# SYB创业培训(农村劳动力版)理论知识考试大纲[模版]

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-03-07

*第一篇：SYB创业培训(农村劳动力版)理论知识考试大纲[模版]SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识考试大纲广州市职业技能培训指导中心目 录SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识考试大纲说明…（1）SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识考...*

**第一篇：SYB创业培训(农村劳动力版)理论知识考试大纲[模版]**

SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识

考试大纲

广州市职业技能培训指导中心

目 录

SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识考试大纲说明…（1）SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识考试大纲 ……（3）

SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识

考试大纲说明

一、指导思想

为检验我市创业培训效果，提高创业培训质量，促进我市创业培训工作，进一步推动我市创业促就业及争创国家级创业型城市工作，特制定本大纲。

本考试大纲依据SYB《创办你的企业（农村劳动力版）创业意识手册》、SYB《创办你的企业（农村劳动力版）创业计划手册》的基本理论知识编写。

二、考试目的

检验学员对创业的基本理念、相关政策、创业基本知识和技能的掌握程度，考查学员是否掌握产生、分析和评估创业想法的方法及创办微小企业所需的知识和技能。

三、考试范围

涵盖创业意识启蒙、市场评估、企业的人员组织、企业法律形态的选择、运用法律保护企业及相应企业责任承担、启动资金预测、利润计划制定、企业生存的判断和企业创办后后续的管理工作等方面。

四、试卷结构

试卷题型为单项选择题、判断题两种，试卷总分100分，其

中，单项选择题80分（40题，每题2分），判断题20分（10题，每题2分）。

五、考试形式

考试形式：闭卷，笔试。时间为60分钟。

SYB创业培训（农村劳动力版）理论知识考试大纲

《创业意识手册》

第一步 你适合创办企业吗？

一、什么是企业

识记“企业”的概念（企业是以赢利为目的而从事生产经营活动，向社会提供商品或服务的经济组织。企业可以是一个个人，也可以是多个人组成的群体），理解企业经营活动是动态的过程，重点掌握企业的“经营循环图”。

二、成功创办小企业的关键因素

正确认识创业，重点理解企业老板要成功创办小企业的四个关键要素（动机，能力，想法和资源）。

能对个人的财务状况进行评价，并能对创业资金做出预测和估算。

正确认识小企业创办原则：志向要大，计算要精，规模要小，准备要充分。

三、增强你的创业能力

正确认识增强你的创业能力的方法。

完成《创业实践手册》中的实践

1、实践

2、实践3。

第二步 你如何找到一个好的创业想法？

一、创业想法

理解企业构思对创业的重要性，重点掌握一个好的企业想法 所包括四个方面的内容（销售什么产品或服务、向谁销售产品或服务、如何销售产品或服务、满足顾客哪些需要）。

二、企业的特点

了解四类企业类型（贸易企业，制造企业，服务企业，农、林、牧、渔业企业）的特点，并能理解运用。了解四类企业类型的成功要素。

三、产生你的创业想法

掌握激发企业想法的五种方式（调查你家乡的环境、调查你 准备创业地区的企业、利用你的技能和经验、借鉴别人的经历、利用互联网）。

四、分析并筛选出最好的创业想法

理解并掌握分析筛选出最好的创业想法。

看一遍你的创业想法一览表，通过回答以下问题分析每一个 创业想法：顾客,竞争对手,资源和需求,你的知识、技能和经验。

掌握分析你的创业想法的两种方法（实地调研、SWOT分析）。重点掌握SWOT分析法，准确识记SWOT分析法的概念（企业的优势、弱势、机会、威胁分析法），能联系实际熟练运用SWOT分析法对创业构思进行检验。

掌握企业对环境的影响（企业对环境产生直接和间接影响，可能是积极的,也可能是消极的）和环境影响评估的目的（帮助你确定企业可能会对环境产生的负面影响）。

完成《创业实践手册》中的实践

4、实践

5、实践

6、实践

7、实践

8、实践

9、实践

10、实践

11、实践

12、实践

13、实践

14、实践

15、实践16。

《创业计划手册》

第三步 如何评估你的市场？

一、了解你的顾客

掌握了解顾客的意义（顾客是你企业的根本，让顾客满意就意味着会给你带来更多的销售额和更多的利润）和有关信息，收集顾客信息的方法（情况推测、利用行业渠道获得信息、抽样访问你选定的那部分顾客、观察分析你同类产品的顾客购买情况和特殊需求）。

二、了解你的竞争对手

掌握了解竞争对手的意义（了解他们做生意的方法，可以帮 助你去琢磨怎样使你的创业想法变成现实）和有关信息。

三、制定市场营销计划

掌握从产品、价格、地点和促销四个方面（“4P”）去制定营销计划的能力。

识记“产品”概念（你准备向顾客销售的东西或提供的服 务），理解“产品”属性（核心产品、形式产品、延伸产品），能

为产品做决策。

识记“价格”概念（你用产品要换回的钱数），理解影响价格制定的因素（你的产品的成本、顾客愿意支付的钱数、竞争者同类产品的价格、你的利润）。

识记“地点”概念（包括生产、经营的场所和分销两层意思，生产、经营的场所是指你把自己的企业设在什么地方），理解不同企业类型对地点的一般要求。

识记“促销”概念（把你的企业产品或服务的信息传递给顾客，吸引他们来购买你的产品或消费你的服务），了解促销常用的四种方法（广告、人员推销、公共宣传和销售促进）。

理解销售预测的重要性（销售预测是制定创业计划时最重要和最困难的部分），掌握预测销售的几种基本方法（你的经验、与同类企业进行对比、实地测试、预订单或购买意向书、进行调查）。

完成《创业实践手册》中的实践

17、实践

18、实践

19、实践20、实践

21、实践

22、实践

23、实践24。

第四步 如何组织你的企业人员？

识记小企业的四类组成人员（企业老板，即你本人、企业合伙人、员工、企业顾问）。

理解业主、合伙人、员工、企业顾问的各自职责，能制定简单的员工岗位职责书，了解小企业明确岗位职责的好处（员工将

确切知道企业需要他们做什么工作；作为老板，你将用其衡量员工的工作绩效）；具备根据岗位职责来聘用企业员工，进行人性化员工管理的能力。

你的企业顾问组成（专业协会会员，会计师，银行信贷员、律师、咨询顾问和政府部门专家、农科所的科研人员、兽医等）。

完成《创业实践手册》中的实践25。

第五步 如何选择你的企业的法律形态？

一、企业的法律形态

熟悉我国企业的主要法律形态（个体工商户、个人独资企业、合伙企业、有限责任公司、股份有限公司、中外合资企业、中外合作企业、外资企业、农村承包经营户、农民专业合作社等），农民返乡创业最常见的法律形态（农村承包经营户、个体工商户、个人独资企业、合伙企业、农民专业合作社和有限责任公司），不同的企业法律形态对你的企业产生的影响（开办和注册企业手续的难易程度、创业资金的筹集、寻找合伙人的可能性、老板对企业的掌握和控制、企业的纳税、企业的利润分配、企业的风险责任）。

二、各类企业法律形态的特点

了解各类企业法律形态的特点（业主数量和注册资本、成立条件、经营特征、利润分配和债务责任）。

三、选择合适的企业法律形态

掌握选择企业法律形态时要考虑的主要因素（准备创办企 业的规模、创业资金的多少、老板对企业的掌握和控制能力、企业经营风险、业主风险承受能力、企业赋税问题、企业业务特点、个人投资还是与他人合作投资、创业者的价值观念）。

完成《创业实践手册》中的实践

26、实践27。

第六步 如何利用法律保护你的企业并

承担相应的企业责任？

一、企业相关法律知识

理解守法经营的意义，理解法律将对企业产生约束和保护作用，依法办事是企业的责任。了解与新办企业直接相关的基本法律、与企业相关的其他法律，重点掌握劳动合同法、公司法、合伙企业法、个体工商户管理条例等法律法规中的关键条款。

二、企业法律责任

工商行政登记的作用（企业只有领取了营业执照，才可以开展各项法定的经营业务），熟悉与企业和企业主有关的主要税种（增值税、营业税、企业所得税、个人所得税、消费税、关税、城市维护建设税、教育费附加等）及其特点，掌握尊重员工的合法权益的内容（与员工签订劳动合同并为员工办理相关社会保险）。

三、商业保险

了解商业保险的作用，具有根据自己企业的实际情况决定是

否投保或投保哪些险种（财产保险、人身保险）的能力。

完成《创业实践手册》中的实践28。

第七步 如何预测你的启动资金？

一、为什么要预测启动资金需求

了解小企业预测启动资金需求的意义。

二、启动资金的类型

明确启动资金的类型，识记“投资（你为企业购建的固定资产以及为开办企业而支出的一次性费用）”和“流动资金（企业日常运转所需要支出的资金）”的概念并能进行区分。

三、投资预测

了解投资的三种类型（企业用地和建筑、设备和一次性费用）。

投资预测的注意事项。

四、流动资金预测

了解流动资金的一般支出项目及其预测应注意事项（购买并储存原材料和成品、促销、工资、租金、保险、公用事业费用和其他费用）。

完成《创业实践手册》中的实践29。

第八步 如何制定你的利润计划？

一、制定销售价格

了解制定价格的两种方法，识记“成本加价法（在成本价格上加一个利润百分比得出的销售价格）”、“竞争价格法（了解当地同类商品或服务的价格，以保证你的定价具有竞争力）”的概念。

了解成本的分类，重点掌握“不变成本”（在一定时间范围和业务量范围内不变的成本）、“可变成本”（在一定范围内会随着生产或销售的起伏而变化的成本）、“折旧”（是由于固定资产在使用过程中不断贬值而产生的成本）的概念并能区分“不变成本”和“可变成本”，了解折旧是一种特殊成本（虽然不是企业的现金支出，但仍然是一种成本）。理解成本和利润之间的关系。能计算单位产品的成本、计算折旧费、制定产品的销售价格。

二、预测销售收入

掌握预测销售收入的一般步骤：

列出你的企业推出的所有产品或产品系列，或所有服务项目；

预测第一年里每个月你期望销售的每项产品数量，它来自于你所做的市场调查；

为你计划销售的每项产品制定价格；

用销售价格乘以月销售量来计算每项产品的月销售额。

三、制定销售和成本计划

掌握制定销售和成本计划的一般步骤，理解王强和刘丽的创业故事（二十八）：销售和成本计划表中数据的来源。

四、制定现金流量计划

识记“现金流量计划”的概念（现金流量计划显示每个月预 计会有多少现金流入和流出企业），理解制定现金流量计划的重要性（制定现金流量计划将帮助你的企业保持充足的动力，使你的企业在任何时候都不会面临现金短缺的威胁），了解影响制定现金流量计划的因素（赊销、赊购、非现金费用、一次性支付本期和以后各期的费用），明白王强和刘丽的创业故事（二十九）：现金流量计划表中的数据来源，能制定现金流量计划表并做一般性的分析。

五、资金来源

了解大多数微小企业常见的几种融资途径（企业老板自己的积蓄、从朋友或亲戚处借钱、从供货商处赊购、从银行或其他金融机构贷款）。

六、申请企业贷款

了解向贷款人贷款的技巧。

大多数银行都有贷款申请表。你可以从你的创业计划中找到贷款申请表所需要的内容。你要认真准确地填完表格，并在表后附上你的创业计划。

完成《创业实践手册》中的实践30、实践

31、实践

32、实践

33、实践34。

第九步 如何判断你的企业能否生存？

一、为什么要编制你的创业计划

理解创业计划对创业的重要性：创业计划就像你创业的指南针，将帮助你判断创业的可行性，也将指导你创业的方向和路径。

为你未来创业的各个环节制定行动计划； 为你的企业判断未来是否能够赢利； 向银行、合伙人表明未来你能做成什么样子； 为你判断企业成功的可能性有多大。

二、完成你的创业计划

掌握创业计划写作的内容（概要、企业想法、市场评估、企业组织、企业财务、附件）。

三、你可以开办企业吗

了解开办企业应考虑的因素：

1、你有没有足够的时间和精力来承担企业的管理工作;

2、你的企业是否能赚钱;

3、你是否有足够的资金来办企业？你有没有足够的责任心和能力。

四、制定开办企业的行动计划

了解制定开办企业行动计划的内容（规定清楚有哪些工作要做、由谁来做、以及什么时候完成），如：

选择合适的营业地点；筹集落实启动资金；办理企业登记注册手续；接通水电、电话；购买或租用机器设备；购买存货；招聘员工；办保险；宣传你的企业。

第十步 如何面对你即将开办的企业？

一、企业的日常活动

熟悉企业的日常活动：监督管理员工；采购存货、原材料或服务；生产管理；为顾客提供服务；掌握和控制成本；制定价格；做业务记录；组织办公室工作。

二、下一步做什么

不断学习，改善经营。参加IYB（改善你的企业）培训课程。

**第二篇：SYB创业培训(大学生版)理论知识考试大纲**

SYB创业培训（大学生版）理识

考

试

大论知

纲

广州市职业技能培训指导中心

目 录 SYB创业培训（大学生版）理论知识考试大纲说明…（1）SYB创业培训（大学生版）理论知识考试大纲 ……3）（SYB创业培训（大学生版）理论知识

考试大纲说明

一、指导思想 为了贯彻落实国家《关于实施大学生创业引领计划的通知》精神，进一步推进我市大学生创业培训，提高大学生创业培训质量，检验大学生创业培训效果，特制定本大纲。本考试大纲依据SYB《创办你的企业（版）创业大学生培训手册》的基本理论知识编写。

二、考试目的 检验学生对创业的认识，对创业各个环节知识和技能难点和要点的把握程度，引领大学生创意、创新、创业，促进大学生创业转型升级。

三、考试范围 涵盖创业意识启蒙、市场评估、企业的人员组织、企业法律形态的选择、运用法律保护企业及相应企业责任承担、启动资金预测、利润计划制定、企业生存的判断和企业创办后后续的管理工作等方面。

四、试卷结构 试卷题型为单项选择题、多项选择题、判断题、简答题和计算题五种，试卷总分100分，其中，单项选择题40分（20题，1

每题2分），多项选择题20分（10题，每题2分）、判断题20分（10题，每题2分）、简答题10分（1题）和计算题10分（1题）。

五、考试形式 考试形式：闭卷，笔试。时间为60分钟。2

SYB

创业培训（大学生版）理论知识考试大纲 《创业培训手册》

第一步 你适合创办企业吗？

一、企业和企业类型 识记“企业”的概念（企业是以赢利为目的而进行商品生产和交换活动的经济组织。企业可以是一个个人，也可以是多个人组成的群体，理解企业经营活动是动态的过程，重点掌握企业的“经营循环图”,及企业的四种主要类型。

二、创办企业面临的挑战 正确认识创业，重点理解导致小企业失败的常见原因，并能综合运用分析实际案例。完成练习1。

三、从创业者的角度分析自己 理解创业者应具备的能力和素质，并能从创业动机、经验和能力、创业资源三方面综合运用分析实际案例。完成练习

2、练习3。

四、增强你的创业能力 找出你的“短板”，提升你的综合素质。重点了解有哪些方 3

法增加自己的创业能力。完成练习4。第二步 如何找到一个好的企业想法？

一、什么是企业想法 了解企业想法的四大要素（你的企业销售什么样的产品或服 务、你的企业将向谁销售产品或服务、你的企业将如何销售产品或服务、你的企业将满足顾客的哪些要求）。完成练习5。

二、产生你的企业想法 掌握产生企业想法的六种常用方法（一般性头脑风暴法、结构性头脑风暴法、调查你准备创业地区的企业情况、调查你所处的环境、利用各种问题、利用互联网）。完成练习6、7、8、9、10、11。

三、分析并筛选出最好的企业想法 运用分析工具分析并筛选出最好的企业想法：整理想法（从企业想法一览表中选出最适合你的想法）、实地调研、SWOT分析、环境影响评估。完成练习12、13、14、15。第三步 如何评估你的市场

一、了解市场与市场营销 4

什么是市场（市场是指需要你的产品或服务的顾客，这些顾 客愿意购买并且具有一定的购买能力，他们可能是个人或其他企业，包括：现有的顾客、潜在的顾客），了解市场营销观念（重点了解顾客导向观念，也叫市场营销观念，强调了解并满足顾客的需求，才能获得持续的利润）。

二、了解你的顾客（市场）了解顾客的意义（顾客是你企业的根本，让顾客满意就意味着会给你带来更多的销售额和更高的利润）；了解顾客的有关信息：谁是你的顾客（Who）、他们需要什么（What）、他们何时购买（When）他们在哪里购买（Where）他们为什么购买（Why），通常称为市场的“5W”。能描述目标顾客的一般特征；重点掌握收集目标顾客信息的方法（问卷调查、行业信息、抽样访问）。完成练习16、17。

三、了解你的竞争对手 了解竞争对手的意义（了解他们做生意的方法，可以帮助你 去琢磨怎样使你的企业构思变成现实），了解竞争对手的有关信息，能分析竞争对手的优、劣势。完成练习18。

四、制订市场营销计划 掌握制定市场营销计划的“4P方法”：从市场营销的四个方面，即产品（Product）、价格（Price）、地点（Place）、促销（Promotion）着手，设计、组合营销的策略。因为这四个词的 5

英文的第一个字母都是P，所以简称为“4P”。

识记“产品”概念（你计划向顾客销售的东西），理解“产品”属性（核心产品、形式产品、附加产品），能为产品做决策。识记“价格”概念（你用产品要换回的钱数），理解影响价格制定的因素（你的产品的成本、顾客愿意出多少钱买你的产品、竞争者同类产品的价格）。识记“地点”概念（你把自己的企业设在什么地方），理解不同企业类型对地点的一般要求。识记“促销”概念（把你企业的产品的信息传递给顾客），了解促销常用的四种方法：广告、营业推广、公共关系、人员推销。完成练习19、20、21、22、23。

四、预测你的销售 理解销售预测的重要性，重点掌握预测销售的几种基本方法（抽样调查、实地测试、订单预测、与同类企业相对比），并能综合运用这几种方法对销售做出预测。完成练习24、25、26、27。

第四步

如何组建你的创业团队？

一、你的创业团队成员 了解微小企业的四类组成人员（业主或经理,即你本人、股东或合伙人、员工、企业顾问），理解业主或经理、股东或合伙 6

人、员工、企业顾问的各自职责，能制定简单的员工岗位职责书。

二、设计团队的组织结构 了解常见微小企业的组织结构及其设计步骤。完成练习28。

三、管理你的创业团队 了解制定岗位说明书的好处（员工将确切知道企业需要他们做什么工作；作为经理，你将用其衡量员工的工作绩效）,掌握岗位说明书的内容（岗位的名称；该岗位的工作说明，即这个岗位所从事的具体工作；该岗位的上、下级；该岗位员工所需要的素质和技能），能制定简单的员工岗位职责书。了解招聘员工应考虑的要点、提问的技巧，熟悉成功招聘的步骤。了解管理员工的方法。完成练习29。第五步 如何选择你的企业的法律形态？

一、企业的法律形态 识记微小企业最常见的四种法律形态（个体工商户、个人独资企业、合伙企业和有限责任公司）。

二、常见小企业法律形态的特点 了解不同的法律形态的业主数量和注册资本、成立条件、经营特征以及利润分配和债务责任。

三、选择合适的企业法律形态 7

了解选择企业法律形态时要考虑的因素：准备创办的企业 的规模、行业类型和发展前景、业主或投资者的数量、创业资金的多少、行业选择（技术密集型、资金密集型、特殊行业）。创业者的价值观念（倾向个人决策还是协商合作）、企业承担的义务和责任。掌握不同企业法律形态对企业经营发展的利弊影响。完成练习30。

第六步

如何利用法律保护你的企业并承担企业责任？

一、企业相关法律知识 理解法律将对企业产生约束和保护作用，依法办事是企业的责任。了解与新办企业直接有关的基本法律，重点掌握劳动合同法、公司法、合伙企业法、个体工商户管理条例等法律法规中的关键条款。

二、工商行政登记 理解新办企业进行工商登记的重要性（企业只有领取了营业执照，才可以开展各项法定的经营业务）。了解工商登记的一般流程及其需要注意的几个重要环节。

三、依法纳税 理解依法纳税是企业的义务，了解与企业和企业主有关的主要税种的名称（增值税、营业税、企业所得税、个人所得税、消费税、关税、城市维护建设税、教育费附加等）和特点，重点掌 8

握不同企业类型增值税、营业税、企业所得税、个人所得税的缴交比例并能演算。

四、尊重员工的合法权益 掌握尊重员工的合法权益四个方面的问题: 订立劳动合同 劳动保护和安全 劳动报酬 社会保险 完成练习31。

五、商业保险 了解商业保险的保险险种（资产保险和人身保险）。完成练习32。第七步 如何预测你的启动资金需求？

一、启动资金的类型 明确启动资金的类型（投资、流动资金），识记“固定资产”（价值较高、使用寿命较长的资产，如设备、房屋等）和“流动资金”（企业日常运转所需要支出的资金）的概念并能进行区分。

二、投资预测 掌握投资的三种类型（企业用地和建筑、设备和一次性费用），投资预测的注意事项。

三、流动资金预测 9

正确估算流动资金的一般支出项目（购买并储存原材料和成品、促销、工资、租金、保险和其他费用），流动资金预测的注意事项。完成练习33、34。第八步 如何制订你的利润计划？

一、制定销售价格 了解制定价格的两种方法、识记“成本加价法”（在成本价格上加一个利润百分比得出的销售价格）、“竞争价格法”（了解当地同类商品或服务的价格，以保证你的定价具有竞争力）的概念。了解成本的分类，重点掌握“固定成本”、“可变成本”、“折旧”的概念并能区分“不变成本”和“可变成本”，了解折旧是一种特殊成本（虽然不是企业的现金支出，但仍然是一种成本）理解成本和利润之间的关系。能计算单位产品的成本、计算折旧费、制定产品的销售价格。完成练习35、36。

二、预测销售收入 掌握预测销售收入的一般步骤： 列出你的企业推出的所有产品或产品系列，或所有服务项目； 预测第一年里每个月你期望销售的每项产品数量，它来自于你所做的市场调查； 10

为你计划销售的每项产品制定价格； 用销售价格乘以月销售量来计算每项产品的月销售额。完成练习37。

三、制定销售和成本计划 掌握制定销售和成本计划的一般步骤，理解创业故事（三十一）：销售和成本计划表中数据的来源。完成练习38、39。

四、制定现金流量计划 识记“现金流量计划”的概念（现金流计划显示每个月预 计会有多少现金流入和流出企业），理解制定现金流量计划的重要性（制定现金流量计划将帮助你的企业保持充足的动力，使你的企业在任何时候都不会出现现金短缺的危机），了解影响制定现金流量计划的因素（赊销、赊购、非现金费用等），明白创业故事（三十二）：现金流量计划表中的数据来源，能制定现金流量计划表并做一般性的分析。完成练习40、41。

五、融资渠道 了解大多数微小企业常见的几种融资途径（企业主自己的积蓄，从朋友或亲戚处借钱，从供货商处赊购，从银行或其他金融机构贷款，天使投资、风险投资）。

六、融资技巧 掌握向投资人、银行融资的技巧。11

重点掌握小额担保贷款的有关政策。完成练习42。

第九步

如何判断你的企业能否生存？

一、准备编制创业计划 理解创业计划对创业的重要性（判断你的创业项目有多大的成功机会，从而决定你是否应该创办这家企业）。

二、完成你的创业计划 掌握创业计划写作的内容（概要、企业构思、市场评估、企业组织、企业财务、附件）。完成练习43。

三、你可以开办企业吗 了解开办企业应考虑的因素（你有没有足够的时间和精力来承担企业的管理工作？你的企业是否赚钱？你是否有足够的资金来办企业？你有没有足够的责任心和能力？）完成练习44。第十步 如何开办你的企业？

一、了解企业的日常管理活动 营销管理，生产管理，财务管理，人力资源管理，制订企业未来的计划。

二、制订开办企业的行动计划 12

了解制定开办企业行动计划的内容（规定清楚有哪些工作要做，由谁来做，以及什么时候完成），如： 选择合适的营业地点，筹集并落实启动资金，办理企业登记注册手续，接通水电、电话，购买或租用机器设备，购买存货，招聘员工，办保险，宣传你的企业。

三、下一步做什么 不断学习，改善经营。参加IYB（改善你的企业）培训课程。完成练习45。13

**第三篇：SYB创业培训课程大纲**

《 SYB创业培训 》课程教学大纲

课程名称（英文）：SYB创业培训（Start Your Business）课程类型：全校性公共选修课 总 学 时：30 学 分：1.5 适用对象：大

三、大四年级

一、课程的性质、目的和任务

SYB课程是“创办和改善你的企业”(SIYB)系列培训教程的一个重要组成部分，由联合国国际劳工组织开发，为有愿望开办自己中小企业的人量身定制的培训项目。

当前，随着国内经济结构的调整，“大众创业，万众创业”成为中国经济的新引擎，自主创业也成为很多高校学生的发展方向。同时，国家采取多种措施鼓励个人创业，启动民间投资，帮助扶持微小企业发展，特别是对大学生，更是采取了小额贷款和税费减免等政策进行鼓励。因此，开设专门的创业培训课程帮助大家在亲身实践之前得到锻炼的机会，这就是SYB创业培训课程设置的目的。

SYB课堂训练采用高度创新的参与性互动培训方法，完全模拟创业实际过程，学生在不断丰富和完善自己的创业计划书的同时演绎自己的创业计划，强烈感受未来创业的真实世界，结业后即可按自己的创业计划书进行成功创业。

二、课程基本要求

严格按照SIYB项目技术要求，组织教学，为培训班配备专业教室，严格实行小班教学（国际标准U型教室）；多媒体互动教学、案例分析、模拟演练；课堂训练采用高度创新的参与性互动培训方法；完全模拟创业时机过程。学员们需密切配合老师的教学工作，上课气氛活跃，积极参与，竞相发言；课后认真完成SYB课程练习，并主动与老师探讨。

三、课程内容及学时分配

第一部分，创业意识培训，共计4学时

第一章，将你作为创业者来评价，2学时；

教学目的：了解什么是企业，创办企业所需的基本素质和要求，让学生衡量自己是否适合创办企业。

教学内容：什么是企业、企业经营循环过程、创办你的企业面临的挑战、从企业创办者的角度分析自己、增加你自己的创业能力、评价个人的财务状况。

第二章，为自己建立一个好的企业构思，2学时；

教学目的：了解如果适合创业，有没有具体的构思，如果没有，怎样去开发企业构思。教学内容：企业类型、微小企业的成功要素、如何挖掘出好的企业构思、验证你的企业构思、将你的企业构思形成创业计划。第二部分，创业计划培训，共计16学时

第三章，评估你的市场；2学时；

教学目的：有了好的企业构思后，如何评价企业有无市场、潜在顾客、竞争对手，以及确定市场营销计划并且预测销售量。

教学内容：了解你的顾客、了解你的竞争对手、制定市场营销计划、预测你的销售。第四章，企业的人员组织，2学时；

教学内容：了解你的企业应该怎样组织人员去生产。

第五章，选择一种企业法律形态，2学时； 教学目的：了解办企业必须合法，要选择一种法律形态。教学内容：企业的不同法律形态、各类企业法律形态的特点、选择合适的企业法律形态。第六章，法律环境和你的责任，2学时；

教学目的：了解企业要承担相关的法律责任，企业只有登记注册，才能受法律保护 教学内容：法律和责任、工商行政登记、依法纳税、尊重职工的权益、商业保险。第七章，预测启动资金需求，2学时；

教学目的：了解办企业需要启动资金，根据自己的企业规模、计算出需要的启动资金数额。

教学内容：启动资金的类型、投资（固定资产预测）、流动资金预测。第八章，制定利润计划，4学时；

教学目的：了解办企业必须盈利，了解什么是成本，怎样定价，如何赢利。

教学内容：制定销售价格、预测销售收入、制定销售和成本计划、制定现金流量计划、资金来源、申请企业贷款

第九章，判断你的企业能否生存，1学时；

教学内容：通过制定创业计划，判断企业能否生存下去。第十章，开办企业，1学时；

教学目的：了解企业创办起来后，需要做的管理工作 教学内容：企业日常管理。第三部分，实践训练，共计10学时

第十一章，SIYB游戏模块I，2学时； 第十二章，SIYB游戏模块II，2学时；

第十三章，大学生创业相关政策法规解读，2学时； 第十四章，指导创业计划书完成，4学时。

**第四篇：SYB创业培训大纲(大学生版)**

教学章节：第一步

教学目的：

1、了解企业的定义及企业经营循环过程；

2、微小型企业的类型及重要因素；

3、评估企业创办者的素质；

教学重点：让创业者学会将自己作为创业者来评价。教学难点：

1、让学员认识到评价自己的重要性；

2、让学员了解创办企业的好处和可能遇到的问题；

3、从哪些方面进行自我评价；

4、如何增强创业能力（分析弱项，针对性增强）； 教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、什么是企业

A、定义：以赢利为目的…….“盈、营”的区别。

B、描述企业经营循环过程：商品流和现金流

C、微小型企业的主要类型及重要因素

（1）、贸易企业：地段和外观好、销售方法好、商品范围宽、商品价格

合理、库存可靠、尊重顾客。

（2）、制造企业：有效组织生产、厂房布局合理、原材供应有效、生产

效率高、产品质量好、浪费现象少。

（3）、服务企业：服务及时、服务质量好、地点合适、顾客满意、对顾

客诚实、服务收费合理、售后服务可靠。

（4）、农林牧渔业：有效利用土地和资源、不过度使用地力水资源、出

售产品新鲜、降低种植和养殖成本。

做习题

一、阅读小故事一

D、创办企业的原因：钱、自身价值、生活方式

E、小组讨论--创业的好处、烦恼和困难 做习题二 F、强调参加SYB培训将会增加学员创办企业成功的可能性

2、企业创办者的特征和素质

A、成功和不成功的企业创办者的特征（动机）

B、通过测试分析能力和经验

C、讲述怎样估算有多少资金创办企业（创办企业+必要的家庭支出）阅读小故事

二、做习题3

3、增强企业创办者的能力

A、认识自己的优势和不足（知己知彼）

B、讲述在经营企业的过程中，“木桶原理”的重要性

课程总结

A、丰厚的创业回报是创业者的动机，但你一定要有基本素质和风险意识的贮备。B、成功创业者不但要有强烈的自主创业的愿望，更要具备必要的技能和物质条件。

教学章节：第二步

教学目的：

1、产生企业构思的重要性；

2、了解企业想法的的四大要素；

3、寻找企业机会—问题造就机会…….；

4、学会使用SWOT分析的方法来验证和初步建立自己的企业构思。教学重点：让创业者学会为自己建立一个好的企业构思。教学难点：

1、让学员认识到产生企业构思的重要性；

2、掌握产生企业想法的6种常用方法；

3、学会使用SWOT分析检验企业构思；

教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、案例分析；

4、头脑风暴；

5、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、产生企业构思的重要性（避免日后的失望和损失，方向性）

2、企业想法应当包括

A、销售什么产品或服务 B、向谁销售产品和服务

C、如何销售产品或服务

D、满足顾客那些需要 做习题五

3、如何寻找企业机会---产生企业想法

A、头脑风暴法：一般性、结构性、发散性

做习题六、七

B、调查居住地区的企业

C、调查环境：自然资源、居民的能力和技能、机构、工业、进出口替代品、出版物、商品展销会

D、利用问题：自己的问题、别人的问题 做习题10

E、利用互联网：B2B、B2C等网站。

F、讨论：当地的创办企业的机会（小组集思广益）做习题12

6、筛选企业想法

A、实地调研

B、通过P32顾客、竞争对手、资源和需求等问题来分析

C、使用SWOT分析检验企业构思

（1）、讲授什么是SWOT分析

（2）、SWOT分析的二个方面：内部、外部

（3）、分析结果的组合（SO、ST、WO、WT）

（4）、结合上述构思，进行SWOT分析联系 阅读三个斑竹的创业故事七、八 做练习15 D、注意环境影响评估

课程总结

A、不好的企业构思导致企业失败，出色的企业构思意味着企业的成功 B、将想法转变为实际的企业之前，要收集信息制定计划，评估企业能否生存

教学章节：第三步

教学目的：

1、会做对顾客和竞争对手的市场调查；

2、懂得市场营销的4P理论，并会制定自己的市场营销计划；

3、学会做市场销售预测，理解做好市场预测的重要性。教学重点：让创业者学会评估市场。

教学难点：

1、让学员认识到评估市场的重要性；

2、让学员会做对顾客和竞争对手的市场调查；

3、懂得市场营销的4P理论，并会制定自己的市场营销计划；

4、学会做市场销售预测，理解做好市场预测的重要性。

教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、案例分析；

4、头脑风暴；

5、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、了解市场和市场营销的基本概念

2、了解你的顾客

A、顾客在哪里

B、了解顾客的意义

C、了解顾客的相关信息、以及收集信息的方法 阅读三个斑竹的创业故事九、十 做练习16、17

3、了解竞争对手

A、了解竞争对手的意义

B、了解竞争对手的有关信息 阅读三个斑竹的创业故事十一

做习题18

4、制定市场营销计划

A、强调市场营销以及制定市场营销计划对取得预期销售目标的重要性

B、讲授4P方法（以产品为导向）

阅读三个斑竹的创业故事十二、十三、十四、十五

做习题19、20、21、22

C、4C以消费者需求为导向：即消费者(Consumer)、成本(Cost)、便利(Convenience)和沟通(Communication)

D、用4P方法讲述市场营销计划

阅读三个斑竹的创业故事十六 做练习23 E、确定企业创办者打算创办的企业的独特卖点，附加值

5、预测销售

A、讲授仔细估算销售额的重要性

B、如何预测销售额（抽样调查、实地测试、订单预测、同行对比）C、结合自己企业的地点、季节等分析 阅读三个斑竹的创业故事十七

做习题24、25、26、27（100元48小时）

课程总结

A、企业要想成功，就必须有顾客

B、要使企业成功，就要了解自己、顾客和竞争对手

C、制定合理的销售计划

教学章节：第四步

教学目的：

1、了解微小企业的主要成员和组织结构

2、学习制定岗位职责、熟悉招聘流程 教学重点：让创业者学会组织企业人员。

教学难点：

1、如何“选、用、育、留”合作伙伴和人才；

2、如何建立有效地组织机构；

3、如何管理团队；

教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、角色扮演；

4、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、讲授合理组织企业人员的重要性

2、一般微小企业的人员组成---业主本人

A、职责：开发创意、制定目标和行动计划；组织和调动员工实施行动计划；确保计划的执行，使企业达到预期的目标

B、评估自己能力，自知之明、量力而为

C、柳传志：建班子、定战略、带队伍；

D、不想当将军的士兵不是好士兵，一个当不好士兵的将军一定不是好将军，不一定做大，一定要做好

E、寻求人、财、物之间三者的平衡，小公司的战略：生存下来，挣钱。

3、一般微小企业的人员组成---企业合伙人

A、利弊分析：互补、分工（明确）、协作

B、注意事项：透明、诚恳、书面协议

C、《西游记》的故事：不拘一格降人才

4、一般微小企业的人员组成---员工

A、酒店服务员和许三多（责任感）

B、雇佣合适员工考虑的问题

C、明确工作岗位、工作职责

D、员工的权益

E、优惠政策（聘用下岗失业人员、应届毕业生等）

5、一般微小企业的人员组成---企业顾问

A、咨询企业顾问的意义（有不懂的方面）

B、咨询企业顾问的方法

C、SIYB提供的咨询：企业诊室、改善企业小组、个人咨询

6、建立有效地组织机构 A、微小企业常见的组织结构 B、如何设计你的企业组织结构

7、建立有效地管理机制 A、明确岗位职责

B、招聘合适的员工（游戏模拟）C、管理你的员工 D、寻找你的企业顾问

课程总结

A、团队是创业成功的基石

B、有效率的企业要组织严谨

教学章节：第五步

教学目的：

1、知道选择企业法律形态的重要性；

2、不同企业法律形态及其特点；

3、选择合适的企业法律形态。

教学重点：让创业者学会选择适合的企业法律形态。

教学难点：

1、让学员认识到选择适合的企业法律形态的重要性；

2、让学员了解不同企业法律形态及其特点；

3、让学员学会如何选择合适的企业法律形态。教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、微小型企业常见法律形态：个体工商户、个人独资、合伙企业（有限合伙、无限合伙）、有限公司

2、不同的法律形态对企业的影响

3、各类企业法律形态的特点

A、“人合”还是“资合”

B、业主数量和注册资本

C、成立条件

D、经营特点

E、利润分配和债务责任

4、选择合适的企业法律形态

A、考虑的主要因素

B、利弊分析 课程总结

A、重视选择合适的企业法律形态 B、根据实际情况，选择企业法律形态

教学章节：第六步

教学目的：

1、了解微小型企业应该担负起的法律责任；

2、知道办企业必须依法登记注册，必须依法纳税；

3、掌握企业注册、纳税以及劳动合同等具体内容。教学重点：让创业者明白企业应该负担的法律责任。

教学难点：

1、让学员认识到企业负担的法律责任的重要性；

2、让学员了解主要有哪些法律责任；

3、让学员学会如何承担法律责任。

教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；3练习；

4、头脑风暴法。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、讲授企业负担的法律责任的重要性和必要性

2、企业的法律和责任（法律和条例）

A、企业法

B、民法通则

C、合同法

D、劳动法

3、工商行政登记

A、必要性（法律规定，领取许可证）

B、如何登记（行政服务中心）

C、注意事项（经营范围、期限）

4、依法纳税

A、主要税种：流转税、所得税、附加

B、小规模纳税人

C、纳税比例：调整（以当地政府相关部门为准）

5、尊重职工的权益

A、订立劳动合同

B、劳动保障和安全

C、劳动报酬

D、社会保险

6、商业保险（必要性、注意条款）

A、资产保险

B、人身保险

C、注意保险范围和免责条款

7、其他

A、注册商标、专利、专有技术等（知识产权局）课程总结

A、重视企业法律责任 B、根据实际情况，协调责任

教学章节：第七步

教学目的：

1、让学员认识预测启动资金需求的重要性；

2、懂得创办企业所需的固定资产（投资）与流动资金；

3、通过本步的学习，要估算出创办企业所需的资金量。教学重点：让创业者学会预测启动资金需求。

教学难点：

1、让学员认识到预测启动资金需求的重要性；

2、让学员了解启动资金的类型；

3、让学员学会如何预测启动资金。教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、讲授企业预测启动资金需求的重要性和必要性

2、启动资金的类型

A、投资（固定资产）：价值高、寿命长，降到最低限度

B、流动资金：料、工、费

3、投资（固定资产）预测

A、企业用地和建筑、装修改造（建、买、租、家）（成本控制）B、设备

C、开办费（注册登记费、调查、咨询、培训、技术资料等）

4、流动资金预测

A、原材料和成品储存（3—6个月）

B、促销：条幅、鞭炮、气门、乐队、宣传资料等

C、工资（3个月）

D、租金：多长时间付一次

E、保险（一般都是支付一年）

F、水电费、网络费、交通费

G、其他费用（不可预见、想不到）阅读三个斑竹的创业故事二十五、二十六 做习题33、34 课程总结

A、重视预测启动资金需求

B、合理预测启动资金需求（不能过于乐观）

教学章节：第八步

教学目的：

1、让学员认识企业成败的关键是盈利；

2、赢利的关键是核算成本和制定价格；

3、现金流量对企业正常运转及赢利的重要性；

4、能制定自己的企业赢利计划（收入与成本）与现金流量计划；

5、掌握常见的融资渠道和融资技巧。

教学重点：让创业者学会制定利润计划。

教学难点：

1、让学员认识制定利润计划的重要性；

2、让学员了解制定销售价格方法；

3、让学员学会预测销售收入

4、让学员学会制定销售和成本计划

5、让学员学会制定现金流量计划

6、让学员学会分析资金来源。

教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、案例分析；

4、练习；

5、头脑风暴法。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、讲授制定利润计划的重要性和必要性

2、制定销售计划

A、成本加价法（成本构成：可变成本、固定成本、折旧）

B、竞争比较价格：适应市场，没有定价权（农牧业、养殖业等）

C、实际上多采用的定价法（根据市场调查、实际情况）

阅读三个斑竹的创业故事二十七、二十八、二十九 做习题35、36

D、竞争对手的反应

3、预测销售收入

A、价格 x 销售量 = 销售收入

B、预测的依据（季节、销售周期、节假日等）

C、原则（不要太乐观、要求实际、突发事件等）

三个斑竹的创业故事三十 做习题37

4、制定销售和成本计划

A、利润 =销售净收入-成本总支出

阅读三个斑竹的创业故事三十一

5、制定现金流量计划

A、现金流的重要性（好比人体的血液）

B、会计准则：权责发生制、收付实现制

C、可支配现金-现金总支出 =月底现金；本月底 = 下月初

阅读三个斑竹的创业故事三十二

D、现金流量计划与销售和成本计划的不同

6、资金来源

A、资金来源渠道（头脑风暴：合伙、储蓄、风投、租赁、优惠政策、股权融资等）

B、从朋友或亲戚借钱

C、从供货商处赊销

D、从银行或金融机构贷款（创业计划书、申请表、抵押）（联合担保、地方性银行、扶持性贷款）

7、申请企业贷款

A、头脑风暴法：银行放贷款考虑的因素（风险、信用、政策）

B、申请贷款的准备（各种资料等）

C、申请被拒绝的原因 课程总结

A、制定利润计划作用

B、成本 → 价格 → 销售收入 → 利润

教学章节：第九步

教学目的：

1、知道怎样把前面各步中收集到的信息构成企业计划；

2、能够评估自己的管理知识和做出创办企业的决定；

3、知道怎样评估其企业计划是否可行；

4、能够计划出完成其企业计划需要开展的活动。（行动计划）。教学重点：让创业者学会判断企业能否生存。

教学难点：

1、让学员认识判断企业能否生存的重要性；

2、完成创业计划；

3、判断是否可以开办企业；

4、制定开办企业的行动计划

教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、讲授判断企业能否生存的重要性和必要性（有的企业开业不久就停业）

2、完成创业计划书（五个结构，十项内容）

A、概要（企业、创业者）

B、企业构思（产品、服务、顾客）C、市场评估（SWOT、4P）

D、企业组织（法律形态、组织结构、员工和自己的职责）

E、企业财务（启动资金、销售、成本、利润、现金流）

3、可以开办企业吗

A、有决心和能力创办企业吗（是一时的冲动还是认真考虑，时间精力）

B、企业能否盈利（销售量、价格、成本等）

C、有没有足够的资金来办企业（开源节流）

D、请人帮审核创业计划（避免时间、金钱和精力浪费；反复审阅修改）

4、制定开办企业的创业计划

A、计划最终满意，就不能停留在纸上

B、制定行动计划

C、哪些工作要做、由谁做、什么时候完成 课程总结

A、重视判断企业能否生存

B、信息 → 决定 → 评估 → 行动

C、其他风险，不可抗力等

教学章节：第十步

教学目的：

1、给创业者既要“点火”又要“泼水”，消除思想认识的误区，树立正取的成功理念；

2、知道一个优秀的业主必须要做好企业的哪些日常工作。

3、明确要经营好一个企业，业主须不断提高企管能力、改善经营。教学重点：让创业者学会为开办企业充分准备。

教学难点：

1、让学员认识为开办企业充分准备的重要性；

2、了解企业的日常工作；

3、不断提高企业管理能力、改善经营。教学方法：

1、课程讲授；

2、讨论；

3、练习。教学工具：

1、活页挂纸；

2、记号笔；

3、白板。教学内容与过程：

1、讲授为开办企业充分准备的重要性和必要性（企业一旦运转，每天工作繁重）

2、企业的日常工作

A、监督管理员工（选择、培训、管理、安全）

B、采购存货、原材料或服务（性能、价格、质量）

C、生产管理（品质控制）

D、为顾客服务（广告、宣传等）

E、掌握和控制成本

F、制定价格

G、业务记录

H、组织办公室的工作

3、下一步做什么

A、《创办你的企业》课程是奠定基础

B、必须不断学习改善经营

C、ILO的后续培训 课程总结

A、企业的日常业务 B、业主要做的八个方面日常工作 C、企业的长远发展

**第五篇：农村劳动力创业培训工作总结**

就业利民 创业富民 ——扎实推进农村劳动力创业培训工作

近年来，市委、市政府高度重视就业创业培训工作，认真贯彻党的十七大、十八大提出的，“政府鼓励创业，促进创业带动就业”，“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”的总体要求，以促进就业和鼓励劳动者自主创业、自谋职业为目标，以加快实现城乡一体化为抓手，通过构建城乡一体创业培训平台，建立促进创业培训工作长效机制，扎实推进农村劳动力就业创业培训工作，推动了我市经济社会全面、协调、可持续发展。2024年至今我市共组织创业培训

\*\*人，其中农村劳动力创业培训\*\*\*人，创业项目涵盖了，加盟店、纺织加工企业、种养植生态园、汽车美容装潢店、广告公司等农业、加工业、服务业等众多领域，实体，创业成功率达68％以上，创造了\*\*个就业岗位，实现了农民就近就地就业，推动了农村经济快速增长。我们的主要做法是：

一、坚持“三个结合”，多措并举引导农民创业。

1、坚持加强组织领导与加大宣传引导相结合。一方面，强化行政推动。我市高度重视创业培训工作，下发了《关于开展创业培训工作的实施意见》（澄政办发[2024]38号）和《关于成立市创业培训工作协调小组和创业培训工作专家志愿团的通知》（澄政办发[2024]49号），明确了我市“五年一万” 1 的创业培训总目标和具体实施措施，专门成立由分管市长为组长，市各有关职能部门为成员的市创业培训工作协调小组，协调小组办公室设在市劳动保障局，具体负责全市创业培训工作的组织实施。积极指导各镇（街道、办事处）建立相应就业创业工作机构，完善培训网络，在全市建立起以市职业培训指导中心为龙头，各镇（街道、办事处）劳动保障所、成人教育中心校为主体，覆盖城乡的就业创业培训平台。另一方面，强化宣传促动。组织开展了“创业之星评选”、“创业项目展示”、“江阴市创业论坛”等活动，激发广大劳动者尤其是广大农民的创业热情。

2、坚持促进自主创业与鼓励就近就业相结合。一方面，鼓励农民就地创业。将扶持农民创业作为实施创业带动就业战略的重要组成部分，另一方面，鼓励创业者及没有成熟创业项目和创业能力的农村劳动者就地就近就业。

3、坚持鼓励农民发展现代农业创业与发展非农产业创业相结合。一方面，鼓励农民发展现代农业实现创业。结合各镇、街道产业结构特点，引导农民从事花卉苗木、生态养殖、特色种植等高效规模农业，形成璜土葡萄、顾山水蜜桃、云亭草莓等中小产业链。另一方面，支持农民发展非农产业实现创业。从发展无污染、无噪音、耗能少的家庭企业入手，通过户帮户、村带村，形成一批农村家庭工业特色村。

二、实施“三个优化”，加强培训促进农民创业。2

1、优化目标管理体系。制订“五年一万”的创业培训总目标，年初，将目标任务进行层层分解，下达到各乡镇（街道、办事处），明确责任单位和责任人，并将目标任务作为各镇（街道、办事处）考核的重要依据，为圆满完成目标任务提供了有力保障。

2、优化创业培训渠道。充分利用全社会各方面的力量，多渠道、多形式开展创业培训。一是发挥部门职能促创业培训。积极发挥劳动保障系统自身职能，利用各镇（街道、办事处）劳动保障专管员和各社区劳动保障就业援助员深入基层加强管理，对农村劳动力和外来农村劳动力进行摸底调查，掌握具备培训条件人员的数量、技能状况、创业意愿等情况，及时组织培训。二是实施专项计划促创业培训。我们会同市妇联、残联、团市委等有关部门，专题研究创业培训专项实施计划，并形成一致共识，实施“4个100”创业培训专项计划，即培训“百名巾帼创业人才”、“百名青年创业人才”、“百名残疾人创业人才”和“百名退伍军人创业人才”专项计划。三是发挥工商部门职能促创业培训。个体私营企业主是创业活动最频繁的一个群体，也是创业失败率比较高的一个群体。我们会同工商部门在各镇、街道新登记注册的个体私营企业主中开展创业培训宣传，组织创业培训工商联动班，提升个私业主的创业能力，提高创业成功率。

3、优化创业培训优惠政策。为进一步加大创业带动就 3

业扶持力度，营造良好的政策化境，激发全社会创业热情，加强创业培训扶持力度，将创业培训补贴提到成功创业2024元/人，进一步规范培训经费申报和审批等制度，有力促进了我市创业培训工作的深入开展。

三、突出“三个注重”，确保创业培训实效。

1、注重培训对象。围绕农村基层党员干部、外出务工能人员、个体私营业主、新成长劳动力、规模种养植（殖）户5类重点施训对象，建立适合各类创业群体、涵盖不同创业层次的培训内容体系，形成激发创业冲动、创办创业实体、发展创业企业的全新培训格局。

2、注重培训内容。结合农村劳动力的自身特点、农民知识文化结构、思想阅历等个体特征，通过正反案例分析、创业模拟实训等形式，让创业农民看得懂、学得会。组织精干力量，精心制作创业典型、创业政策宣传培训光盘，面向所有创业培训机构推广使用，增强创业培训实效。加强项目选择、资金筹集、创业选址、成功开业、政策运用、生产经营、企业管理、扩大规模等内容的培训，提高创业农民熟悉市场、顺应市场、驾驭市场的能力，提高创业成功率和创业稳定率。

3、注重培训形式。全面实施创业培训进乡镇，将创业培训重心下移，让创业农民就近就地接受创业培训。开展针对性的创业培训和个性化的创业指导，使创业培训更好地与 4

农民创业实际紧密结合。采取“走出去”，“请进来”的办法，带领学员到成功创业的企业进行实地考察，请成功创业人士，走进教室，现身说法，传授创业经验，加强培训学员与社会的接触，开阔视野，增加胆识。完善后续跟踪服务，成立了由劳动保障、工商、税务、卫生、城管、经贸、银行等部门相关负责人组成的创业培训专家志愿团，在开展创业培训过程中，及时组织创业培训专家志愿团指导学员解决开业过程中遇到的困难和问题，指导学员进行市场调查，完善创业计划书，不断完善创业培训学员档案，建立有效的跟踪管理制度，了解学员创业进展及经营情况，提供有效的后续扶持服务，确保了创业成功率。

四、通过“三种渠道”，营造创业良好氛围。开展创业培训需要一个良好的社会舆论环境。我们不断注重加强创业培训宣传，利用报纸、电视、网络等多种渠道，积极宣传创业培训方针政策、发布培训信息，让越来越多的劳动者，了解创业、认识创业，增强创业的信心和能力，在全社会形成了促进创业培训的良好氛围。5

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！