论基础。

## 2. 创业讲座心得体会

### 创业讲座听后感篇三

昨天,我们有幸听了周老师关于创业的观点,使我对自己的未来的创业有了一点感悟,但我发现现阶段更重要的是要学好本专业的知识,同时培养自己的兴趣,对自己感兴趣的东西也可以多学学,增加自己的知识面。

虽然接近考试,每个人都进入紧张的复习状态,而就在此时要我们去上课,多多少少都会有些抱怨。不过,静下心来去听

讲座，去看视频，我觉得还是有些收获的。

我觉得自己不是最认真听讲座的那个，但我还是有把适合自己的东西认真思考了一番。还没上讲座之前，我从没认真思考过创业，考上大学后，我只是想学好专业知识，毕业之后就找一份工资高、福利好的工作。但上大学之后，才发现“毕业就等于失业”这句话一点也说得没错。也许我说得过于偏激，实际上也没那么严重，但不可否认的是，大学生就业难已成了越来越突出的社会现象。由于高校盲目地扩招，大学生已不再是当年的“天之骄子”，随着每年毕业生人数的不断增长，这个问题将会愈加严重，若常此以往，将会给社会的长久稳定带来影响甚至是负面作用。在这种情况下看来，大学生自主创业这个建议的提出，将不失为解决此问题的一条有效途径，至少，它可以暂时缓解目前岗位供不应求的局面。大学生创业是时代的要求，大学生创业是解决大学生“就业难”的必由之路。

视频中周老师讲到，从事计算机行业的如java、c++编程等还有很大的改变空间，如果有创业的同学可以从这些方面入手。这就给了我很大启发，现在我正在学习java，虽然不能说学得很精，但我会尽自己能力去学，为自己以后未来铺垫。

听完了周老师的讲座，给了我一些思考，自主创业是需要各方面的知识积累，同时还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心理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。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。只有具备各方面的条件，有了充分的准备，才能在自主创业中脱颖而出，成为佼佼者！

当前，国际金融危机仍在蔓延，中国经济也面临着前所未有的挑战，给大学

毕业生就业创业带来了不少的困难。但越是危难之时，越要坚定理想信念，树立必胜信心，在危机中锻炼成才，于危机中发现机遇，否则，犹豫和退缩没有出路。唯有攻坚克难、奋勇向前，与祖国和人民一道爬坡过坎、迎接朝阳，在科学发展的伟大时代建功立业，才是实现理想创造人生的必由之路，才是我们大学生应有的风采和气概。人们有理由坚信：有党和政府的关心和支持，有理想信念旗帜的引领，我们一定会在这场特殊的考验中交上一份优秀的答卷，为民族的伟大复兴作出自己的力量！

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。

对于我来说，如果以我现在的水平，别说是创业，就连开始都不行。我想，现在我就应该要开始体验创业、学习创业了，这个机会不是学校、学院给的，更不是等待的，而是靠自己实践的，现在即将放假了，在这个暑假我就有机会去体验了，自己动手搞点东西。我打算在暑假的时候和几个同学一起组成学习小组，一起探讨社会需要怎样的产品，一起边看书边编出一些小程序，也许还处于很幼稚的阶段，但可以踏出第一步是一种尝试。我深深明白到，自主创业不仅要求我们能结合专业特长，根据市场前景和社会需求搞出自己的创新成果，而且还要直接面向市场，面向社会，把研究成果转化为产品，创造出经济效益，使我们由知识的拥有者变成直

接为社会创造价值、做出贡献的创业者。当然，这还需要与人合作，有团结协作意识，毕竟社会不是一个人独享的，要成为一名合格的创业者，与人共享、与人合作也是必不可少的重要组成部分。

一起共同努力，每天都提醒自己，不要忘记自己的理想。创业是一个很困难的过程，但社会毕竟需要用于尝试的拓荒者，我会加倍努力，使自己成为一个成功的创业者和就业者！

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，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，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。

我们都看过《谁动了我的奶酪》，这个非常简单的寓言故事就告诉我们，我们拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所握有的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质。所以这提醒着我们随时要更新自己所掌握的知识与技能。在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。

但是在创业道路上，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。

此外，在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今天这已经是几乎不可能的了。现在的投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

能切中市场需求的产品或服务，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应该有非常明确的市场营销计划，能强有力地证明赢利的可能性。

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。毕竟不是所有的人都是比尔盖瓷。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。

本周四早上，听了刘老师给我们开的创业教育讲座。老实说，一次讲座，很难对我们大学生创业起到什么具体的作用，至于说指导作用，很可能也谈不上，但是老师在这次讲座上提到的一些内容，确实引起我的一些思考。

我自己曾想过毕业创业，但我的顾虑跟老师说的一样，大学生一毕业就创业很可能会面临着比较大的困难。在咨询了一些长辈以及身边的朋友同学后，他们给的意见大都为先工作，积累一定的经验及人脉，再进行创业，会大大提高成功率。

无论是一毕业即创业还是先工作再创业，无一例外，都需在大学里积累能力，学好本领，为职业发展做好尽可能充足的准备。

通过老师的讲座内容及加上我自己的理解，我觉得在中国，创业难主要存在两方面的原因，一是创业者综合能力因素，而是中国创业环境因素。

台的变宽，竞争的加大，背景的作用便会不断受到挤压。创业成功所需的“五商”即智商、情商、财商、逆商和健商，我觉得这个概括很到位，我尤其对逆商印象深刻。

选择创业，无疑，便是选择了一种艰苦卓绝的奋斗模式。大学生创业，便显得更为艰难。大学生虽拥有较高的知识文化水平，但是商场是一种操作性十分强的市场，知识要转化为财富中间要经过很多需要实操才能获取的“秘籍”。大学生虽也参加过较多的社会实践活动，但商场的生存法则的恶劣程度远不止于此，没有任何商业经验的大学想要立足，谈何容易？基于这些前提，想要创业成功，十分困难。因此，如

果没有合格的“逆商”，百折不挠的勇气，创业过程中波涛汹涌、咆哮而来的各种困难便能把创业者随时击垮。因此，练好内功，对创业成功十分重要。但是，创业者是否在创业之前就有较为强大、能够抵御商场中可能遇到的困难的能力，是否已对创业的环境有过相对科学的了解了呢？若无法在创业前做好自身能力培养的准备及对创业环境的评估，那么，创业失败的可能也将很高。

创业环境是影响创业成功的重要因素。在中国，我觉得创业的环境仍有待改善。一方面，国家对大学生创业的支持，宣传效果大于实际效果，且受益群体较少。曾有幸看到一篇分析大学生创业政府支持资金的论文。文章中提到，一个大学生创业从申请创业支持资金的各种困难，比如创业者要提供多种繁杂的证明，要有相关的抵押或担保，审批周期强等特点，而在中国，这些事情的办成最好需要有一定的背景，但是有背景的人一般都不需要这笔资金，而需要的人却由于没有背景而很难申请得到或者申请的周期十分长。另外，基于中国的国情，我国创业者在创业的过程中，不仅需要应对市场的挑战，还将面对主管部门的一些压力。诸如消防部门隔三差五的骚扰、工商部门有意无意的到访，这些都将给创业者带来很多额外的负担。老师上课时提到的某小企业不断受到上级部门的盘剥便是其中一个缩影。或许，无论在哪个国度，要想创业成功，不仅要具备“五商”，还要学会如何和政府进行良好的互动。

将是一个优秀的人。

## 创业讲座听后感篇四

近日，我有幸参加了一场关于温州创业的讲座。在这场讲座中，演讲嘉宾详细解读了温州创业的现状和发展趋势，不仅给我带来了许多启发，还让我对温州的创业环境有了更深入的了解。以下是我对此次讲座的心得和体会。

首先，温州作为一个创业之城，有着丰富的资源和机遇。在讲座中，演讲嘉宾介绍了温州的地理位置优势和产业结构。温州地处东南沿海地区，交通便利，从温州出发可以方便地到达全国各地。此外，温州作为中国鞋都和眼镜城，具有丰富的产业资源和产业链，为创业者提供了广阔的市场和合作机会。这些因素都让我相信，在温州创业，有着巨大的发展潜力和机遇，只要我们善于发掘和利用资源，努力创造，就能够在这个创业热土上取得成功。

其次，在创业过程中，不断学习和提升自身能力是至关重要的。在讲座中，演讲嘉宾着重强调了学习的重要性，他说：“创业需要不断学习和提升才能够在竞争中立于不败之地。”他还分享了自己在创业过程中的学习经历，这让我深感自己的不足，也让我对自己的未来充满了憧憬。他的分享让我明白了，想要在温州这个充满机遇和挑战的地方创业，就要不断地学习和提升自己的能力，不断地追求和实现自己的梦想。

第三，创业需要有正确的心态和坚定的决心。讲座中，演讲嘉宾分享了他在创业过程中遇到的困难和挫折，但他总是能够保持乐观的态度和坚定的决心，并最终取得了成功。他说：“在创业路上，困难和挫折是难免的，但只有保持积极的心态，才能够战胜困难、跨越障碍。”这句话让我深感鼓舞，也让我明白了创业中坚持和坚定的决心的重要性。在温州创业，我们会面临各种各样的困难和挑战，但只要我们保持正确的心态、坚定的决心，并持之以恒地努力，就一定能够战胜困难，实现自己的梦想。

第四，合作和团队精神在创业中非常重要。在讲座中，演讲嘉宾强调了团队合作的重要性，他说：“在创业过程中，一个人的力量是有限的，只有团队合作才能够发挥出最大的优势。”这让我深思，也让我明白了创业中团队精神的重要性。在温州这个创业之城，有着丰富的创业资源和机遇，但同时也面临着剧烈的竞争和挑战。在这种情况下，只有建立强大

的团队，发挥大家的特长和优势，才能够在创业的道路上走得更远。

最后，创业需要坚持不懈和勇于尝试。在讲座中，演讲嘉宾分享了他在创业过程中的苦与乐，他的故事让我深受启发。他说：“创业是一个持久战，成功离我们并不遥远，只要我们坚持不懈、勇于尝试，就一定能够取得成功。”这句话深深地触动了我的内心，也让我明白了创业的不易。在创业过程中，我们会面临各种各样的困难和挑战，但只要我们坚持不懈、勇于尝试，并不断地调整和改进自己的策略，就一定能够迎接成功的曙光。

温州的创业讲座给了我许多启发和思考，也让我对自己的创业之路充满了信心和憧憬。在这个创业的时代，温州作为一个创业之城，给我提供了丰富的机遇和资源。我相信只要我们不断学习、保持正确的心态、坚定的决心，并建立强大的团队，同时勇于尝试和创新，就一定能够在这个激情四溢的创业舞台上取得成功。让我们一起努力，为温州的创业事业做出更大的贡献！

## 创业讲座听后感篇五

对于现在做电商的商家，基本上都是都知道一件代发的意思，因为无风险和门槛低，很多刚开始做电商的商家都选择一件代发。而选择一件代发的关键是选择货源的一手厂家。真正的一手厂家，我相信到现在很多人还不知道一手厂家是怎么区分的，为什么要选择一手厂家？我可以给大家透露下服装行业的内行情。为什么一定要选择真正的一手厂家呢，其实最根本的'目的在于货源的稳定型和价格上的优势。例如我厂的男士休闲裤，一般的厂家生产和加工的男士休闲裤都会由传统的路径——批发市场，然后再进入零售市场的。这个环节有很多中间商处在，所以导致价格一路走高。

所以现在我们很多的人已经知道直接进入批发市场寻找厂家

档口进行一件代发。但是很多人根本不知道的一件事很重要的事，也是致命点，很多人误认为有批发档口的商家就是厂家，这是错误的。据我们家族在服装领域这个行业所知道的数据，举例说明，像传统服装批发市场的广州沙河服装批发市场、十三行、白马等等的批发市场，有四成的档口商家是没有自己的厂家的，他们的产品其实也是从其他真正的一手厂家进现货和加工的，其实他们已经赚了中间差价的了。例如现在广州十三行和白马服装批发市场的很多档口商家在我档口拿货，因为他们知道我这里是一手厂家出厂的男士休闲裤，例如在我这里拿货批发是62元/条，在很多人误认为高端的广州十三行和白马服装批发市场，他们就在自己的档口按照75元/条—85元/条这个幅度的价格再转手批发。这是很多人根本不知道的业内行情。加工订做，也是存在这种情况。

所以我们要控制价格优势，就必需找到真正的一手厂家。