

2023年创业总结报告 创业者访谈总结报告 (汇总9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

创业总结报告篇一

计算机科学与技术（网络信息工程）专业

余某某在经过一年的补习之后，以优异的成绩被武汉科技大学录取，专业方向为计算机科学与技术。在校期间学习刻苦，用了两年时间不断的拆分计算机来研究计算机的构造，在家期间不断的进行编程实践，最终成为一个对计算机硬件和软件都有深入了解的it人才。余某某来到他自我一向向往的武汉中原电子信息公司进行实习，实习期间深得公司一上层人士的赏识，毕业后，进入该公司应聘，被该公司录用。

电子邮件访谈

1、你此刻在你的岗位上每一天主要做些什么？

答：我是我公司的软件工程师，只要做的工作有：

负责并完成相关设计文档、测试报告等技术文件的编制与归档和更新；负责电池管理系统嵌入式软件部分的设计、开发、调试工作；负责软件部分的测试、逻辑故障的排除及软件系统稳定性、可靠性的评估；对产品试产、量产、用户反馈中发现的设计和算法问题进行有系统的工程科学分析，提出改善提议并监督付诸实。

2、对于你这个岗位最看重职员的哪些方面的素质，需要什么

样的特殊技能

答：需要基础扎实、知识面宽、具有创新精神、能适应二十一世纪计算机网络技术发展需要的、对计算机网络的前沿有较深的了解、熟悉较新的网络设备和网络软件开发工具的、毕业后能从事网络集成、维护及软件设计的高级计算机科学技术人才。

3、你在大学里面主要学些什么？

答：程序设计基础、离散数学、计算机网络、数据通信原理、网络编程与协议分析、路由与交换技术、微机原理与接口技术、计算机组成原理、数据结构、数据库系统原理、网络工程等。可是这些还不能满足社会的要求，很多东西都需要自我去摸索和学习！

4、你刚进公司干的是什麼工作？

答：刚进公司，我主要是负责完成设计文档和各种技术文件的编制和归档。少数时候，我能够和软甲工程师一齐进行各种软件的测试，也有时候，我能和软件工程师一样，能够去用自我的只是编写一些软件的程序。

5、当你参加工作之后着重培养过你自我的某些特殊技能吗

答：除了平时喜欢以自我的方法编写一些小软件之外，其实也没刻意去做过什麼来培养自我的本事，只是在工作中，实践中循序渐进，逐渐增长吧。在几年的工作中逐渐培养出了自我的一些领导才能、演讲本事和交流本事。

6、你认为学校学的东西有什麼价值吗？

在大学里教给你的除了知识还有为人处事的基础方法。我们在学校读书的同学不能只在乎大学生活的结果，而应当多注

意他的过程，因为当我们日后应对现实的难题时通常会按照大学学的那些方法去处理。

答：因为我在校期间一向在不断的学习，我也成为了学校里面比较优秀的同学，当时在实习的时候，我觉得我的知识已经够了，可是在真正到这个岗位工作的时候，我觉得我的知识欠缺还很严重，至少，很多东西我还没有学到。

8、如果此刻给你一次重新选择的机会，你会怎样选择呢

答：如果再给我一次选择的机会我会选择考研。因为当我进入社会之后才发现自我学的东西还是太少，学校学的很多东西其实是挺有用的，我还想再进修一下，多丰富自我的知识。

答：在软件工程师这个工作岗位上，工资已经够高了，我此刻不加上奖金的话，月薪在4000左右。其实你此刻还不应当研究这个问题，我刚进入这个公司的时候，我的月薪不是很高，一切都是从最底层做起，没有谁能够在刚进入公司的时候就有很让人满意的工资。对于工作对身体健康的影响，提议你在学习生活中养成良好的习惯，工作中除了计算机对人体的辐射，就没有太多能够担心的。

10、对刚刚走进工作岗位的学生，你愿意给他们提一些提议吗

答：我的提议就是大家必须要立足于一个长远的计划，不要只看见眼前的利益，眼光要放长远。

创业总结报告篇二

“常求于人有利于人，少求于人有利于己。”九十年代出生的我们，从小有的吃，有的穿，没吃过什么苦，没经历过什么挫折，凡事都依靠父母，独立意识弱，独立办事本事差等是常有的事。一个人如果一向依附着别人，那么他就一点用

处都没有。人一旦不能独立自主，人生很多事情都将无法完成。比如说公司给你一个项目，你若没有独立完成的本事，那么在很多方面都将受制于人，不仅仅项目很难完成，并且你最终也很难得到领导的重用。我们都已成年，都到了自我对负责的年龄，很多事情自我完全能够独立地去决定和处理，无需依靠别人。并且我们也不想一向生活在别人的世界里，我们就是我们自我，我们掌控着自我的人生发展轨迹。并且经过这样有意识的培养，我们不仅仅独立决策、执行本事会大有提高，并且自信心、自尊心也会大有增强，走向一个更加成熟的自我，也能更加坦然地应对和处理人生中的起起落落。

所以，为了自我在将来更好的发展，我们要趁早做好自我的职业规划，然后并按照计划一步一步坚定的走下去，这是这次访谈刘敏教师之后自我的深刻感想。

创业总结报告篇三

辛汁味餐厅

当面访谈

韦莎莎

出生在广西河池市罗城县乡的一个小村庄里，家庭情景并不是很好，一向很努力学习，在罗城县罗城高级中学上高中，之后考取了南京东南大学，因为家里很困难，他父亲在他读大学期间，到南京辛苦的打工挣钱，为了供他和妹妹上大学。之后他还在南京大学修学了第二学历，他在实习期间曾做过记者，之后进入华润苏果公司，进过几年的努力，成为华润苏果公司的市场研究科科长。

我：首先我想问一下请问您是如何找到这份工作的

覃：投简历，和普通的大学生一样到处投简历，然后经过面试等环节进入公司。

我：那么你此刻的职位是什么你的主要职责是什么

覃：华润苏果公司的市场研究科科长，主要职责就是市场研究了。有选址研究，就是开超市适合的地点这些，还有研究例如在每个地方人们比较喜欢消费的东西。

我：在工作方面，您每一天都做些什么

覃：我此刻的工作主要分三大块，第一，市场研究，主要是调查一个地方是否适合开我们的超市、适合开多大的超市，我也会经常聘请一些在校的大学生给我调查，进行“街访”，也就是到街头去以问卷的形式进行一些调查，收集数据，分析数据，然后我们利用这些数据作为参考做出决策。就在一个月前我就在徐州招了一批大学生给我做了一项分析，在你们师大还招了不少人。可惜你没早些找到我，这样我还能够给你一个机会尝试一下。

我：啊，是吗可惜了，我没看到你们在招人。

覃：我们在学校里有贴启示，可能你没有注意到，我们这个调查只是阶段性的，做过一次，可能在短期的一两年内都不在做了。继续刚才我说的，第二呢，我也正在做一些关于消费者消费观念的分析，深入到消费者的平常生活，去了解他们的消费习惯，还有消费的观念。第三个，我此刻开始在关注房地产，要往这方面发展一些。

我：你工作地点一般在哪里

覃：我是经常出差的，一般会到江西，江苏，安徽的各个城市、县城去，基本上这地区的大小城市我都跑遍了。

我：您认为做好这份工作应当具备哪些知识、技能和经验

覃：我这个工作需要的是一个系统性的思维、观念还有懂得分析，根据你的这个问题我想我能够从四个方面来回答，第一，一个系统性的思维，我们需要从宏观去分析和确定这个行业未来的发展趋势，市场的走向，去了解消费者的各个方面，要有一个对事情的全面认识，在这之外，还要跳出这个思维，出外部去分析认识，就是要全方位的认知。第二，要会借助一些工具和掌握一些技巧，我经常会用到例如sap、spss等这些数据分析的软件，对采集来的数据进行分析。第三，要会去总结，我会在结束一个阶段的工作后去总结，反思。经过总结获得经验，反思不足，然后提升，就在总结、反思、提升不断循环得到更多的经验。最终，第四点，在这些基础上我就会去注意与人沟通的技巧还有礼仪，学会在跟对方谈话中捕捉到一些信息，进而掌握于对方沟通的技巧，到达一个与人很好的交流的目的。只要做到这四点，大体上就能够做我这个而工作了。我想，我所说的这四个方面的本事，并不只是在这一个行业里，在各个行业都需要。每个行业都有不一样，可是也会有交叉的地方。

覃：培训是必须要的，我们招进来员工，就如同一张白纸，我们要做的就是在这张纸上写东西，首先需要进行企业文化的培训，让员工了解我们的企业，并且融入企业。还有就是专业技能的培训，企业有不一样的部门，每个部门的工作不一样，仅有进行专业技能的培训才能适应得了这份工作，我还会对员工进行阶段性的培训，提升员工在各方面的思维。

我：那么，男女工作者在这份工作上机会均等吗

覃：是有必须得差距，我们的工作能够分为两个方面，调查和分析，调查需要经常出差，到各个地方去采集数据，这方面一般会较多的研究男性，而在分析方面男女是均等的，甚至女性更适合，因为女性对数据的敏感度会比较强，并且女性具有心思细腻这方面的特质更适合做数据分析的工作。

我：目前，这个行业内要求从事这份工作的人应当具备什么样的教育和培训背景

覃：我想明白你所的是在大学所需要学什么样的专业吗

我：嗯，对，能够这么说。

覃：在学校是没有对口专业的，也就是说目前在高校是没有我们这种针对市场研究开设有专业，如果非要说所具有的专业知识的话，像营销学，企业管理，统计学这些专业都是有点关系的。

我：这个行业是否有季节性或地理位置的限制

覃：这个行业季节性的限制是比较明显的，作为服务行业，人家闲下来的时候往往是我们最忙的时候，明显的是节假日期间，大家出门购物的多了，我们的工作也会很忙，地理限制倒不是很明显。

我：经过这些问题，我想我的访谈任务也能够完成了，其实这些问题不是关键，我这个访谈的根本目的就是有一个锻炼的机会，来了解你的职业，从这些认识中去领悟我在大学需要怎样去学习。

覃：说到这点呢，我想跟你说说我这些年来接触很多大学生的体会，我也经常会去面试大学生还有许多研究生、博士。在面试中，我不会问他们在大学那些学生会、社团里做过什么，如果他们说自己当过学生会的主席、部长，为学生会、社团做过什么事的话，我基本上不再研究他们了。在我们国家目前的教育中，学校里存在有很重的官本主义和形式主义，受体制的影响。我说的这些你应当懂得，不好听点说，很多学生在学校当了一个小官，就染上了官本的气息，总以一种当官的姿态去办事，喜欢按着体制做事，很喜欢拍马屁，喜欢吹嘘，没有真才实料，这是我们最不想看到的。所以在面

试中，我会问他们在过去的一段时间内做过什么，如果说自我参加过什么公益性的活动，或是曾在某个企业，哪怕是小小的公司里做个什么也些简单的工作，也会首先得到我们的肯定。有一个名人说过一句话“大家都在戏水，当潮水退去，我们才明白谁没有穿裤子”，此刻你们都在大学里，大家都一样，而当你们都走出来，脱去大学这个外壳，赤裸裸的站在社会上时，我们就能清楚的看出谁是在吹嘘，谁才是具有真正的才能。

我：嗯，你说的这些我很有感触，原本在上大学之前，很多学长啊、前辈啊，都告诉我们，大学里应当多参加学生会、社团去锻炼自我。我也一向以为自我该这样做，可是进入大学开始了真正的大学生活以后，我发现这并没有自我想像的那么好，能得到的那些锻炼，说实在的，真不算什么，甚至，现实中存在很多形式的东西，是我最不喜欢的。我觉得有时候做的一些事情真的是在浪费时间，与其做这些没有任何意义反而很形式的东西，到不如我放松的去学学舞蹈，看看书，去提升自身的气质。在此刻大家都在热衷于学生会、社团工作，忙着申请入党的时候，我并没有表现出热情，很多人还有觉得奇怪，感觉的不进取了。其实呢，我此刻就是想以这样一个心态去度过我的大学，我要好好利用这四年有限的大学时光，不再花很多时间去做那些很虚的事，好好学知识才是最重要的，尽量多学些东西，把专业学得很扎实，同时还要扩展，学习其他学科的东西，我还有在学习舞蹈呢，提升气质也是很有必要的哦。这个访谈，我还会再做，多去了解各个行业各个领域，去接触更多有的人，给自我积累经验，算是与社会接轨吧！

覃：嗯，你这样的想法是好的，可是随着时间变化，你的一些小方面的想法和决定也会改变，你此刻这样想，或许到明年你就不这么想了，可是，只要你的初衷不变，原则不变，一向朝着这条路走，事情还是会再自我的想象之中，就会有自我新的体会了。

我：好的，多谢你今日给我做了这个访谈，我感觉收获很大。

覃：不客气。

创业总结报告篇四

时光如逝，日月如梭，一转眼我们已经在创业部做了快一个学期的见习了，回想这半年来在部门里学习锻炼的日子，感慨万千。从一开始的经验不足，到现在的井井有条；从过去的手足无措，到现在的秩序井然，不得不说，创业部在全体成员的努力下，更加完善的发展了起来，而我们也实实在在的学到了知识，受到了锻炼，综合素质得到了提高。创业部作为学院的一个重要的部门，主要职能是：协助学院承办各类活动，激发学生创业热情，开展特色活动等。本着“立足uc□服务学生”的宗旨，我们圆满的完成了本学期我们部应尽的职责，并积极的配合了学院、学生会和班级的各项活动。下面我对创业部这学期的工作做一下回顾和总结：

一、部门建设及工作方面

1、创业部作为外国语学院的一个特色部门，为提升部门和uc的知名度，开学初，创业部面向全院，深入各班级，进行了一次公开纳新的活动，经过严格的筛选，最终确定了新一批的部门见习。

也为部门完成本学期的部内工作打下了一个坚实的基础。

3、部门完善地登记了成员的基本信息，并根据各成员的不同情况分配了相应的任务。我们将部门见习分成了3组，分别由部长和副部带队，这有利于新成员了解部门日常工作，更加的便于管理和提高工作效率。

4、部门筹办活动中，各成员协力收集资料，共同策划，按要求进行人员安排，合理有序的分配工作。活动结束后，开展集体会议，总结活动的成功和不足之处，为以后更好的承办

活动积累了宝贵的经验。

5□uc作为创业部的活动基地，同时也是同学们的口语课堂。创业部分配了相关人员管理每天的场地卫生，并定期组织大扫除，为师生提供干净宽敞的课堂环境。

二、部门及配合其他组织举办的活动

1、校园英文话剧初赛

本次活动我们在全院做了前期预备工作，各部门也在工作中给予了我们帮助，协助我们做好场地及人员安排。活动中共有22只队伍参赛，经过严格的选拔，4只队伍脱颖而出，闯进复赛。活动取得圆满成功，其内容积极向上，充满青春气息，有较好的精神风貌，能表现大学生对英语和文学艺术的热爱，内容充实生动。通过此次活动，我们提升了创业部和uc的形象，增强了团队合作。

2、光棍节派对

本次uc独立举办的光棍节派对中，所有见习积极建言献策，表现积极。我部联合宣传部门，做好了活动宣传工作，并特别邀请了英语协会作为嘉宾。活动安排了精彩的节目，内容丰富，形式多样，在同学中留下了深刻的印象。通过本次活动，我们认识到了部门工作中还有需要加强和改进的地方。此类活动，我院学生的参与度一直不是很高，希望能在以后的活动中，加大宣传力度，充分调动同学们的'积极性，让大家都能参与进来，关注起来，以使活动取得更好的效果。但我们也有不菲的收获，部门内部的磨合与协调得到了进一步的加强，为日后的工作培养了宝贵的默契。

3、各班级的联谊活动

在各班开展的联谊活动中，创业部配合各班班委做好联谊的

布置活动，活动中我部工作迅速、到位，在短期内策划出承办方案，迅速准备好所需的物品，为同学们提供了优质的服务。活动结束后，部门成员协助各班清理会场，将各类设施物归原位。活动很好的展示了我院大学生朝气蓬勃，奋发向上的精神风貌，营造健康高雅的校园文化环境，丰富了学生生活。

4、现场书法大赛

了圆满成功，部门成员推荐的参赛选手取得了可喜的成绩。通过此次活动，创业部同其他部门之间加强了合作，增进了友谊。

三、工作中的不足

1、在众多活动中总结出来的经验是，任何活动开展前应该做好实际考察工作，更切实地安排好工作，计划总赶不上变化，所以随机应变也很重要。

2、这学期对部员的学习抓的不是很紧，下学期要注重部员们的功课情况，要功课与学习一起抓，防止学习与工作失衡的情况发生。

3、部门的采购品因没有及时消费完，储存时间过久，导致其或变质、或受潮、或腐败，不得不扔掉，造成了浪费。希望日后要加强采购品的管理工作，按需采购，留心易变质腐败的食品的储存时间，避免浪费。

这些缺点我们一定会在今后的工作中避免。

四、工作中的成功之处

部提供高品位、多层次服务。为此，创业部始终紧跟学生需求和创业理念，不断提升部门综合办事能力，满足了同学的

需要，获得了广大同学的支持和欢迎。

2、创业工作，潜移默化的对同学们的思想产生影响。创业部在学生创业方面加大工作力度，充分利用uc得天独厚的条件，开展学生自主创业的活动，引导了大学生关注创业动态，树立创业观念。

3、创业部坚持务实、高效的工作作风，做好工作计划。创业部是一个学生组织，最根本的是为同学们服务，坚持正确的理念并联系实际才能在今后更好的开展工作。创业部干部是中坚力量，是创业部能否坚实、稳定地发展的关键，因而，部门干部投入了更多的精力进行管理和引导，使人员机制更为灵活，能上能下能进能退，传播了务实、高效的工作作风，使整个工作环境呈现出了严肃、紧张、团结、活泼的景象。

这样的成绩离不开所有成员把宝贵的时间和精力无私的投入到工作中去，把汗水和心血倾注到自己热爱的岗位上，经受住了各种考验，顺利完成了各项任务。所有成员在工作过程中体现了很强的团队精神和个性突破，见习凭借自己的激情和创新，干部凭借自己的热情和经验，使得我们部门顺利的完成了所有工作。我们会继续以满腔的热情配合学院会及其他各部的工作，把“为同学们服务”的宗旨落实到生活中的点滴之处！当然，我们深知工作中仍然存在着问题和不足，今后我们将总结成功的经验和吸取失败的教训，弥补不足，不断创新和提高。

创业总结报告篇五

店主名：郭亮

毕业于：师大医学院医学专业。

问1：您的会所的主营业务是什么？

答：“长沙狗狗管家宠物会所”的主营业务是主要针对宠物狗的一系列服务，其中包括：宠物寄养、宠物洗澡、宠物美容、宠物狗预定、宠物用品出售。尤其是主要针对“比熊”这一狗种的培养与服务，兼营其他狗种的服务。

问2：您为什么选择合资的开店方式呢？

答：在“晓晓爱宠吧”开设四年后，我和我老婆都认为宠物服务市场很大，于是决定开一个精致而服务全面周到的宠物会所，以便吸引更多顾客，但是自己的资金有限，只能与一些志同道合的朋友一起开设了这家全新的“长沙狗狗管家宠物会所”。

问3：您开店的初衷是什么呢？

答：我从小就十分喜欢狗，在大学毕业之后，我在一家医药公司工作。但后来自己和妻子养了狗，出于对狗的喜爱和关心，我们开始主动了解和学习关于宠物狗方面的专业知识。两人深思熟虑并相互商议后，决定开一家宠物店。这就是“晓晓爱宠吧”的创立由来。

问4：能介绍下您的宠物店是如何发展起来的么？

答：“晓晓爱宠吧”是“长沙狗狗管家”的前身，也是我们夫妇第一次开店。两人对自主创业均没什么经验和了解，而开店的初衷也是出于对宠物的喜欢，我们希望能通过开设宠物店对更多的宠物狗进行正确的驯养和照顾，并通过宠物店认识更多喜爱宠物的朋友。

通过对“晓晓爱宠吧”四年的经营，我们逐渐了解了有关于经营方面的知识。在“长沙狗狗管家”的开店初期，我们逐渐完善了店内宠物用品的供应，同时在第二层设立了宠物主人的休息区并提供了茶水，店内提供无线网络，使得宠物主人在等待宠物美容的同时可以上网或聊天等。除此之外，还

在网上开设了自己的淘宝店，实现了网络实体一体化，方便在其他地区不方便过来的宠物主人挑选自家宠物需要的用品以及预定服务等。于此同时，也设立了会员卡制度，会员卡的种类分为两种，一种是普通会员卡，可以积分和打折扣；另一种是贵宾卡，在积分和打折的基础上，宠物可以在每月享受一定的免费服务。

问5：您的“长沙狗狗管家”与“晓晓爱宠吧”相比，哪些方面得以完善了？

答：“长沙狗狗管家”的经营条件及经营方式都成熟许多，并且经营“晓晓爱宠吧”四年所积累的人脉以及通过传单、网络等方式的宣传，使得“长沙狗狗管家”在拥有固定老顾客的同时又新增加了新的顾客。而其店内6岁的“金毛巡回猎犬”不丢和7岁的“金毛寻回猎犬”歪歪更是成为了其店面的“门神”，看门的同时也吸引了众多顾客的眼球。其店内现有一只带有纯正血统的“比熊犬”，是我们店着重培养并即将参加比赛的犬，若这只“比熊犬”在比赛中能够拔得头筹，将无形为“长沙狗狗管家”在业内打出强有力的宣传。另外，我俩也不断参加宠物美容大赛不断学习和完善自己的技术与知识。

问6：您对您现在的创业生活满意么？

答：对于大部分创业者而言，坚持下来需要很大的勇气，尤其是刚开始那两年，只见到付出而收不到回报时，对人的心理承受能力是个很大的挑战，虽然我们每天上午9点得准时开门，并进行卫生打扫和消毒，然后开始一天的营业，收入也并不稳定，更没有节假日可言。但是因为喜欢，所以坚持下来了，并且也逐渐获得了收益。能够从事自己喜欢事业，并且能够从中获取收益，这便是我一直追求并且得以实现的生活。

创业总结报告篇六

出生在广西河池市罗城县乡的一个小村庄里，家庭情景并不是很好，一向很努力学习，在罗城县罗城高级中学上高中，之后考取了南京东南大学，因为家里很困难，他父亲在他读大学期间，到南京辛苦的打工挣钱，为了供他和妹妹上大学。之后他还在南京大学修学了第二学历，他在实习期间曾做过记者，之后进入华润苏果公司，进过几年的努力，成为华润苏果公司的市场研究科科长。

覃：投简历，和普通的大学生一样到处投简历，然后经过面试等环节进入公司。

我：那么你此刻的职位是什么你的主要职责是什么

覃：华润苏果公司的市场研究科科长，主要职责就是市场研究了。有选址研究，就是开超市适合的地点这些，还有研究例如在每个地方人们比较喜欢消费的东西。

我：在工作方面，您每一天都做些什么

覃：我此刻的工作主要分三大块，第一，市场研究，主要是调查一个地方是否适合开我们的超市、适合开多大的超市，我也会经常聘请一些在校的大学生给我调查，进行“街访”，也就是到街头去以问卷的形式进行一些调查，收集数据，分析数据，然后我们利用这些数据作为参考做出决策。就在一个月前我就在徐州招了一批大学生给我做了一项分析，在你们师大还招了不少人。可惜你没早些找到我，这样我还能够给你一个机会尝试一下。

我：啊，是吗可惜了，我没看到你们在招人。

覃：我们在学校里有贴启示，可能你没有注意到，我们这个调查只是阶段性的，做过一次，可能在短期的一两年内都不

在做了。继续刚才我说的，第二呢，我也正在做一些关于消费者消费观念的分析，深入到消费者的平常生活，去了解他们的消费习惯，还有消费的观念。第三个，我此刻开始在关注房地产，要往这方面发展一些。

我：你工作地点一般在哪里

覃：我是经常出差的，一般会到江西，江苏，安徽的各个城市、县城去，基本上这地区的大小城市我都跑遍了。

我：您认为做好这份工作应当具备哪些知识、技能和经验

覃：我这个工作需要的是一个系统性的思维、观念还有懂得分析，根据你的这个问题我想我能够从四个方面来回答，第一，一个系统性的思维，我们需要从宏观去分析和确定这个行业未来的发展趋势，市场的走向，去了解消费者的各个方面，要有一个对事情的全面认识，在这之外，还要跳出这个思维，出外部去分析认识，就是要全方位的认知。第二，要会借助一些工具和掌握一些技巧，我经常会用到例如sap、spss等这些数据分析的软件，对采集来的数据进行分析。第三，要会去总结，我会在结束一个阶段的工作后去总结，反思。经过总结获得经验，反思不足，然后提升，就在总结、反思、提升不断循环得到更多的经验。最终，第四点，在这些基础上我就会去注意与人沟通的技巧还有礼仪，学会在跟对方谈话中扑捉到一些信息，进而掌握于对方沟通的技巧，到达一个与人很好的交流的目的。只要做到这四点，大体上就能够做我这个而工作了。我想，我所说的这四个方面的本事，并不只是在这一个行业里，在各个行业都需要。每个行业都有不一样，可是也会有交叉的地方。

覃：培训是必须要的，我们招进来员工，就如同一张白纸，我们要做的就是在这张纸上写东西，首先需要进行企业文化的培训，让员工了解我们的企业，并且融入企业。还有就是专业技能的培训，企业有不一样的部门，每个部门的工作不

一样，仅有进行专业技能的培训才能适应得了这份工作，我还会对员工进行阶段性的培训，提升员工在各方面的思维。

我：那么，男女工作者在这份工作上机会均等吗

覃：是有必须得差距，我们的工作能够分为两个方面，调查和分析，调查需要经常出差，到各个地方去采集数据，这方面一般会较多的研究男性，而在分析方面男女是均等的，甚至女性更适合，因为女性对数据的敏感度会比较强，并且女性具有心思细腻这方面的特质更适合做数据分析的工作。

我：目前，这个行业内要求从事这份工作的人应当具备什么样的教育和培训背景

覃：我想明白你所的是在大学所需要学什么样的专业吗

我：嗯，对，能够这么说。

覃：在学校是没有对口专业的，也就是说目前在高校是没有我们这种针对市场研究开设有专业，如果非要说所具有的专业知识的话，像营销学，企业管理，统计学这些专业都是有点关系的。

我：这个行业是否有季节性或地理位置的限制

覃：这个行业季节性的限制是比较明显的，作为服务行业，人家闲下来的时候往往是我们最忙的时候，明显的是节假日期间，大家出门购物的多了，我们的工作也会很忙，地理限制倒不是很明显。

我：经过这些问题，我想我的访谈任务也能够完成了，其实这些问题不是关键，我这个访谈的根本目的就是有一个锻炼的机会，来了解你的职业，从这些认识中去领悟我在大学需要怎样去学习。

覃：说到这点呢，我想跟你说说我这些年来接触很多大学生的体会，我也经常会去面试大学生还有许多研究生、博士。在面试中，我不会问他们在大学那些学生会、社团里做过什么，如果他们说自己当过学生会的主席、部长，为学生会、社团做过什么事的话，我基本上不再研究他们了。在我们国家目前的教育中，学校里存在有很重的官本主义和形式主义，受体制的影响。我说的这些你应当懂得，不好听点说，很多学生在学校当了一个小官，就染上了官本的气息，总以一种当官的姿态去办事，喜欢按着体制做事，很喜欢拍马屁，喜欢吹嘘，没有真才实料，这是我们最不想看到的。所以在面试中，我会问他们在过去的一段时间内做过什么，如果他们说自己参加过什么公益性的活动，或是曾在某个企业，哪怕是小小的公司里做个什么也些简单的工作，也会首先得到我们的肯定。有一个名人说过一句话“大家都在戏水，当潮水退去，我们才明白谁没有穿裤子”，此刻你们都在大学里，大家都一样，而当你们都走出来，脱去大学这个外壳，赤裸裸的站在社会上时，我们就能清楚的看出谁是在吹嘘，谁才是具有真正的才能。

我：嗯，你说的这些我很有感触，原本在上大学之前，很多学长啊、前辈啊，都告诉我们，大学里应当多参加学生会、社团去锻炼自我。我也一向以为自我该这样做，可是进入大学开始了真正的大学生活以后，我发现这并没有自我想像的那么好，能得到的那些锻炼，说实在的，真不算什么，甚至，现实中存在很多形式的东西，是我最不喜欢的。我觉得有时候做的一些事情真的是在浪费时间，与其做这些没有任何意义反而很形式的东西，到不如我放松的去学学舞蹈，看看书，去提升自身的气质。在此刻大家都在热衷于学生会、社团工作，忙着申请入党的时候，我并没有表现出热情，很多人还有觉得奇怪，感觉的不进取了。其实呢，我此刻就是想以这样一个心态去度过我的大学，我要好好利用这四年有限的大学时光，不再花很多时间去做那些很虚的事，好好学知识才是最重要的，尽量多学些东西，把专业学得很扎实，同时还要扩展，学习其他学科的东西，我还有在学习舞蹈呢，提升

气质也是很有必要的哦。这个访谈，我还会再做，多去了解各个行业各个领域，去接触更多有的人，给自我积累经验，算是与社会接轨吧！覃：嗯，你这样的想法是好的，可是随着时间变化，你的一些小方面的想法和决定也会改变，你此刻这样想，或许到明年你就不这么想了，可是，只要你的初衷不变，原则不变，一向朝着这条路走，事情还是会再自我的想象之中，就会有自我新的体会了。

我：好的，多谢你今日给我做了这个访谈，我感觉收获很大。

覃：不客气。

创业总结报告篇七

访谈时间：10月23日15：30—16：30

访谈方式□qq访谈

访谈主要资料：

问题1：您是怎样找到这份工作的？

答：大学期间，学习的是证券投资，毕业回到贵阳后，便进入广发证券工作，此刻成为广发证券贵阳营业部负责人。

问题2：目前，行业内从事这份工作的人应当具有什么样的教育和培训背景？

答：大学本科学历，如果要进入总公司，需要从985或重点大学毕业的。

问题3：你的职位是什么？你的主要职责是什么？

答：贵阳营业部负责人；履行公司赋予我管理营业部的职责，

确保这个营业部合规高效的运营，二是根据公司下达的经营指标拓展各项业务；三是搞好团队建设，提高经营效率；四是为员工创造好的工作环境，提高大家的收入。对内搞好管理，对外搞好业务协调好关系。

问题4：贵公司在贵州经历了怎样的发展历程？

答：08年进入贵阳，主要是散户实现盈利。2012年以前，和银行机构的合作还限于渠道合作，也就是由营业部派营销人员到银行网点蹲点营销；此刻和银行能够有直接的业务合作，并且合作空间也在不断变大。

问题5：您工作地点一般在哪里？

答：主要还是在贵阳。

问题6：在工作方面，您每一天都做些什么？

答：准时上班，召开晨会，布置一天的工作；而后在oa上阅览公司的相关通知或业务简报，查看营业部的各项业务情景；浏览各类新闻异常是财经新闻；关注市场走势；拜访客户或是和客户电话沟通；有时也会在学习系统上学习相关事务。不定期组织员工进行新业务学习，经常会到客户那里进行业务交流和业务推广。主要的工作还是和客户打交道。

问题7：您目前的薪资状况如何

答：年薪30万以上，基本养老保险金、失业保险金、医疗保险金、住房公积金。此外，生育保险金和工伤保险金。

问题8：对目前满足与不满之处？

答：满足谈不上，也没什么不满。生活安逸就行。

问题9：您认为这个行业的发展前景怎样样？

答：前景当然很好了。随着国家确定进行多层次的资本市场建设及各项创新举措的推出，券商的功能、才能充分得到发挥，对于经济发展的贡献也在增强。

问题10：贵公司的未来发展方向是怎样的？

答：整合市场资源，合理配置市场要素，提高市场效率；能为消费者供给更多更丰富的投资渠道和产品。真正发挥资本中介的功能，为实体经济服务，为投资者服务。加强机构间的合作，实现更大资本的盈利。

问题11：请问您当前职位的下一步路径是

答：往分公司或总公司发展。

问题12：请问做到下一步需要的知识或本事都有哪些？

答：学历，金融实践理论，人脉资源。

问题13：您有什么人生忠告给我吗？

答：忠告谈不上，人应当懂得珍惜机会，珍惜身边的人，懂得感恩，吃的亏。

创业总结报告篇八

心态决定成败，细节铸就辉煌。我们去应聘工作岗位，是想施展自我的实力，更是想为所在公司创造利润和价值，而不是“三天打鱼，两天晒网”，成为公司的负担。在人才市场竞争如此激烈的当今社会，任何一个公司都不会理解一个心高气傲、做事磨蹭、对工作不认真负责的员工。正如冠捷科技集团黄某所言：“其实那些从大学出来的毕业生更高傲，说

的都很好听，叫他做一点事总是磨磨蹭蹭，并且还做不好。我们对员工都没有什么异常的、苛刻的要求，他们只要对自我有态度，对所在岗位认真负责，那他们做任何行业都是能够的，并且我们也是欢迎这样的员工的。”还有，我们不当有太多的抱怨和悲观的心态，应当尽量多地去接触行业最新的发展概况，并做好充分的准备，待毕业时，进取投身就业大潮之中。

创业总结报告篇九

答：其实最主要的原因是我对这方面的工作很感兴趣，并且跟我学习的计算机专业也对口，我觉得从中我能找到工作的乐趣，充分发挥自我的创造力，当然，也参考了身边一些同学朋友的选择，仔细研究之后，就选择了这份工作。

问题2：您此刻每一天具体做哪些工作？

答：我此刻的职务是软件研发工程师，我的本职工作是进行新产品的开发和现有产品的改良，在这整个过程中，不仅仅是编程，大大小小的事情几乎都有涉及，比如说一个软件的构想、代码的编写和完善、界面设计方面的问题也会给出一些提议等等。

问题3：该职业需要什么样的人，比如个人品质、性格和本事等方面？

答：此刻大部分企业对软件开发人员都要求本科文凭或者以上，当然也有一些本事强一点的有专科文凭也能够。至于个人品质方面，大家都明白，程序员对很多人来说可能是一项比较枯燥的工作，所以要从从事这个行业，可能要比比较有耐心，也要细心的人，才能做好。并且编程是一门很深的学问，还要有持续学习的本事，才能不断完善自我，与时俱进。另外，这项工作到后期会越来越强调综合的本事，只会写代码，是远远不够的。

问题4：您在做这份工作时，日常面临的问题是什么？什么最有挑战性？

答：刚开始上班的时候，日常面临的问题更多的是编程方面的，随着工作经验的增加，此刻更多的可能是创意方面的，因为新产品的研发和现有产品的完善都离不开创新。创新也是我认为在工作中最有挑战性的。

问题5：学校中的哪些课程对这个行业或职业比较有帮忙？

答：计算机相关的专业课程当然是很重要的，因为是从事这个行业的基本要求。还有的话，因为随着自我慢慢工作久了，就会更多地强调综合素质，比如管理、经济、心理等等对完善自身有进取作用的知识，在生活里也是不应当忽视的。

问题6：我们在大四的时候有一个实习，在实习之前我们需要在哪些方面有所准备

答：实习的话当然专业知识方面是不能缺少的，所以实习前理论知识方面要准备充分，为了让自我的实习单位以后有意愿留下自我，在实习的期间要主动地去争取机会展示自我。并且实习单位的选择很重要，自我要提前锁定一些目标实习单位，然后进取争取去这些单位实习的机会，最终也是很重要的一点，是在上学的时候就尽量培养与他人沟通的本事，因为以后在企业中有很多同事，需要处理好和他们之间的关系，也会让自我的工作更加顺利。