

创新创业模拟实训报告总结(大全5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？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！

创新创业模拟实训报告总结篇一

随着社会的不断发展和经济的不断进步，创新创业已经成为了社会发展的重要动力。为了培养学生的创新创业意识和能力，培养他们成为未来社会的创新创业人才，许多学校在课程中设置了实训创新创业项目，并要求学生撰写实训创新创业报告。在完成这个项目的过程中，我深刻体会到了创新创业的重要性，也明白了做好实训创新创业报告的要点和技巧。

首先，进行实训创新创业项目是非常有意义的。通过实训，我们能够将课本上的知识在实践中得以确认和应用，提高了我们的动手能力和实际操作能力。除此之外，实训还能够让我们更好地感受到创新创业的过程和困难。比如在实训过程中，我们需要面对资源有限、市场竞争激烈等现实问题，需要从中找出切实可行的解决办法。这些经历对于我们未来的创新创业有重要的指导作用。

其次，写好实训创新创业报告需要注意几个要点。首先，要对创新创业的项目进行详细的分析和阐述。这包括项目的背景、目标、策略、市场前景等方面的内容。其次，要对项目的实施过程进行详细的描述，包括遇到的问题、解决的方法和取得的成果等。再次，要对项目的风险和潜在问题进行全面评估和分析。最后，要对项目的管理和运营进行全面的考虑和规划，包括财务管理、人力资源管理等方面的内容。只有对这些要点进行全面的考虑和分析，才能够写出一份真正有实质性和指导意义的实训创新创业报告。

同时，我还发现了写好实训创新创业报告的技巧。首先，要做好充分的调研和 market 分析。只有对 market 的需求有足够的了解，才能够选择一个具有潜力和前景的项目进行实训创新创业。其次，写报告要注意结构和逻辑的清晰。报告的开头要有一个明确的主题，中间要有详细的分析和实施过程，结尾要有一个明确的总结和展望。最后，写报告要注意语言的准确和简洁。只有用准确和简练的语言表达出我们所想要表达的内容，才能够让读者更好地理解并接受我们的报告。

最后，在完成实训创新创业报告的过程中，我感受到了创新创业的艰辛和挑战。在实践中，我们不仅需要具备扎实的专业知识和技能，还需要具备创新和创业的精神和能力。只有不断地学习和实践，才能够不断地提高自己的创新和创业能力。而且，在实训创新创业过程中，我们还要不断地克服困难和挑战，并收获到经验和教训。只有在实践中，我们才能够真正理解和体验到创新创业的艰辛和巨大的回报。

总之，通过实训创新创业项目，我深刻体会到了创新创业的重要性和挑战性。为了更好地完成实训创新创业报告，我们需要注意项目分析和阐述、实施过程的描述、风险评估和管理规划等要点。同时，还需要注意调研和 market 分析、报告结构和逻辑的清晰、语言的准确和简洁等写作技巧。通过不断地学习和实践，我们能够提高自己的创新创业能力，并为未来的创新创业之路打下坚实的基础。

创新创业模拟实训报告总结篇二

第一段：引入实训创新创业报告的背景和目的（150字左右）

近年来，随着创新创业的兴起，实训课程作为培养学生实践能力和创新思维的重要途径，受到越来越多学校的重视。作为一名创新创业实训的学生，我有幸参与了一次高水平的实训项目，并为此撰写了一份实训创新创业报告。通过这次实践，我对实训创新创业的重要性有了更深刻的认识，同时也

收获了许多宝贵的经验和体会。

第二段：介绍实训创新创业报告的内容和方法（200字左右）

实训创新创业报告是基于实际创业项目，结合团队的创新实践经验，对项目进行分析与总结的一份专题报告。在这次实训项目中，我们选择了一个具有市场潜力和社会价值的创业项目——“智慧农业”。我们利用市场调研、创新设计、商业模式分析等方法，对项目进行了全面的研究和探索。报告中，我们详细描述了项目的背景和现状，进行了市场需求和竞争分析，并提出了一系列创新的解决方案。此外，我们还结合实际情况，评估了项目的可行性和风险，提出了商业模式和发展策略。

第三段：实训创新创业报告带来的价值和收获（300字左右）

通过这次实训创新创业报告的撰写，我不仅深入了解了创新创业项目的流程和方法，也学会了如何运用理论知识来解决实际问题。在撰写报告的过程中，我加强了团队协作和沟通能力，充分发挥每个人的优势，形成了高效的工作模式。同时，通过与同学们的交流和讨论，我也获得了其他团队的创新思路和经验，开阔了我的视野。此外，对于我个人而言，完成这份报告也是一次对自己才能和能力的检验，我深刻意识到自己在团队协作、市场分析和创新设计方面还有很大的提升空间。

第四段：实训创新创业报告的启示和建议（300字左右）

实训创新创业报告的撰写经历让我受益匪浅。首先，要注重市场调研和需求分析，在创新设计之前要先了解目标用户的需求和痛点，这是项目成功的关键。同时，要善于利用团队的智慧和经验，多角度思考问题，寻找最优解。另外，创业项目定位要明确，商业模式要合理，要注重项目可行性评估和风险控制，以确保项目的可持续发展。最后，要不断学习

和积累经验，保持创新思维和追求卓越的态度，不断提升自己的综合素质。

第五段：结尾总结实训创新创业报告心得体会（150字左右）

通过实训创新创业报告的撰写与实践，我深刻体会到了实训创新创业的各个环节的重要性和互动关系。它不仅仅是一项任务，更是一次全面的锻炼和成长。在此次实训中，我不仅学到了许多实践经验，还培养了团队协作和创新能力，拓宽了视野。希望通过今后的不断学习和实践，我能够在创新创业领域有所突破，为社会做出更多有意义的贡献。

创新创业模拟实训报告总结篇三

（一）总体进展情况

学校按照国家中等职业教育改革发展示范学校建设计划项

目建设方案——特色项目——学生创业教育建设计划和项目建设任务书，在已取得的成果基础上，充分挖掘自身优势，经过2年的建设，在课程体系、师资队伍、创业基地、创业文化建设、创业教育机制保障等方面取得了突破性进展，全面营造了创业教育浓郁氛围，使更多学生参与到各项创业活动之中，激发了学生的创业意识，培养了学生的创业品质，提升了学生创新素质和创业能力，形成了创业教育工作的新机制，构建了具有本校特色的创业教育模式，逐步形成了符合本校实际的创业教育体系。

（二）预期目标完成情况

在一年级学生课程中开设了《职业生涯规划》等课程，在分类教育中，组织开展了就业创业教育的讲座、职业生涯规划设计的相关辅导活动。建成了学生就业创业实践岗位体验中心，开辟了客户信息服务岗前中心，并且在机模专业实现对

外加工。始终把职业教育、职业规划、立业创业教育融为一体，经常请企业成功人士开展立业创业教育讲座，帮助学生树立立业创业思想，学校毕业生中已有不少人步入创办自己的企业行列并取得了可喜的成绩。学校开展的相关的创业教育活动，在学生中取得了一定的成效；学生创业实践活动已经形成自觉状态；创业实践活动创造的社会效应和经济效益已初步形成；创业实践活动的孵化功能正在得以体现。

学校形成的这种特色创业教育贯彻落实了党的十七大提出的“提高自主创新能力，建设创新型国家”的发展战略思想，以扎实有效的创业教育促进学校就业模式和人才培养模式改革，以“以服务为宗旨，以就业为导向，以创业带动积极就业”为原则，培养了学生的创业意识和创新精神，提升了学生的创业能力，落实了《关于实施国家中等职业教育改革发展示范学校建设计划的意见》精神，全面实现了示范校特色项目创业教育建设的预定目标。

（一）组织保障，形成合力

建立了学校、处室、部门、专业、创业中心、企事业合作单位专家等多级创业教育管理机制，成立了以校长为创业教育特色项目组长，副校长、专家为副组长，各处室、各专业部、创业中心负责人为成员的创业教育专班。进一步健全了学生创业工作领导和管理机构，设立了“学校创业工作”领导小组，全面领导、组织、协调全校创业教育工作；设立了创业教育工作组，学校生就业处具体负责创业教育的统筹、协调、服务、监督、汇总和考核等工作；各专业部设立创业教育工作小组，实行目标管理，责任分解，将创业教育工作落到实处；设立了创业服务中心，为学生创业提供信息和岗位及政策扶持，形成了学校统一领导，职能部门协调、各专业部具体实施、师生积极参与的创业教育热潮。

（二）建章立制，确保质量

制订并实施《崇阳县职业教育中心学生创业教育实施意见》、《崇阳县职业教育中心学生创业教育管理办法》、《崇阳县职业教育中心学生创业教育财务管理条例》、《崇阳县职业教育中心实习就业与创业指南》、《崇阳县职业教育中心学生创业教育考评细则》等示范校创业教育建设文件12个，修订与示范校创业教育建设示规章制度41个，出台创业教育项目信息通报制度，通过报纸、电台、创业中心发布的示范校创业教育信息近百条。学校建立健全创业教育工作的考核评价机制，由《创业教育工作考评细则》，确定考评组织、对象及相关责任人，做好创业教育工作评价的设计和实施工作，定期对创业教育成果进行评价，保证了创业教育工作按建设书和任务书达到了预期的目标。

创新创业模拟实训报告总结篇四

为期两周的erp沙盘模拟实训在忙碌和紧张中结束了，时间过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

这次实训主要有以下几个过程：1、提交广告费，争抢订单。2、根据订单生产和交货。3、生产规模的决策。4、市场拓展和产品研发。5、资金的运作。

1、提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据在现有情况下选择对本公司最为有利的产品订单。2、根据订单生产交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货并获得货款。3、生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监

共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据决策生产线的数量和种类(手工，半自动，全自动等)以及厂房的闲置和利用。

4、市场的拓展和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通对不同的市场(本地，区域等)和不同的产品(p1□p2□p3□p4)做出不同的资金投入。5、资金的运作。可以说整个模拟中财务总监是最辛苦的，每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷)贴现、高利贷，保证流动资金的持续。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的角色，每个人都有自己的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最轻松、最悠闲的职务，几乎不要做什么，后来才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我应该是没有闲置时间的，每一步都应该感觉责任的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的台下工夫，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足

客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的责任主要是：开拓市场、实现销售。

一、开拓市场

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的'场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要积极拓展新市场，争取更大的市场空间，才能力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致后来资金周转不灵，这就直接导致了后来对其他市场的开拓。

二、销售管理

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选择地进行广告投放，取得与企业生产能力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的内容是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产能力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的能力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢大量接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的情况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产能力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向可以有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时可以与他们进行一定的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一

开始也不知道销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不知道按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等情况，这些都将作为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致后来没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

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。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。

实训报告

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。

实训报告

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。

创新创业模拟实训报告总结篇五

在大学期间，实训创新创业是我们学生进行实践的重要环节。通过实训，我们能够将学到的理论知识应用到实际操作中，培养实践能力和创新精神。最近，我参与了一次实训创新创业项目，并在此展开我的报告心得体会。

首先，实践是理论的延伸。在教室里，我们往往只能通过老师的讲解和书本的阅读来获取知识。但是，实践能够让我们深入了解和理解这些知识。在这次实训中，我们需要根据项目要求调研市场、制定营销方案，这些都是在纸上谈兵是很难做到的。通过实际操作，我们能够更好地理解市场的需求和挑战，进而为项目的推进提供有针对性的解决方案。

第二，创新是实践的灵魂。在实践中，我们经常会面临问题和挑战。如何找到最佳解决方案，就需要有创新的思维和能力。在我的实训中，我们遇到了产品设计上的难题。我们经过反复的讨论和探索，最终采用了一种创新的设计方案，让我们的产品在市场更具竞争力。这次实践让我明白，创新是推动项目进步的重要环节，也是提升自身能力的关键。

第三，团队协作是项目的基石。既然实践项目往往需要共同合作完成，因此团队协作是至关重要的。在我参与的实训中，我们组建了一个团队，每个成员都有自己的任务和责任。通过合理的分工与协调，我们充分发挥了各自的优势，实现了项目目标。团队中的每个人都认真负责地履行自己的职责，相互支持和帮助。这次实训体会让我深刻体会到，一个团队只有相互合作、相互信任，才能够取得更好的成果。

第四，迎接挑战是成长的机会。在实践过程中，我们往往会遇到一些困难和挑战。然而，只有勇敢地面对这些挑战，我们才能有机会成长。在我的实训经历中，我们在项目推进过程中遇到了一些阻力和困难。然而，我们决不退缩，积极探索解决方案，并最终战胜了困难，取得了成功。这次实践让我意识到，困难并非是挫折，而是成长的机会，只有敢于迎接挑战，我们才能变得更加坚强和成熟。

最后，实训创新创业是培养人才的有效途径。通过实训，我们能够在实践中学到知识，锻炼能力，提升创新思维，培养团队合作精神。这些都是在课堂上难以获得的。实训创新创业项目让我们接触到真实的社会环境和市场需求，提前感受职业生涯的挑战和机遇。这样一种全面的培养方式，为我们将来的发展奠定了坚实的基础。

总之，实践是理论的延伸，创新是实践的灵魂，团队协作是项目的基石，迎接挑战是成长的机会，而实训创新创业则是培养人才的有效途径。通过参与实践项目，我深刻体验到了这些理念的重要性。这次实训经历让我不仅在知识上收获了

很多，更锻炼了自己的能力和素质。我相信，在今后的职业生涯中，这次实训经历将成为我宝贵的财富，对我有着深远的影响。希望未来的实训项目能够继续推动我们的成长和发展。