

# 2023年大学生创新创业讲座心得体会(优质8篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇一

比尔·盖茨的神话，使IT业、高科技业成为高校生眼中的创业金矿，以至于不少学生不屑于从事服务业或技术含量较低的行业。其实，高科技创业项目往往须要一大笔启动资金，创业风险和压力都特殊大，高校生假如对自身阅历和实力相识不足，对创业的期望值又过高，一起先就起点较高，很简洁失败。因此，高校生创业不妨放平心态，深刻了解市场和自己，然后从小做起，从实际做起，第一步走稳了再走其次步。

缺乏阅历是目前高校生创业中普遍存在的问题，不少高校生创业者不习惯对其产品或项目做市场调查，而是进行志向化的推断，例如：“假如有3亿人须要我们的产品，每件售价100元，我们就有300亿元的销售市场。”这种推断方法是站不住脚的，而且常常起着误导作用。高校生创业初期肯定要做好市场调研，一些可行性探讨也可托付专业机构进行，在了解市场的基础上创业，才能许久。

在强调团队合作的今日，创业者想靠单打独斗获得成功的几率正大大降低。团队精神已成为不行或缺的创业素养，风险投资商在投资时更看重有合作实力的创业团队。如今高校生一般都有特性，自信念较强，在创业中常常自以为是、刚愎自用，这些都影响了创业的成功率。因此，对打算创业的高校生来说，强强合作，取长补短，要比单枪匹马更简洁积聚

创业实力。

高校生在校期间普遍缺乏职业规划培育，创业意识淡薄。创业意识支配着创业者对创业活动的看法和行为，是创业素养的重要组成部分。由于自主创业的难度较大，限于高校生年龄、经济条件等各方面制约，大多数同学并没有创业意识。尽管现在的高校生独立意识较强，但却缺乏真正的自方法识，对自己的优势和劣势相识不清，往往不能发觉自己的创业潜质或者说商业潜质。

高校生的理解还仅仅停留在设想和概念上，由于缺乏相关的企业经营管理学问，他们往往不能制定详细的创业支配。缺乏周密的可行性论证与市场调研。在这种状况下，假如仓促选择自主创业不仅难以获得所需的资金，而且在市场经济的竞争中也将处于劣势。

高校生在学校的学习一方面是学问的积累，另一方面则是实践实力与自身综合素养的培育。实践实力与自身综合素养的培育很重要的一个方面就是创新意识的培育。然而我同学校则是停留在学生就业教化的阶段中，很少有学校针对性地对学生进行创业教化，一些暑期社会实践活动也多流于形式。

这干脆导致了学生对国家在学生创业方面的方针政策知之甚少，创业技能及实践实力更是无从谈起。我国传统观念较多认为，高校生创业是一种“冲动”、“逞能”、“瞎折腾”，是一种不成熟的表现，往往得不到足够的重视和提倡，加之学校对学生学习成果的要求，往往导致高校生对校同创业活动没有足够的爱好。

高校生自主创业须要完善的社会保障机制。与外国成熟完备的创业环境相比，我国现在的创业环境还很不完善，导致高校生创业成功少，失败多。政府须要在法律法规、创业培训、创业扶持、创业环境、项目配套、创业保险等各个方面进一步完善和健全。

我国高校生创业的社会保障体系不完备，以创业资金为例，高校生创业须要启动资金，而我国家庭经济收入普遍不高，特别是一些来自农村的高校生还在为衣食温饱担忧，不行能依靠家庭筹措创业资金。因此高校生创业时很难筹措到所需启动资金，创业也就无从谈起。由于创业风险高，失败多，很多有创业意识的高校生也放弃了自主支配。

金融危机给高校生自主创业虽然增加很多制约因素，但高校生自主创业的重要意义已引起社会、国家和高校生的关注：高校生应认清当前的形势，充分利用现有资源，主动响应国家号召，适应当前就业形势，转变传统就业观念，走自主创业之路，用信念和实力找到就业门路，用自己的成功实现自我价值。

当前，社会舆论为高校生自主创业创建了相对宽松的环境。

一方面各种媒体通过广泛宣扬高校生创业的成功典型，引导社会形成崇尚创业、以创业为荣的社会氛围。

另一方面新闻媒体开拓了各种形式的“励志创业”栏目，举办“创业论坛”，定期宣扬国内外创业成功的案例，沟通成功的阅历，影响和带动一批有创业意向的高校生通过自主创业走向成功之路。成功的创业不仅解决了创业者本人的就业问题，而且在很大程度上能够缓解社会的就业压力，增加社会物资财宝。

创业本身的成功还可以使创业者担当更多社会责任，产生良好社会示范效应，有利于构建社会主义和谐社会。对于那些大胆转变就业观念，勇于接受自主创业风险挑战的高校生，社会赐予了极大的激励和支持，通过宣扬不断扩大创业典型的辐射力和影响力，赐予高校生舆论上的导向和支持。

在创业带动就业思路的指导下，国家出台了许多实惠政策，涉及金融、税收、创业培训及指导等诸多方面。主要有以下

几个方面：

(1)对高校毕业生从事个体经营符合条件的，免收行政事业性收费。

(2)为高校生创业供应小额担保贷款。在当地公共就业服务机构登记失业的自主创业高校毕业生，自筹资金不足的可申请不超过5万元的小额担保贷款。对合伙经营就业的，可按规定适当扩大贷款规模。从事当地政府规定微利项目的，可按规定享受贴息扶持。

(3)享受职业培训补贴。有创业意愿的学生参加创业培训时，按规定赐予职业培训补贴，可以享受更多公共服务。国家在激励支持高校毕业生通过多种形式灵敏就业，保障其合法权益的同时也强化了对高校毕业生创业指导服务，供应政策询问、项目开发、创业孵化、开业指导、跟踪服务的“一条龙”服务，对于符合规定的学生还可享受社会保险补贴政策。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇二

个人呢？希望看到的朋友们，能够在看完后，说说我是一个怎样的人？麻烦大家啦，更希望大家能够说说我的不足之处，给点建议，让我以此来不断来完善自己，谢谢大家的合作，非常感激！针对职业规划，老实说，我自己真的感到一片迷茫，我真的不知道自己到底适合什么职位。现在的我，我是认真过好每一天，尽力让自己的.大学生生活过的充实而有意义。所以，一有时间，我就会往自习室和图书馆跑，这两个地方都成了我小乐窝了！当然，我也会积极地参加社会实践活动，更会安排时间来让自己休息，做到劳逸结合，学习与娱乐相结合。比如：我会采用一个人静静地望着天空，一个人静静地散着步听着歌，还会在一个安静的地方读着鼓舞人心的好句子，还会适当地和朋友们一起聊天等等方式来放松自己。总之，我觉得自己还是能够把学习与娱乐很好地结合起来。

其实，今天本来很想问老师，我是不是一个很不正常的学生，我觉得自己好迷茫的啊，进入大学快2年啦，很快就要进入大三了，到现在我都还是不太清楚自己到底要从事什么样的职业，自己到底能够干什么，真的真的对自己好无语的。只知道听他人说，好好利用大学的时间，多考考证，多泡泡图书馆，多参加社会活动。所以，我考到的证有计算机一级，英语a级，速录初级证。我现在还在努力地考会计证，急救证，英语六级！真不知道我这样做到底值不值得。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇三

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。

大学生创业的好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；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。

再者就是大学生的市场观念较为淡薄，不少大学生很乐于向投资人大谈自己的技术如何与独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不一定是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却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。

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。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇四

在这个竞争激烈的社会，很多人都选择自主创业。受到直接冲击的大学生也不例外，反而是后起之秀。

在大学的`时候，班上有个同学是浙江温州的，我们当时都在想着毕业后到哪里去找工作时，她却说她毕业后要回去帮家里开服装店。我们都知道温州人十个里有九个是做生意的，但是这个做生意的理念也使得他们成为中国最富有的人群。我那位同学说，他们那里的人经常挂在嘴边的一句话就是：宁愿睡地板，也要当老板。正是这样的理念，才让温州出了很多企业家，也让那里的人成为最富有的人群。他们掌握着最好的经商技能，也让他们的后辈摆脱了贫穷，走上了不同

的致富道路。

所以就温州人的这个理念来说，大学生创业是一种很好的想法。我从来都相信只要你找对了方向，一份付出就一定会有属于你的那份收获。创业之初，我们要充分认识自己创业领域的饱和度，要考虑多个方面的影响。如社会环境，市场环境以及自身的一些情况。当然，最主要的就是心态问题，我们往往容易眼高手低，太过于心急。所以在创业的过程中要一步一个脚印来，不能想着一步登天。在创业的过程中，我们作为创业者，要具有危机意识。下面总结了几点创业中最常见的问题：

首先，作为大学生，在他们的心目中，看到的更多的是创业成功的例子。觉得自己创业就是不用受老板的气，可以随意的去指挥他人。具有很大的盲目性，脱离了现实，太过于幼稚。正是因为没有认识到创业过程中可能出现的问题，太过于理想化，所以一旦遇到挫折和失败就会感到痛苦和迷茫，就容易产生放弃的想法。

其次，大学生如果不是富二代，那么资金就不会那么充裕。这会造成大学生创业的瓶颈，因为再好的技术也没法成为现实生产力。现在社会投资也很难吸引过来，因为一般的投资家不会投资一个没有任何前景的小公司。所以在选择项目的时候就要看清楚，你有没有这个资金可以支撑你的公司的日常运营。

最后，就是大学生自身的素养还有待提高。我们的创业意识要加强，要树立自己的社会服务意识和坚定信念。还有就是自身的能力的提高，比如说创业者人格的魅力，性格的成熟提升等。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇五

通过这次培训，我学习到了很多，越过了很多心理上的障碍；



我给自己做了很多人生的规划，规划了自己短期的目标、长期的目标和最终的目标，懂得了自己需要什么和为什么奋斗、做一个勇敢自信、有目标的人，在这次大学生创业学习培训中总结了一些经验，希望在将来的创业或者工作之路上多多注意。

1: 在合作之前一定要把利益关系，工作安排给讲明了，不要冲动做事，能签合同最好还是签合同，为的是将来不容易发生冲突。

2: 如果是合作的话，一定要把所占的利益多少写明。

3: 寻找合伙人时，一定要了解他，不要简单的看一个人觉得好就放心的合作，看看他适合一个人创业还是团队创业。

4: 团队创业一定要找一个办事圆滑，考虑全面，能够和每个人和睦相处的，积极主动的人来做主要负责人。并讲明如果要是多数股东不同意这么去做的话，主要负责人没权利按照自己少数意见来做决定。

5: 创业初期的每一笔开销都要有明细账，金额超过一定的数额，根据不同行业的开销金额大小定，一定要大家商量后决定。

6: 谨防上当受骗，现在的骗子很猖狂。

7: 要有恒心和毅力，创业初期会很累，大家要能吃苦。

8: 和团队里的每一个人搞好关系，建立起自己的智囊团队，这样就不怕任何的外来的竞争压力。

9: 要学会奖励和答谢帮助过你的人。

10: 创业初期要勒紧裤腰带，每一笔花销都要拉下脸皮往下

压价，这样省出来的全是自己的钱。

11：创业前要进行市场调研，现在很多年轻人可能有着满腔的创业热情，但我要说的是，创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，最好是从事自己熟悉的领域。人生能有几个十年，机会走了就不会再来，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。与此同时我们要以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我们自己。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇六

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。

资人兴趣的并不一定是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却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。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇七

通过这次讲座培训，我学习到了很多，越过了很多心理上的障碍；我给自己做了很多人生的规划，规划了自己短期的目标、长期的目标和最终的目标，懂得了自己需要什么和为什么奋斗、做一个勇敢自信、有目标的人，在这次大学生创业学习培训中总结了一些经验，希望在将来的创业或者工作之路上多多注意。

- 1: 在合作之前一定要把利益关系，工作安排给讲明了，不要冲动做事，能签合同还是签合同，为的是将来不容易发生冲突。
- 2: 如果是合作的话，一定要把所占的利益多少写明。
- 3: 寻找合伙人时，一定要了解他，不要简单的看一个人觉得好就放心的合作，看看他适合一个人创业还是团队创业。
- 4: 团队创业一定要找一个办事圆滑，考虑全面，能够和每个人和睦相处的，积极主动的人来做主要负责人。并讲明如果要是多数股东不同意这么去做的话，主要负责人没权利按照自己少数意见来做决定。
- 5: 创业初期的每一笔开销都要有明细账，金额超过一定的数

额，根据不同行业的开销金额大小定，一定要大家商量后决定。

6：谨防上当受骗，现在的骗子很猖狂。

7：要有恒心和毅力，创业初期会很累，大家要能吃苦。

8：和团队里的每一个人搞好关系，建立起自己的智囊团队，这样就不怕任何的外来的竞争压力。

9：要学会奖励和答谢帮助过你的人。

10：创业初期要勒紧裤腰带，每一笔花销都要拉下脸皮往下压价，这样省出来的全是自己的钱。

11：创业前要进行市场调研，现在很多年轻人可能有着满腔的创业热情，但我要说的是，创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，是从事自己熟悉的领域。

人生能有几个十年，机会走了就不会再来，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。与此同时我们要以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我们自己。

## 大学生创新创业讲座心得体会篇八

比尔·盖茨的神话，使IT业、高科技业成为大学生眼中的创业金矿，以至于不少学生不屑于从事效劳业或技术含量较低的行业。其实，高科技创业工程往往需要一大笔启动资金，创业风险和压力都非常大，大学生如果对自身经历和能力认识缺乏，对创业的期望值又过高，一开始就起点较高，很容易失败。因此，大学生创业不妨放平心态，深刻了解市场和自己，然后从小做起，从实际做起，第一步走稳了再走第二步。

缺乏经历是目前大学生创业中普遍存在的问题，不少大学生创业者不习惯对其产品或工程做市场调查，而是进展理想化的推断，例如：“如果有3亿人需要我们的产品，每件售价100元，我们就有300亿元的销售市场。”这种推断方法是站不住脚的，而且常常起着误导作用。大学生在创业初期一定要做好市场调研，一些可行性研究也可委托专业机构进展，在了解市场的根底上创业，才能长久。

在强调团队合作的今天，创业者想靠单打独斗获得成功的几率正大大降低。团队精神已成为不可或缺的创业素质，风险投资商在投资时更看重有合作能力的创业团队。如今大学生一般都有个性，自信心较强，在创业中常常自以为是、刚愎自用，这些都影响了创业的成功率。因此，对打算创业的大学生来说，强强合作，取长补短，要比单枪匹马更容易积聚创业实力。

大学生在校期间普遍缺乏职业规划培养，创业意识淡薄。创业意识支配着创业者对创业活动的态度和行为，是创业素质的重要组成部分。由于自主创业的难度较大，限于大学生年龄、经济条件等各方面制约，大多数同学并没有创业意识。尽管现在的大学生独立意识较强，但却缺乏真正的自主意识，对自己的优势和劣势认识不清，往往不能发现自己的创业潜质或者说商业潜质。大学生的理解还仅仅停留在设想和概念上，由于缺乏相关的企业经营管理知识，他们往往不能制定详细的创业方案。缺乏周密的可行性论证与市场调研。在这种情况下，如果仓促选择自主创业不仅难以获得所需的资金，而且在市场经济的竞争中也将处于劣势。

大学生在学校的学习一方面是知识的积累，另一方面那么是实践能力与自身综合素质的培养。实践能力与自身综合素质的培养很重要的一个方面就是创新意识的培养。然而我同学校那么是停留在学生就业教育的阶段中，很少有学校针对性地对学生进展创业教育，一些暑期社会实践活动也多流于形式。