

最新创新创业课程心得体会(通用10篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

创新创业课程心得体会篇一

在本学期的工商管理实验课上，我们小组经过五周对《创业之星》这款软件的应用，对创业和企业的经营都有了更深刻的了解。

在本次实验中，xxx作为ceo，全面统筹小组各项工作，并进行互相之间的沟通和协调，使各项决策形成互相关联的决策体系；xxx作为cho和cto，主要负责与cmo合作，根据市场需求进行产品设计以及对员工的培训、解雇等；xxx作为cmo和cso，主要负责对市场需求进行深入分析，协助cto进行产品设计和研发，同时对销售人员进行招聘和管理，产品广告的投放以及协助ceo进行产品定价等；xxx作为cpo和cfo，主要负责根据市场需求和公司战略进行产品的生产与原材料的采购、库存管理，以及对公司财务状况的分析和管理等。

在本次实验中，我们虽然最后结果不尽如人意，但是在实验过程中，我们经过自己的不断思考总结，还是收获了不少心得体会。

我们想按照时间顺序进行总结。

首先，我们小组在进行实验之前做了较为全面的准备。

经过第一次课老师的讲解之后，我们对《创业之星》这款软

件产生了极大的兴趣，因此我们下课后迅速进行了分工并各自查找相关资料。

通过对相关资料的查阅，我们对整个系统的运作有了更深入的了解和认识，对后面的决策有很大的帮助。

在进行第一次实验之前，我们小组经过讨论分析初步确定了我们的决策顺序：需求分析——产品设计与研发——制订生产计划——原材料采购——产品生产——广告投放——制订销售计划——产品定价——交付订单——应收账款管理。

经过比较全面的准备之后，我们进行了第一期的决策。

开始阶段，我们按顺序依次完成了租赁办公场所等基本工作，然后迅速进入第一期的运营决策中去。

在第一期的决策中，我们首先制订了公司五期的基本战略规划：我们主打低端产品市场，后期如果高端市场发展的好的话，我们将从第三期向高端市场转型，如果高端市场不太乐观，我们则继续维持低端市场的市场份额，同时争取一点高端市场的生存空间。

市场规划方面，我们计划第一期依靠广告和低价抢占北京市场，同时开始开发上海和武汉市场，第二期在维持北京市场的同时强势进军上海市场，希望在前两期占得先机，同时继续开发武汉市场，三、四、五期则在维持前两个市场的基础上尝试进攻武汉市场。

由于资源有限，我们计划重点开发北京、上海两个市场，兼顾武汉市场，力求在三个市场上取得均衡。

在制定了总的基本战略之后，我们开始对不同用户群体的需求进行分析，并针对不同用户群体的需求差异进行产品的设计。

我们发现使用比较高级材料设计的产品都需要研发，不能在第一期进行生产，因此我们决定设计两款针对经济型客户(中端客户)的产品，一款需要研发，一款则在第一期即可生产，希望能抢在别的公司之前抢占北京的经济型客户市场。

而针对实惠型和品质型客户，我们各设计了一款较为符合该用户群体需求的产品，同时对需要研发的产品马上投入研发。

在进行了产品的设计和研发之后，我们开始针对需求制定相应的生产计划。

首先，我们对各个市场各期的总需求进行分析，根据市场11个公司总数，我们使用15%的水平预测本公司实惠型客户的市场占有率，以保证绝对满足市场需求，迅速抢占市场份额。

而对于经济型客户，我们预计第一期进行经济型产品生产的公司应该不多，因此我们采用了20%的水平预测市场占有率。

通过上述数据的分析和计算，我们制订了第一期的生产计划，根据第一期的生产计划，我们租赁了能容纳四条生产线的中型厂房，同时购置了一条第二期才能到厂的柔性线以及两条第一期即可进行生产的手工线，根据生产计划招聘了两名生产工人，分别在一条手工线上生产一种产品。

1、对实训的认识

通过“创业之星”实训，我了解了在公司担任领导阶层所要面临的各种决策。

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。

2、实训内容

我们分成7组进行对抗，模拟经营企业八个季度，我们一组由个角色组成，分别是总裁、财务总监、技术总监、市场总监、销售总监、生产总监。

我在其中担任的是技术总监(cto)[]

技术总监的主要工作是负责企业的技术管理体系的建设和维护，制定技术标准和相关流程。

每个季度开始要与同事就这一季度的产品方案进行讨论与技术交流;负责制定部门管理规范报批并执行以及业务流程规范化管理;进行技术分析和质量分析工作，制定预防和纠正措施。

进入软件后，我们要先租赁公司的地址，公司设址于创业大厦，是一家生产手机的公司。

然后进行登记注册，开设账户，申请公司名称，拟定创业计划书等成立公司的各种必要注册程序。

首先，我们要熟悉整个软件的操作，熟悉每个人要进行哪些决策以及整个生产流程是怎么样的。

还要根据每个市场的不同需求制定相应的产品计划。

第一季度开始，我们针对北京市场研究了第一个产品，但是与此同时便遇见了一个问题。

就是我们不能投入生产。

再请教老师后，我们得到了解答。

因为新产品都有一个研究时间，我们得第一个产品研究时间为一个季度，所以这个季度我们不能投入生产。

于是我们及时改变开发战略，把第一个产品指定为研究时间为零季度的。

这样我们便可以在第一季度投入生产了。

到了第二季度我们开发了上海和广州市场，我指定了相应的产品计划。

通过查阅数据帮助我了解到在这两个市场，实用型和商务型的手机更热销。

如图：实用型

实用型的消费群体侧重于价格。

他们精打细算，希望花最少的钱，买到自己心爱的商品。

要求电池价格低廉，使用安全可靠。

对扬声器要求不高。

产品价格是指公司销售产品时所报价格，与竞争对手相比，价格越低越能获得消费者的认可。

于是我们采用尽可能好的原料制作成本更低的产品。

商务型

商务型的消费群体侧重于功能和价格。

他们使用主流的外观包装材料，大方实用。

要求电池能长时间使用，无需回收。

商务人士对音频功能要求高，确保响应速度快，失真小。

对手机的阅读功能要求高。

对触摸屏功能非常看重。

手写输入提高使用效率，节省时间。

录音功能随时方便商务人士使用。

通过以上仔细的分析，制定计划，最终在第二个季度，我们公司取得了非常好的成绩，排名第一。

于是在我们得继续努力中把好成绩一直保持到最后一个季度。

3、实训心得

这次实训的最大感悟就是要有战略性的眼观，不能只顾眼前要从长远利益考虑。

一个公司的经营是否比同类行业的其他产品优质外还取决与该公司决策的能力，领导的能力，执行能力。

我深刻的认识到作为一名技术总监所肩负的义务。

在商品市场日趋竞争激烈的今天要想自己的公司长盛不衰就要在自己的产品与市场上多下功夫。

此次实训告诉我要时刻保持冷静，沉着应对。

这周我组进行了为期8季度的创业之星比赛，创业之星是以模拟实际现实中的`市场经营状况，通过电脑数据来进行评判，这 and 实际创业流程方法很接近，所以，这是一场十分值得展现自己能力的比赛。

在比赛开始前，我们先熟悉了很多规则，先了解了什么是创业?怎样创业?这里有许多我还不知道的东西，创业，说起来看似很简单，但实际操作起来并非易事，创业有很多前期准备的事情，比如成立一家企业，不光是仅仅有一间厂房，一些工人生产而已，而是要先注册，当然，起流程就涉及了很多部门，然后，拿到所有部门的证件后，就是建立公司了，一个企业，要有厂房，设备，生产线，产品等，还有有管理人员，工人等，这些都需要从人力资源那招聘，签订协议。

所以真正的创业可不简单。

当我们熟悉了大概的流程后，就开始实际操作公司经营了，我们需要模拟8个季度的生产经营，每个季度都会涉及到公司各个部门，就如身临其境一般。

在开始的第1季度，老师带领我们体会了一下实际操作，当然，这对我们新手来说还是具有一定的困难，很多东西都不知道，只有从中慢慢探索，在老师的带领下，体会到了公司运营的基本规则，然后，我们就开始试着经营了。

我们公司有5个人，分别担任ceo[]财务，销售，采购，营销。

我在这组担任财务总监，一开始，我们就计划我们这组公司该如何发展，对我们公司未来发展进行了规划，首先，在前期发展中，我们打算借用实惠型产品扩大自己的生产规模，利用低价渗透的方式，树立公司形象及口碑，当产量上升到一定规模后，我们打算充分占有各个市场，尤其是经济型的市场，它是我们的主打市场，而至于品质型和实惠型，我们还是要占领一定的份额。

通过产品的价格预测和各地市场的需求，我们打算开发上海，广州，北京等市场，虽然品质型产品价格高，但其成本也高，不仅要好的产品，而其他投入，比如广告等也需要一定的投入，所以，在经过激烈地讨论后，我们主打经济型产品。

这就是我们这组的经营规划了。

在比赛的第1季度，我们购买了3条生产线，准备一开始就提高市场占有率，或许是我们的目标太大，求胜心切，在第1季度我们用了大部分的资金，当然，在第1季度结束后，我组表现也趋于前列，但是这也为后面资金短缺带来了麻烦，进入第2季度后，我们的产品都销售完了，接下来就是进一步扩大生产规模，在市场开发方面，我们的上海市场也已经可以投入使用了，那么接下的就是提高生产了，在这个环节，我们犯了一个失误，因为在第1季度用了大量资金，导致第2季度资金短缺，我们公司陷入了进退两难的地步：继续生产，资金不够；放弃生产，会导致生产线空置，浪费资源。

或许我们没有足够的经营经验，其实我们可以向银行借贷，这样就会度过难关，但是由于经验不足，认为贷款是公司破产的前奏，其实不然，一个公司运营都会有一定的短期借贷，这能保证公司资金运转流畅，我们没有认识到这一观点，所以，我们放弃了借贷，但依然陷入困境，于是，我们放手一搏，将资金全部投入生产，当然，这样的代价就是系统会扣分，但是也只有这样我们才能发展下去。

终于结束的难过的第2季度，在付出代价后，我组综合排到了第1，或许我们也能感到一点欣慰，在第2季度的失误后，第3季度意识到的这个错误，我们申请了贷款，继续了生产，但是，毕竟前期损耗了我们太多资金，贷款到期后，如果我们没有获得高的利润，根本还不起，又将面临破产的危机，经过前面的种种失误，我感到我们组已经失去了信心，虽然还在吃力地坚持，但已经没有之前的斗志了，或许是我们的方法不适合，或许是我们对失败感到恐惧，我能明显的感觉到

力不从心了。

创新创业课程心得体会篇二

在13年前，可能没有几个人想到他会取得今天的成功。但现在看来，李儒雄是个成功者——他成功地做起了中国最大的软件流通企业——连邦软件公司。在一次创业教育研讨会上，李儒雄结合连邦软件的发展分享了他的十点创业感悟，引起了在座不少创业成功者的共鸣，想必你也会从中获得一些有益的启示。

感悟之一：创业成功最关键创意

创业成功最关键的是创意，更重要的不在于创意本身有多少美妙和神奇，更在于它在多大程度上的不可复制、市场潜力的大小以及实施计划的可行性。连邦创业成功的核心是把国外连锁经营这种成功的商业模式引入到中国软件销售业。采用连锁方式经营软件流通业是营销手段的创新。

感悟之二：创业团队是成功的基石

公司管理最忌讳角色冲突。要选择彼此充分了解的、互补型的创业合作伙伴。连邦创业的团队一共有5人，商品引进、店面管理、公关及连锁发展、财务物流、统筹规划，五大业务分工，团队成员各司其职。

感悟之三：尚未成熟的市场是创业的契机

1994年连邦创业时，当时国内计算机总装机量大约为70万台，尚处于起步阶段。但发展潜力巨大，计算机每年几乎以30%的速度成长。但与此发展不相适应的是，除用友财务软件、金山文字处理系统等外，国内几乎没有正版软件市场，当时既没有很多人卖正版软件，也没有人卖盗版软件。选择一个合

适的创业切入点，选择一个非成熟市场，会使创业早日成功的机率大一些。

感悟之四：创业失败风险是巨大的

创业就好比走钢丝，稍微在哪个地方不小心，就会前功尽弃，甚至有生命危险，控制创业的风险是创业者保全自己的技巧。

感悟之五：创业者不一定要是全才

创业者优点明显，他们往往热情和韧性，有知识有勇气，但往往缺点也很明显。要么是懂技术的不懂管理，要么是在管理经验上有一手但缺乏技术的前瞻性。但随着市场上的摸爬滚打，很多创业者慢慢变成了多面手。

感悟之六：创业需要适宜的文化环境

创业所需的内部文化环境包括相互信任、核心人物、共同的信念。创业者所需的外部环境如社会对创业者的理解和支持，政府以种种社会资源支持创业者等等。只有适宜的文化环境方可保障创业自由。

感悟之七：最困难的时候往往是转机来临的时候

连邦最困难的时候是在成立二年半之后，那时注册资金500万已花完，陆续贷来的900万贷款也进入到现金与商品的循环转换之中，如果再亏损下去不太可能再贷到款，后果是不堪设想。但这时市场环境经过前两年的宣传和培育开始改善，买正版的人慢慢多了，市场启动起来了，经营上出现了赢利，以后的故事大家都清楚了。胜利往往在于再坚持一下。

感悟之八：创业的机会不能等待论证

在创业之前就把事业发展的规划全想明白，经过反复论证是

不现实的，如果全想明白了，可能机会已有人抢先了。创业时的环境往往大多数人不看好，这给少数看好这些业务的人以机会。这时用常规的方法去论证，往往会得出结论说这个业务将会失败。

感悟之九：创业是需要一些资源的

创业需要有创意的想法，但创意不等于创业，创意属于意识范畴，创业属于实践范畴。创业至少需要技术、资金、人才、市场经验、管理等因素中的二、三项，否则贸然去创业，只有失败一条路。争取和利用资源，才能力争创业成功。

感悟之十：创业其乐无穷

假如我现在不经营连邦了，我还是会去选择创业，回想起来，经营“连邦”的前期，吃的苦很多很多，但创业就如同品茶，有的人只品出了茶的苦，有人却在苦后尝到了甜。

创新创业课程心得体会篇三

公司开展了“创业之星”软件应用的小组比赛活动。

在比赛开始前，我们先熟悉了很多规则，先了解了什么是创业？怎样创业？这里有许多我还不知道的东西，创业，说起来看似很简单，但实际操作起来并非易事，创业有很多前期准备的事情，比如成立一家企业，不光是仅仅有一间厂房，一些工人生产而已，而是要先注册，当然，起流程就涉及了很多部门，然后，拿到所有部门的证件后，就是建立公司了，一个企业，要有厂房，设备，生产线，产品等，还有有管理人员，工人等，这些都需要从人力资源那招聘，签订协议。所以真正的创业可不简单。

当我们熟悉了大概的流程后，就开始实际操作公司经营了，我们需要模拟8个季度的生产经营，每个季度都会涉及到公司

各个部门，就如身临其境一般。

在开始的第1季度，老师带领我们体会了一下实际操作，当然，这对我们新手来说还是具有一定的困难，很多东西都不知道，只有从中慢慢探索，在老师的带领下，体会到了公司运营的基本规则，然后，我们就开始试着经营了。

我们公司有5个人，分别担任ceo[]财务，销售，采购，营销。我在这组担任财务总监，一开始，我们就计划我们这组公司该如何发展，对我们公司未来发展进行了规划，首先，在前期发展中，我们打算借用实惠型产品扩大自己的生产规模，利用低价渗透的方式，树立公司形象及口碑，当产量上升到一定规模后，我们打算充分占有各个市场，尤其是经济型的市场，它是我们的主打市场，而至于品质型和实惠型，我们还是要占领一定的份额。

通过产品的价格预测和各地市场的需求，我们打算开发上海，广州，北京等市场，虽然品质型产品价格高，但其成本也高，不仅要好的产品品质，而其他投入，比如广告等也需要一定的投入，所以，在经过激烈地讨论后，我们主打经济型产品。这就是我们这组的经营规划了。 在比赛的第1季度，我们购买了3条生产线，准备一开始就提高市场占有率，或许是我们的目标太大，求胜心切，在第1季度我们用了大部分的资金，当然，在第1季度结束后，我组表现也趋于前列，但是这也为后面资金短缺带来了麻烦，进入第2季度后，我们的产品都销售完了，接下来就是进一步扩大生产规模，在市场开发方面，我们的上海市场也已经可以投入使用了，那么接下的就是提高生产了，在这个环节，我们犯了一个失误，因为在第1季度用了大量资金，导致第2季度资金短缺，我们公司陷入了进退两难的地步：继续生产，资金不够；放弃生产，会导致生产线空置，浪费资源。或许我们没有足够的经营经验，其实我们可以向银行借贷，这样就会度过难关，但是由于经验不足，认为贷款是公司破产的前奏，其实不然，一个公司运营都会有一定的短期借贷，这能保证公司资金运转流畅，我们没有

认识到这一观点，所以，我们放弃了借贷，但依然陷入困境，于是，我们放手一搏，将资金全部投入生产，当然，这样的代价就是系统会扣分，但是也只有这样我们才能发展下去。

终于结束的难过的第2季度，在付出代价后，我组综合排到了第1，或许我们也能感到一点欣慰，在第2季度的失误后，第3季度意识到的这个错误，我们申请了贷款，继续了生产，但是，毕竟前期损耗了我们太多资金，贷款到期后，如果我们没有获得高的利润，根本还不起，又将面临破产的危机，经过前面的种种失误，我感到我们组已经失去了信心，虽然还在吃力地坚持，但已经没有之前的斗志了，或许是我们的方法不适合，或许是我们对失败感到恐惧，我能明显的感觉到力不从心了。

进入了第3、第4季度，我们的竞争优势已经逐渐失去了，组内的斗志也逐渐丧失了，但是比赛还没有结束，虽说我们已经落后了，但是也不能放弃，我们只能减小规模，放弃生产，只有将剩余的资金计划着用，但是，这样只能解决目前的问题，而在第6季度，我们的贷款期限到了，没有足够的资金偿还，就算减小规模节约成本来凑齐资金，偿还后根本不可能在继续生产了，换句话说，只有靠这2个季度赶紧生产，赚的超额的利润才能保证偿还得了贷款和保证后期企业的运营，又改放手一搏，或者是死马当活马医吧，我们又一次将资金投入的生产，为了保证后期能继续生产，我们提前买了后期所需要的材料，接下来就是慢慢的生产了。

慢慢的，进入第5、第6季度，资金倒是积累了起来，但是，偿还完贷款就所剩无几了，再看看我们的综合排名，已经落后了很多了，虽然也有几个组也面临破产，但是也有几组经营得很好，差距越来越大了，当然希望就越来越渺小了。

终于艰难地走到了后期了，公司已经残破不堪，我们已经失败了，虽说很不甘心，但也尽力了，最后离我们预期的目标差的很远，或许创业不是我们想象的那么简单，看看我们的

发展计划，不难看出，我们计划得很简单，没有仔细地计算公司未来发展的情况，对实际经营管理还理解不够深透，就拿简单的材料采购来说，我们没有足够的计划我们公司产品生产的分配，都是生产多少产品就买多少材料，缺乏一定的计划性，对公司资金的预期也没有合理的分配，都是按照自己主观的安排进行操作，完全就没有一个合理，科学的安排。这也许是一个教训吧，的确，这周让我学到了很多，了解到了很多创业流程，方法之类的事，真的让我受益匪浅，真的还想再来一次，当然，这次绝对不会那么马虎，相信一定会做的更好，但这终究是一次模拟，通过这次模拟，的确让我收获不少！

创新创业课程心得体会篇四

教育应培养造就一批高素质的具有创新能力的人才。创新人才首先要具有创新思维。创新思维是指个人在头脑中发现事物之间的新关系，新联系或新答案，用以组织某种活动或解决某种问题的思维过程。它要求个人在已有的知识、经验基础上，重新组合产生新的前所未有的思维结果，并创造出新颖的具有社会价值的产物。

因此，它是智力高度发展的表现。而传统教育制度的弊端主要在传授知识时采用灌输式，忽略了学生的兴趣和好奇心，忽略了学生创新思维的培养。创新思维这种形式在物理思维中占举足轻重的地位。下面就对物理教学中学生创新思维培养谈一点体会。

苏霍姆林斯基说：“教学和教育的技巧和艺术就在于，要使每一个儿童的力量和可能性发挥出来，使他们享受到脑力劳动中成功的乐趣”。求知欲，也叫学习兴趣，是力求探索，认识客观世界，渴望获得科学知识不断追求真理。求知欲作为内在力量促使人致力于从各个方面去认识对象，了解对象产生的原因，找出规律性的东西，它是活动动机最现实最活跃的因素。培养创新思维的关键，首先在于是否激发起学生

强烈的求知欲望。

问号更像种子，在未知的原野上开出一朵又一朵创造之花。如在“牛顿第一定律”教学开始时，教师将一块黑板擦轻轻用手在讲台上推动，问学生：“黑板擦为什么会运动”学生答：“因为它受到力的作用”；马上停止推动，黑板擦静止下来，又问学生：“黑板擦为什么停止了运动”学生答：“因为它没有受到推力的作用；”再问：“空中飞行的子弹是否受到推力的作用它为什么能继续飞行呢”……这样通过步步设疑，牢牢抓住学生的思维，激起学生智慧的火花。

又如讲“重力”这一节时，提问一：什么叫力的作用效果是什么提问二：手推铅球，铅球离开手后，在空中运动过程受到向前的推力、重力和空气阻力等，这种说法对吗为什么提问三：竖直向上抛出的一小球，速度越来越小，这主要是受到空气的阻力，这种说法对吗为什么提问一是复习以前的力学知识，提问二是制造悬念。引导学生注意常犯错误：“受到向前的推力”，为以后的物体受力和牛顿运动定律理解打下基础；提问三启发学生直觉思维。

通过设疑引入课题，创设情景，制造悬念，启发学生创造思维。从激发学生好奇心和兴趣来说，真是一石激起千层浪，使学生整个身心都投入到解决一个又一个问号的情景中，层层迭进，波澜起伏，体会成功的喜悦，激起学生迸发出创造的火花。

布鲁纳的理论认为：人们同周围世界的相互作用，都涉及对现有类别有关的刺激输入进行分类，如果刺激输入与人们已有的类别全然无关，那么它们是不能被加工的。即使刚学物理的学生，头脑中对物理问题的了解不是空白的，而是早已印上了千奇百怪的东西。这些“前科学概念”中当然包含了理解和误解。

这时就需要教师精心设计与该知识有关的实验和教学教案，

引导学生进行仔细观察、分析、比较，透过种种非本质的表象，看清实质性的问题。如关于浮力的问题，学生早已知道浸在水中的物体要受到浮力，但常常认为木块浮在水面是由于木块受到浮力大，而铁块沉入水中是由于没有受到浮力或受到浮力小，这些似是而非的概念常给正确概念的建立和巩固造成许多困难。

但如果我们在教学设计时恰如其分地利用学生在这些司空见怪的问题上的似是而非之处，出其不意地在他们面前展开一幅新画面。比如，针对上述学生对物体浮沉的错误认识，设计一个小实验，测出漂浮在水面的木块所受的浮力小于沉入水中铁块的浮力大小。这一情景与学生头脑中原有概念冲突的矛盾，将会激起他们在自然界奥秘面前的惊奇感，促使他们主动思考，探究一个“为什么”的答案，从而产生浓厚的学习兴趣。

善于利用，巧妙设计，就可以变不利为有利。又如提出：人离镜越远，像看起来就变大。是不是距离变化了，镜中的像大小也变化了呢这个结论显然与正确的平面镜成像规律是矛盾的，但这是学生头脑中的“前科学概念”。这时请学生用两支等大的蜡烛做平面镜成像实验，发现像和物等大，原来的观念就站不稳脚跟，然后再提问：“为什么太阳看上去那么小”于是学生就“顿悟”原来是视觉引起的错觉。

又如：“力是维持物体运动的原因”等等许多物理概念，在物理教学中一直干扰物理概念的形成和掌握，这就要求我们在教学设计上多动脑筋，多想办法，与这些“前科学概念”作斗争，同时激起学生学习物理的热情，展开他们丰富的想像力。

如：通过一个三棱镜，将一束太阳光分解成绚丽的七色，使无数初入物理学殿堂大门的学生如痴如醉；通过一个静电起电器，使人体的头发由于静电斥力而竖起，显示出电力线的形状，使学生惊叹不已；如先将一个剥去外壳的鸡蛋，置于

较蛋稍小的玻璃瓶上，鸡蛋静止在瓶口上不动，接着拿去鸡蛋将酒精棉花点燃后投入瓶内，燃烧片刻，使瓶中空气稀薄，再将那只鸡蛋置于瓶口，可观察鸡蛋慢慢地被“吞入”，最后落瓶中。面对这些意想不到的现象，不但使学生产生了浓厚的兴趣，而且能够激发他们探索其中奥秘的积极性和丰富的想像力。

物理概念相对来说都是比较抽象的，因而它建立往往需要足够的感性经验，需通过一些典型实验，使学生获得生动，鲜明的感性认识，从物理现象的特征出发，提出物理概念，使学生对所研究的问题产生强烈的兴趣。例如，在建立“惯性”概念时，事先演示两个小实验，“打蛋入杯和杯底抽纸”。提醒学生观察，当塑料片在棒击下飞出，而鸡蛋掉入杯中。一只盛满水的玻璃杯放在讲桌边缘，而杯底压一条纸将其突然抽出，杯子不落地，这时兴趣盎然，教师自然导入惯性概念教学。

物理教学中可以从多方位多角度来培养学生创新思维，只要我们根据具体要求，结合学生的特点，正确地应用科学的方法，并采取有效、合理的教学手段，充分调动学生的主观能动性，在培养学生良好的思维品质方面会有成效。

创新创业课程心得体会篇五

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学生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，就必须力提倡鼓励支持这些学生的创业梦想，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。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。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，最的失败就是放弃。

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。

创新创业课程心得体会篇六

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。

创新创业课程心得体会篇七

我叫小齐，女，出生于1977年，大专文化，现任宜昌市凤舞

商贸有限责任公司总经理，夷陵区女性创业协会副会长，夷陵区第四届政协委员。近年来，在夷陵区精神文明建设领导小组的正确领导和关心帮助以及各位员工的通力配合下，我不断加强精神文明建设理论的学习，熟悉精神文明建设的有关工作，并在工作和生活中高标准要求自己，模范遵守各项规章制度，积极履行一名精神文明推动者的职责，在推动夷陵区餐饮精神文明建设中发挥了较大的作用，较好的完成了各项工作任务。

（一）切实工作，文明从我做起

身为酒店总经理，在工作中，我时刻严格要求自己要做好榜样作用，以身作则，从执行酒店的规章制度到仪容仪表、言行举止、工作态度等方面都率先垂范，做好员工的带头人。谨记“身教重于言教”，少用言语多用行动和自身形象来影响员工、带动员工、引导员工和教育员工。在工作和生活中我正确认识 and 对待名利、地位和权利，我始终铭记权利就是服务、权利就是奉献的观念，始终坚持严于律己，清正廉洁。工作中将全局利益、整体利益、员工的利益摆在首位，个人的进退得失永远放在次席，发挥骨干作用、表率作用。廉洁自律，做到秉公办事，严格按照酒店的规章制度执行。多年的时光，我坚持在这个普通、忙碌的岗位上默默奉献着，真真切切的付出，不求表扬，这就是我自己认为工作的业务所在，岗位职责所需。多年以来，我把酒店当作自己的家庭一样经营，励精图治，兢兢业业，一丝不苟的工作，合理制定了员工考核制度和绩效管理制度，与工资奖金挂钩，完善了酒店的体制体系，并与酒店全体员工树立以“用服务擦亮窗口，用行动诠释文明”的口号为中心，紧紧围绕酒店精神文明建设，努力奋进，坚持不懈，终于让酒店在激烈的竞争中稳步前进，连续四年都取得了良好的经济效益和社会效益，职工福利得到大幅度提高，酒店的硬件设施也得到了进一步改进，服务功能不断提高、完善，酒店知名度和美誉度得以持续提升，综合经营环境得到了较大改善。

（二）积极活动，建设文明集体

我力求工作尽善尽美，积极践行精神文明建设。在党支部的工作取得了一定的成绩，在今年的五四青年节工商联组织的歌唱比赛中，我积极动员，努力排练，并亲自带队上场，取得了三等奖的好成绩；在庆七一活动中，我利用休息时间为酒店员工精心编排节目，取得了一等奖的好成绩，得到了领导的一致好评。为提升员工文明服务的工作积极性，我响应公会在三八节组织酒店员工进行野炊郊外活动。另外，在酒店经营中，为了更好的迎合当今社会客人的口味和心理需求，我自费带领厨师和服务人员去高档次的酒店调研学习，并结合酒店多年经营的特色，虚心听取顾客的意见和建议，不断探索和创新，提升酒店品牌，使得酒店在创下了经济效益历史新高。我坚持“两手抓、两手硬”的原则，完成了酒店配电房的迁移工作和停车场的扩建工作，还重点抓了商会大厦新店的前期工作，为顾客打造文明用餐环境竭尽全力。

要把精神文明建设落实到实际中去。公司在获得了一定的效益的同时，始终不忘回馈社会：为岩花村的两名贫困学生捐资助学，每年每人捐资20xx元扶助他们完成学业；为分乡联合村捐助办公打印机一台；为岩花村修剪堰塘捐资一万元。我身为政协委员，除了完成本职工作，还走访群众，深入调查，听取人民群众的心声，向上级部门提交了有关《将平云一路东方市场建成标准化市场》和《关于规范食品安全检测程序的提议》的提案两篇，社情民意《留守儿童现状与建议》一篇。今年6月，我们酒店荣幸的被区食药安办选为安全文明餐桌示范店。

多年的努力，虽然取得了一些成绩，但与公会所期望的还有很大的差距。今后的工作，我应戒骄戒躁，永葆政协委员的先进性，保持头脑清醒，继续加强专业理论知识以及思想政治学习，提高自我修养与管理水平，争取达到质的飞跃，在全区餐饮行业中积极倡导文明餐饮服务活动，打造文明餐饮企业品牌。

创新创业课程心得体会篇八

她叫魏xx是绛县第一实验小学六(2)班一名优秀的少先队员，自上学以来，她曾多次任班长、学习委员、体育委员和组长等，还在六一儿童节的时候担任过主持人，她品学兼优，乐于助人，热爱集体，是一个德、智、体全面发展的好学生。

在学习上，她勤奋好学，积极进取，团结向上，是同学们学习的好榜样。从入学到现在她作业工整、每次都能及时完成，而且成绩很优异，年年获得各种奖状。读书是她课余的一大乐事，只要一见到书，她总是读得津津有味。广泛的阅读开阔了她的眼界，同时也提高了她的写作水平，她的作文很多次都被当作范文在同学中传阅。

她的心地非常善良，只要看到需要帮助的人，她总是义不容辞。帮助有困难的小朋友，扶老人过马路，帮家里人干家务，对邻居也与人为善，深得大家的喜爱。她是个讲文明、懂礼貌、有爱心的学生，无论见到老师还是同学的家长，都主动上前问好，因此，深受老师的喜爱、家长的夸奖，很有“人缘”。她性格开朗，对人真诚，乐于助人，同学们都喜欢和她交往，有什么事情都爱找她商量，她每天家里电话最多，都是一些同学问作业，问题目，她总是不厌其烦热心接听，认真解答。

她热爱劳动，积极肯干，脏活、累活总是抢在前头，从不惜力。打扫卫生时特别认真负责，并能提醒和帮助其他小朋友共同完成打扫任务。对待班级的劳动任务，她都能够提前出色的完成，对于学校组织的大型劳动，她不但自己肯干，还表现出极强的组织能力和号召力。不管在上学、放学的路上，还是在公园、在学校，每次看到散落的垃圾，她都会自觉的捡起来丢进垃圾箱。在家里，她经常承担一些力所能及的家务，择菜，擦桌子，收拾屋子，将家人的鞋子摆放整齐，家人都夸她是爸爸妈妈的好帮手。

她积极参加学校组织的各项活动，无论是跳绳、踢毽子、打篮球，还是书法、写作等，她都积极参加。在平时学习中，她练就了一手漂亮的钢笔字，还参加了学校组织的硬笔书法大赛，并取得名次。别看她是一个女孩子，可是，她篮球打得特别棒，参加过篮球队组织的花样篮球表演，并受到教练的多次表扬。

优异的成绩和良好的表现，得到了老师和同学们的一致称赞，她成了同学们学习的榜样，但她并不骄傲，而是用自己的实际行动带动和影响着更多的同学，同时，她也向自己提出了更高的要求，并朝着这个方向努力进取。

创新创业课程心得体会篇九

今天我想跟大家探讨四个问题，叫作“每天四问”。

第一问，自己有没有经常使用文明用语？为什么要这样问？因为在21世纪的今天，文明礼仪早已成为衡量一个人的基本条件。如果一个总是满口脏话，就算学习成绩再好、本事再大也只能被别人视为“乡巴佬”，好的工作，好的前途，一切希望只能变成泡影；相反，一个彬彬有礼的人留给他人的第一印象总是良好的，而留给他人的印象的好坏往往就是成功的关键。使用文明的用语其实不难，只是得到别人帮助时说声“谢谢！”，遇到老师、长辈时说声“您好！”而已，所以，我们必须时常问问自己，提醒自己使用文明用语。

第二问，自己有没有多阅读课外书？为什么要这样问？因为“书是人类进步的阶梯”。书，可以丰富、滋润我们的心灵，也可以开拓我们的视野，成为我们的“好朋友”。还有人说：“读一本好书就是和一个伟人对话！”不错，一本引人入胜的书会花费作者不少心血，才能成为一本传世之作。读这样的好书，何乐而不为呢？我希望大家要多提醒自己多阅读课外书，成为一个知识渊源的人。

第三问，自己有没有把每一个字写工整？为什么要这样问？因为“字如其人”。从一个人的字迹上就要看出一个人的学习态度，甚至一个人的生活作风都一目了然。一手好字还能带给我们很多好处。如别人一看到你有一手好字，心里一定会产生敬佩之情，从而对你刮目相看。想要练就一手好字，只要多练习可以达到想要的效果。所以，我希望大家能多提醒自己拥有漂亮、工整的一手好字。

第四问，自己有没有认真对待每一项作业？为什么要这样问？因为不论是课堂作业还是家庭作业都能用来检测自己的学习情况。作业质量越高就证明你在课堂学习的效率越高。想要有一份让人赏心悦目的作业无非就是上课专心听讲，做作业时专注认真，做完后仔细检查。

以上就是我想和大家讨论的“每天四问”。如果大家都能这样地问问自己，激励和鞭策自己，就一定会有长足的进步！

创新创业课程心得体会篇十

我有幸参加由教学处组织的关于工作过程课程体系的改革创新培训。本次培训内容丰富，系统介绍课程体系改革的要求，先进的教学理念，并列举国内最早进行课程改革的学校，作为一名一线教师受到很大教育，感受很深，对自己的职责有更深刻的理解和感悟。同时也思考针对我们学校目前的条件，我们应该怎样使自己的专业建设跨上一个高度，办出自己的特色，以促进课程改革的全面进行，确保职业教育的可持续发展。现结合培训来谈谈自己的学习体会与对课程改革的一些思考。

通过这次培训，使我认识到工作过程导向课程体系的基本思路是“以企业调查为前提，加强专业建设；以岗位目标为目标，找准人才培养定位；以岗位能力要求为依据，确定教学内容；以工作项目和任务为载体，开发“理实一体化”的新课程；以技能为核心，整合对应知识；并在职业情景中

把“学会做事”的工作标准落实为“把事做好”的教育标准。

第一，教职工思想观念上还未改变，还需要广泛深入的学习和宣传教育，许多人消极观望或不愿意改变已经熟练的教学方式。

第二，目前实训基地设备不足，设备状况完全与现有的施工技术脱节。

第三，师资队伍素质较差，很多年轻教师没有工程实践经历，实验室缺乏先进的科研设备，科研能力不足，缺少一些与工程实践紧密结合的工程项目，教职工的实践能力得不到锻炼，更加影响教学，影响毕业生质量和产学研合作。

第四，产学合作困难重重，要想实现合作，必须具有双赢的运行机制。因为没有先进的科研设备和过硬的科研队伍，社会影响力和认可度不足，对企业没有引力，很难实现真正的产学研合作。

（1） 创新教学方法。

基于工作过程的课程改革必须以工作任务为载体，进行真实的任务驱动，从而使学生在完成任务中学习知识和技能、应用知识和技能，达到形成能力的目的。这就需要我们寻求新的教学方法，真正让学生在课堂上经历一次完整、接近实战的工作过程。这就要求我们要分析每个学生的职业成长规律，找出符合人的职业成长历程，职业成长是“从完成简单工作任务到完成复杂工作任务”的能力发展过程。采用什么方法和载体，才能把学生从较低发展阶段有序、有效地带入到更高的发展阶段？如何设计符合发展逻辑规律的系列学习任务？在教学组织安排上，要尽量安排大幅度的时间集中上某一门课，动态实施，完全按照教学项目重组教师团队，采用行动导向教学法、教师应尽量创造真实的工作环境，让学生独立地去完成于典型工作任务较为一致的学习任务，同时要注意

在学生学习的过程中监控并评估。以尽早发现问题并及时进行调整，这样学生既能学到知识又能培养和锻炼他们的社会能力，以实现职业学生全面可持续发展的能力，更好的适应企业的需求。

（2） 转变授课方式。

基于工作过程的导向课程和教学改革，要把教师转化为生产教练，把教材转化为训练手册把教法转化为训练方法、把课堂转化为 工作现场。在基于工作过程导向的课程和教学改革中，必须以工作过程为纽带，以任务完成为目的，发挥教师的生产教练作用和教材的训练手册作用，通过合适的训练方法，在工作现场完成工作任务，从而掌握知识、习得技能、培养品德、形成素养。

（3） 转变考试形式

即结果考试转向过程考评，从传统考场转向工作现场（模拟）。要在工作现场进行过程考试，边学边考边评，不断反馈，不断纠正，实现教学做的一体化。

总之，通过这次学习培训，使我真正看到自己的差距和不足，同时也开阔视野，确定专业建设的目标和方向。使我明白课程体系的改革，需要企业和学校的合作、需要学校各部门、各专业之间的相互沟通，需要我们大家的同心协力、克服重重困难，使我们的学校的专业建设跨上一个新的台阶，培养社会迫切需求的高素质劳动者和技能人才，努力完成历史赋予我们的历史使命。