# 互联网在线教育团队—新媒体运营培训,创始人介绍,创业经历介绍（5篇）

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-02-13

*第一篇：互联网在线教育团队—新媒体运营培训,创始人介绍,创业经历介绍大家好，我是张君，暖石网创始人。今天和大家分享一下暖石网的由来和创业历程，就权当是张君和暖石网发给你的简历吧。重新介绍一下自己（哈哈，真的有介绍欲）。张君，男，北京人，已...*

**第一篇：互联网在线教育团队—新媒体运营培训,创始人介绍,创业经历介绍**

大家好，我是张君，暖石网创始人。今天和大家分享一下暖石网的由来和创业历程，就权当是张君和暖石网发给你的简历吧。

重新介绍一下自己（哈哈，真的有介绍欲）。张君，男，北京人，已经过了而立之年，31了。多说点让你更清楚的认识我。我从小到大学习都是中下游里的中下游。我运气不错，总算考进了北京倒数名列前茅的大学，拿到一张本科毕业证。毕业后我非常迷茫，到处赶场去参加招聘会，我的学校背景没有任何竞争力，没有一家公司愿意录用我。我面试过房产中介、保险、图书管理员，甚至还面试了群众演员。说远了，总之我这样的毕业生闭眼一抓一大把。在大学毕业那年，我万万没想到自己会创业，更没想过自己会做教育、当老师。说说工作经历，21岁大学毕业，第一份工作最终做了广告公司的电话销售，一年半打了15000个电话，打到吐。当时我觉得我打完了这辈子所有的电话；23岁开始做网络口碑广告公司做项目经理，25岁创新工场投资的公司多贝网做市场总监，28.5岁创业当CEO。2025年刚创业那时候，月薪1k，现在翻100倍起。当然，鬼才相信这一路走过来顺风顺水，在进步的过程中遇到过很多问题，还好问题都被逐个解决了。

说回正题，暖石网的由来

特别简单，因为我毕业后除了电话销售的工作经历，一直在做市场推广的工作。这里有明确一下概念，市场推广不是销售，也不是单纯去找别人寻求合作，市场推广工作是帮助产品获取用户关注的。正是因为做市场工作做了差不多8年，所以对这个行业非常了解。中国市场推广的现状集中在2个大问题上。一个是刷数据的事情很严重。第二个是大多数公司都不懂的如何帮助自己的产品带来有效流量（有效流量指的是会购买产品、分享产品、使用产品的目标用户）。所以我就想把自己的知识讲出来，既能提供有用的知识，顺便还能挣钱，于是暖石网就诞生了。当然，随着产品的不断迭代发展，也随着我个人知识的增长，对教育理解的变化，暖石网已经从2025年注重“技术”的学习，进化到注重“个人思考能力和做事方法”的学习。暖石创业这两年事实上发生了翻天覆地的变化。暖石的创业经历

先总结。目前网站运营快3年了，做的是互联网市场和运营的系统知识教学，帮助转行者、高校毕业生顺利入职互联网市场、运营岗位，并在岗位中持续提升能力，升职加薪。目前在暖石学习的同学将近1万人。我们的课程从最最最初的26课时，更新到现在700+课时（事实上课程应该更新超过1000课时了，因为我们一直在迭代更新课程，所有很多过时的课程被我们删掉了），产品的特点是有1v1老师的作业指导和问答服务，因为我们一直认为，仅仅学习视频课程，是不能达到学习目标的，一定需要动手练习，才能发展自身的不足。虽然1v1批改这事儿很苦逼，但是我们一直坚持在做。

公司发展到今天，如果用4个字总结一下我的状态，就是：如履薄冰。创业真的不是一件简单的事情，用户的需求在变化，用户的身份在变化，产品需要不断调整和验证，需要有办法获取流量，需要盈利让自己活下去，需要规避各种各样的风险，需要处理好团队关系，任何一个地方出问题都能让一个年轻的业务夭折。我把所有经验打包整合，最需要总结的地方有2个，一个是业务跃升发展的关键点，一个是我个人对于教育的理解的变化。因为创始人对教育的理解直接影响到了业务发展的方向你懂的，所以今天聊暖石的创业经历，不按照时间来划分，按照业务的成长和我对教育的理解来划分。我会分成4个阶段来跟大家聊。这个总结不仅是对关注暖石成长阶段的总结，也是我个人的工作总结吧。

创业第一阶段：为了活下来而努力 时间：2025年1月到4月这个时间段

这个阶段我是创业纯小白。可以说我既没有足够的能力，也没有足够的眼界去思考“战略”问题，也就是公司从哪来到哪去的问题。我更多的精力放在在执行端，公司除了开发，每个岗位的员工都是我。我有无数多需要处理的工作细节，我巨想有分身。我需要做的事情有：画产品图、做课程PPT、讲课、做推广，做用户的1v1用户调查、做运营、批改作业，还有公司一堆杂事都需要做。所以执行这两个字是这个阶段的关键词，正是因为做了大量的工作，做了大量的执行工作，所以相应的回报是收到了关于产品的、用户课程的、关于市场的众多反馈，这些反馈非常有效地指引了工作的前进方向，避免在一开始就因为脑补而受到挫败，你要知道遇到困难就会自我怀疑导致产品失败。所以关于业务的成长，这个阶段的重点就是执行，把事情先做起来。

关于对教育的理解，我当时只知道一件事情：由于我做了8年的市场工作，在传统广告公司、网络口碑公司、互联网公司都干过。所以我非常清楚做市场工作的陋习，就是刷数据。而且这件事情是大部分公司都在做。导致的结果是，一说做市场工作的，给人感觉就是做所谓“创意”的，是忽悠系列的。事实上做市场工作是非常科学的工作。要想帮助产品获取用户的帮助，不仅需要了解用户，有针对性的制作内容和选择渠道，还需要通过无数次有理有据的数据反馈并且不断地优化工作，才可能真正给公司带来价值。所以做市场工作，需要关注的是有价值的流量，因为公司要的是真实的订单转化。相应的，对于每个个人来说，可以证明自己工作绩效的人，才可以不断地升职加薪。所以 当时我对教育的理解是：要做有效的工作，不做骗人的事情。所以我对教育的最初理解，是对教育内容质量的理解。于是把我对教育的理解映射到执行，就是不断地制作好课程，批改好用户的作业 创业第二阶段：根据用户反馈来迭代

时间：2025年5月到11月这个时间段

最不会变的事情，就是变化本身。在运营业务的过程中，无数个用户反馈在每天刷新我的认知，包括用户的身份、包括用户的需求、包括课程更新的方向，都是由用户反馈来推动。反馈避免了脑补，避免在错误的道路上越走越远。事实上我个人也在用户反馈中和产品、课程的迭代中，不断总结自己的知识，教学是自我学习的最好方式，这也是我个人快速进步的好时机。所以创业第二阶段的业务成长关键词是：反馈。在这个阶段不仅仅是闷头做产品、做内容，而是反馈与执行并重。我也正是在执行和反馈的过程中，体会到了精益创业的好处。关于对教育的理解，那时候我写了一篇文章，说的是暖石网这个教学产品就像是自助餐厅，知识都在这里，想吃多少就可以吃多少。在今天来看，我自己说的这个话，对教育的理解事实上是偏主观的。我认为我把知识讲好就行了，对于用户来说，能者多学。这样的做法，仍然把对教育的理解聚焦在内容质量的层面上。内容质量本身我也有比较大的提升，我把知识从具体的技能串在一起，把知识整理成了系统的做事方法。总之，对教育的理解仍然是内容质量层面的理解。创业第三阶段：把技能和职业发展结合到一起

时间：2025年11月到2025年11月这个时间段

在这个阶段关于业务提升的关键点是：我们开始把技能学习和职业发展结合到一起，让用户、让我们自己看到了学习可以带来的实实在在的结果。之所以更新职业发展的课程，其实也是用户反馈的功劳。因为有用户在提相关的问题，所以我就尝试讲了一些职业发展的课程。然后奇妙的化学反应就发生了。开始有同学通过学习职业发展和技能的课程，找到了工作。不少同学来问我们的地址，要给我们邮寄好吃的。有同学说他在3线城市，没机会没人脉，今天找到了新媒体运营的工作，转行成功了，月薪不多5k，但是对他来说是翻天覆地的变化。他认为自己开始思考问题了，他看得到自己的进步。还有的同学曾经是修铁路的、高速收费口的、化学女硕士的，各种人都有，这些人都通过自己的努力获得了全新的职业发展机会。

关于对教育的理解，也在随着课程的更新和用户的反馈而更新。做职业发展的课程，我太擅长这事儿了，因为我自己就是亲历者。我经历过所有的迷茫和所有的努力。我真的很幸运，因为我靠碰运气选对了行业和职位。问题是，很多人没有选好自己的行业。一个人做职业方向决定最重要的时间就是最初选择行业和职位，但是很不巧，这个时间点刚好是一个人最无知的时候。我们的课程帮助超多人改变了人生轨迹。所以 当时我对教育的理解是：做教育需要帮别人改变自己的人生。这是我对教育理解的跃升，因为我不再从技能这个局部的部分来思考问题了，我在追溯学习技能的目的，我把技能学习贯穿到了职业发展的全部过程。

创业第四阶段：解决用户就业问题，帮助用户学会思考问题

时间：2025年12月—至今，差不多是最近一年这个时间段。

在通过上千个同学的学习和达到学习目标的观察中。我发现一个问题，仅仅学习职业发展的课程和技能课程，仍然有同学不能达到学习目标。核心问题是，这些学生没有掌握自我思考的方式，所以职业和技能课程的生搬硬套，并不一定能让学习者达到学习目标。所以在2025年3月，我们上线了开启心智的课程。我们也正在把学习细分成不同的学习阶段，让学习者从建立系统的思维方式开始学起。这样才是真正做到授人以渔，而不是授人以鱼。这是业务调整新的关键点。针对这个调整，我们不仅在更新、准备更新更多的课程和练习，还在积极调整学习阶段和学习计划。目标就是从“根儿上”解决个人学习的问题，从思维，到技能。

也是在这个时间点，我后知后觉的看到了一本超级好看的书，叫做《教育的目的》，是怀海特这个大神写的。书中提到做好教育有4个非常关键的因素，分别是：①教师的天赋 ②学生的智力类型 ③他们对生活的期望 ④学校外部所赋予的机会。说的太好了。得到好的教育从来都不是单方面努力的事情，而是一个综合结果。现在我对教育的理解是：教育是帮助别人自己掌握思考和进步的方式。刚刚提到的做好教育的4个关键点，每一个点，我们都可以做一些努力。我作为一个老师，自己需要持续进步，这是教师的天赋；我们可以通过教学开启学生的心智，让学生持续进步；我们可以教会学生如何设定个人目标和调整个人目标，让学生对未来有期望，让学生学会把期望具象化；我们可以提供更多练习和提问的机会，这是学校外部赋予的机会。在今天，我对教育的理解是，教育就是帮助学生获得个人思考和进步的能力。学习的第一目标不是知识本身，而是学会获取知识的方法。

一总结，就总结了4000字。谢谢你看到这里。以上提到的，是不到3岁的暖石所经历的发展阶段。暖石团队没有什么明星光环，今天和大家聊的也不是什么一夜暴富的故事。今天和大家分享的，是一个团队慢慢成长的过程和领悟，是欣然面对困难、解决困难的团队的发展阶段总结。

还是有必要说说今天的就业现状，我要客观的说一下为什么这个互联网市场、运营岗位有发展潜力。因为我们的社会进程，正在从工业社会进化到互联网社会，各个生意都插线联网，这是生意模式的进化。所以你看到新华书店可以放2万本书，亚马逊能放2025万本，这是生意模式的竞争。传统企业面临转型，新的互联网公司雨后春笋般涌现，所以每个人都有必要跟上由于社会发展带来的岗位需求变化，跟不上就会被淘汰。但是很显然，很多人没有意识到这一点，意识到的时候就晚了。不是各位最终是不是成为暖石的会员，对于个人发展这件事情，好好想清楚总是好的，因为关系到自己未来几十年的收入和发展、自己和家人的幸福的。

最后想说说我的希望。随着暖石的学员越来越多，课程不断迭代。我们讲的不仅仅是课程，更是做事情的思路和方法，我们传递的是价值观和自我思考的方式。我今天想，如果我们的学员，每一个人都在用正确的价值观，做有效的事情，这些人里，又有很多人未来会自己创业，那么中国出现的就不仅仅是一家能帮助到人的公司，而是N多家，或许我们做这个教学产品，能影响到中国经济的1%呢（数据我脑补的），到那天我们每个人都为祖国牛逼而自豪，我们参与了创造未来。听起来拔得有点儿高是吧？但是我确实是这么想的。我是真他妈听不惯外国人说中国假冒伪劣看不上中国人，还有就是自己人看不起自己人。能打嘴炮的人太多了，能干点实事的人太少了。我特喜欢姜文的电影《让子弹飞》，我要站着，还把钱给挣了。张君 暖石网CEO

**第二篇：某互联网公司和创始人介绍**

某网络技术有限责任公司由资深域名投资人某互联网大佬创办，经市工商局批准，注册资金\*\*\*万，立足本地，面向全国，是中国领先的互联网基础服务提供商,由一批拥有多年专业经验的网络精英组成。技术精堪，经验丰富，诚信经营，为企业及站长提供高水平、人性化的一站式服务。

某网络技术有限责任公司，是一家专注互联网信息化一站式服务商，业务范围包括：网站建设、网站推广、网站托管、域名注册服务、400电话；主机服务、数据库、电子邮箱服务、互联网技术开发、转让、咨询及服务、互联网广告代理及发布、软件开发及应用；电子商务服务等。

公司的高速发展，年某月，公司成为360搜索推广营销服务中心。2025年10月，公司成为中国品牌影响力提升计划、CCTV《影响力对话》栏目组合作伙伴以及推荐企业。技术精湛、经验丰富、诚信经营是我们公司的基石，我们相信，通过我们的专业水平和不懈努力，一定能够实现与站长、企业的互利共赢！

某互联网大佬简介：\*\*年出生于某地一个小山村，初中毕业后辍学，打过零工、做过保安、业务员、个体户、摆过地摊、办过洗衣粉加工。2025年开始接触互联网，学习电脑知识。2025年加盟知名IDC公司成为本市第一个IDC服务代理商。2025年成立第一家自主开通域名主机平台，2025年开始扩展海外域名主机业务；2025年初整合成立某网络公司，率先打造从策划、设计、运维、推广、域名、主机互联网一站式服务。

**第三篇：创业团队介绍**

1.3 企业文化公司的企业文化主要体现在两个方面:

对内：公司秉承以人为本的原则，给员工营造一个舒适，自然的工作环境。我们认为没有平凡的员工，只有无能平庸的管理者，因此，我们制定一套相对宽松、人性化的管理模式，尊重员工，并鼓励员工创新，参与企业管理，使员工认识到个人前途与企业发展是紧密相连的，并配置各种用于科研和技术创新的设施，全面提升员工的综合能力水平。我们的管理理念是“放而不肆，松而不懈”。

对外：呼吁社会关注公益事业，并每年都会在销售额的1%与盈利的5%中取较大值捐给中国癌症基金会，为癌症事业做出一个医药类企业做出应有的贡献。向社会提供优质产品，向患者表达我们的爱心，间接实现对消费者负责。公司产品原料为桦树皮，我公司将大力配合原料采购地政府的环境保护的方针及政策，并以保护环境为己任。

1.4 团队介绍

用思维构筑梦想，用行动点亮希望，我们团队是聪明诚智，雄才伟略之大者。管理学院市场营销07级白思同学是专业知识很强的营销人才，她能获知识于凡品，结精髓于实际，是其聪也；化工学院制药07级宋霜同学是市场方面的人才，他能观网络于大体，察信息于秋毫，是其明也；管理学院工商管理07级吴晓艳同学曾参加过国际GRP比赛并于期间任团队管理者，是该项目人事负责人，她能结纯朴于本色，交友人于四方，是其诚也；经济学院会计07级张怀宇同学是该项目会计，专业知识过硬，曾利用假期时间在企业进行实习，具有一定的实践经验，做事认真负责，他能呈数据于跃然，现事物于透彻，是其智也；化工学院制药07级刘江锋同学是该项目生产负责人，他细心、随和，用强烈的责任感扩展专业知识、用敏锐的洞察力掌握核心技术，是其雄才也；化工学院制药07级陈孝军同学曾在大学校勤工助学管理中心市场部任副主任，是该项目主要负责人，他言有形，物有格，心有真知灼见，工作一丝不苟，责任不移，宠辱不惊，是其伟略也。不管何时，我们都在贡献着汗水，贡献着智慧，我们团队聪明诚智，雄才伟略，微尘也能凝聚成浩然之力。“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”，一个团队，一双翼，我们比谁都飞得更高；一个团队，一张帆，我们比谁都航得更远。

**第四篇：创业大赛团队介绍**

团队介绍

团队名称：九维创新团队 参赛口号：科技，改变未来！

项目介绍：乐康智能体育器械有限公司是一家集研发、生产、销售于一体的高科技企业，主要以体育数字技术、智能体育器械、高端体育仪器为主导产业。我们不仅拥有良好的技术支持和规范的管理制度，我们更坚信“科技是体育事业的新动力！”

指导教师：肖楠（长期负责机械系科研创新工作，对专利研发和技术指导工作有丰富的经验）

组员及分工：

王岚波:团队负责人，主要负责团队整体工作 李亚洲：技术负责人，负责研发工作 王龙飞:销售负责人，负责外联等工作

团队合作理念：

我们致力成为一支一流的体育器械供应团队； 我们崇尚创新、高效、协同的工作方式；

我们追求品质与卓越，渴望让顾客感受到智能体育的无穷魅力； 我们以“顾客至上，贴心服务”为宗旨。我们一直在这里。

**第五篇：创业培训介绍**

为鼓励和引导有创业意愿人员创业，促进通过创业实现就业，搭建我校创业教育和创业培训服务平台，同时为创业人员提供后续支持服务，学校决定组织SIYB创业培训和后续支持服务，2025年计划培训学员300人，举办10期SIYB创业培训班。培训班培训时间均为晚上或者周六、周日全天。

近年来，高校毕业生就业形势日益严峻，特别是国际金融危机对我国经济发展产生的不利影响，大学生创业已成为大学生和社会各界广泛关注的一个热门话题，但对于涉世未深的大学生来说，创业却并非是一件想说爱你就容易的事情。为提高我校学生特别是毕业生的创业能力，我校积极搭建创业服务平台，2025年5月，我校就联合了湘潭市劳动与社会保障局成功举办了2期SIYB培训班，共培训学员70余人。2025年10月，我校被省人力资源与社会保障厅确定为湖南省‚创办和改善你的企业‛（SIYB）大学生定点培训机构，正式获得SIYB创业培训资格。这个帮助过无数的创业者缔造了商海的创业神话的国际通用培训，一下子吸引了众多学生关注的目光，培训班首次只招收2个班60名学员，但报名的人数却多达500多人。是什么魅力让SIYB成了我校学生的热捧？SIYB对大学生创业究竟能带来什么？让我们一同走进SIYB。SIYB：嫁入中国的洋媳妇

SIYB培训项目是个舶来品，是国际劳工组织专门针对微小型企业家的培训而开发的，全称是‚START AND IMPROVE YOUR BUSINESS‛，即‚创办和改善你的企业‛，目前，已在全球84个国家组织实施。2025年由劳动与社会保障部引入我国，并定名为SIYB中国项目，其

直接目标是通过地方SIYB培训机构，为下岗失业及各类失业人员、大学毕业生提供SIYB培训，以便使他们能够创办或改善企业，创造高质量的就业机会。项目一期在河北张家口等14个城市试点实施，取得了良好的社会效果，３年时间，共组织76万人参加SIYB培训，培训合格率平均在90%以上，参训学员创业成功率平均在60%以上，累计创造就业岗位近200万个，平均1人创业成功带动就业4.8人。随着项目的不断发展，现已进入三期建设阶段，在全国100多个城市推广实施，逐步走上了一条专业化、模块化、系统化、多元化、有中国特色的可持续发展之路。培训项目是专门为培养潜在的和现有的小企业者设计和开发的，目的是使他们有能力创办切实可行的企业，提高现有企业的生命力和盈利能力，并在此过程中为他人创造就业机会。项目包括‚产生你的企业想法‚（Generate Your Business Idea-GYB）、‚创办你的企业‛（Start Your Business-SYB）、‚改善你的企业‛（Improve Your Business-IYB）和‚扩大你的企业‛（Expand Your Business-EYB）四大培训模块，相应的课程体系为如何产生切实可行的企业构想（GYB）、如何制订简单的企业计划（SYB）、如何建立基本的企业管理体系（IYB）、如何开发企业发展计划（EYB）。项目有着针对性强，内容通俗易懂、实用、操作性强，系列化、模块化、培训时间短，高度参与性，完善的的质量监督、评估体系和后续服务体系等特点。SIYB中国项目以“马兰花”标识，该标识以我国西部原生花卉‚马兰花‛为原形，以四瓣花片和六瓣花影组成一朵‚马兰花‛花簇。四瓣花片以黄、绿、蓝、紫四种颜色，分别代表‚SIYB中国项目‛的四个相对独立而又相互关联的培训产品；六瓣花影寓意着SIYB项目在中国培训实践中的不断扩大、发展和延伸。‚马兰花‛是勤劳、勇敢、不畏艰辛，乐观进取劳动精神的化身，代表着我国劳动人民传统美德。同时，也象征着劳动者热爱生活、创造幸福、赢得财富、实现自身价值的愿望。体现了我国在人力资源开发中，一贯倡导的以职业能力为核心的劳动创造和创新的项目宗旨。

SIYB：大学生创业的助推器

为了详细了解我校SIYB创业培训的情况，我们采访了我校负责SIYB创业培训的学生工作部（处）副处长王广林老师。通过采访，我们了解到，我校SIYB创业培训是由政府出资、面向学生的一项免费培训，培训合格后将颁发由国际劳工组织及中国就业培训技术指导中心认证的《创业培训合格证书》。我校今年的培训计划为400人，目前已举办了6期培训班，培训学员190余人。我校SIYB创业培训主要包括GYB 和SYB两大培训模块，培训内容包括创业意识培训、创业计划培训、创业计划书撰写和工商、税务、贷款、法律等相关知识。具体培训计划分为如下十步： 第一步 将你作为创业者来评价 创业意识培训 第二步 为自己建立一个好的企业构想 第三步 评估你的市场 第四步 企业的人员组织 第五步 选择一种企业法律形态 第六步 法律环境和你的责任 创业计划培训 第七步 预测启动资金需求 第八步 制定利润计划 第九步 判断你的企业能否生存 第十步 开办企业 创业计划书由学员根据确定的创业项目在创业培训教师的指导下撰写，工商、税务、贷款、法律等相关知识则聘请湘潭市政府部门有关干部和银行的专业人员给学员讲授。培训时间约半个月，60个课时，为避免与学生正常上课冲突，培训课一般安排在周一至周五的晚上和周六、周日白天以及暑假。据了解，我校SIYB培训班的老师是由湘潭市创业指导中心统一委派的，其中包括我校商学院的刘娜老师、学生工作部（处）王广林老师和外国语学院的宴婧老师。SIYB培训班的一个特点是实行小班教学，每期培训班为30人，要参加创业培训班首先要向校创业指导中心提出申请，并经学院推荐，还要由校创业培训教师经过严格的筛选。可见，要参加STYB培训还不是一件很容易的事情。王广林告诉记者：‚我校高度重视大学

生创业指导和和STYB创业培训工作，今年专门成立了创业指导中心，挂靠学生工作部（处），我们非常欢迎广大正在创业或有强烈创业意愿的学生特别是应届毕业生报名参加SIYB培训，但由于资源有限，一时还难以满足广大学生的创业培训需求，我们已多次向市创业指导中心申请，希望他们能给我们一些培训计划，他们已答应明年给我校再增加100个培训计划。‛ SIYB培训班最大的特点就是它打破了以教师为中心灌输知识的传统教学模式，注重实践模拟和实际演练，采用高度参与性的教学方法，实现教师与学员的互动。同时，为保证良好的教学效果，SIYB培训班有一套专门的质量监控系统，每一次培训课后，学员都要填写一张教师授课意见反馈表，将自己认为学到的内容、喜欢和不喜欢的内容、没有听懂的内容和对培训班的建议都写在表上，培训老师再根据学员的反馈意见情况调整教学。第4期SIYB培训班副班长、商学院08财务管理2班左林甫告诉记者：‚创业课程贴近现实，可操作性很强。特别是两个游戏模块。‛担任该期培训班学习委员的文学与新闻学院08汉语言文学1班葛文艳也表示：‚课堂的自主性很强，老师给出问题后马上分组讨论，推举组长代表小组上台作答。这样的方式能让自己的思维更严谨，能在别人面前更大胆表现自己。‛第3期SIYB培训班的班长、布瑞知信息服务中心经理、继续教育学院2025级交通土建班的许名庆谈到参加SIYB培训的感受时说：‚一句话‘真的很有用’，比如说，在学习理论知识的过程中，会发现以前的很多经营观念是错误的或是片面的，而以前某些知识的缺乏，现在就可以及时的纠正过来，促进企业的发展。‛百特文化传媒的总经理、艺术学院2025级学生王鑫在参加完SIYB培训后颇有收获的表示：‚SIYB培训让我学到了更多关于企业管理的知识，使我对工商、税务、相关创业法律等有了很多的了解，同时还结交了不少志同道合的朋友‛。记者了解到，培训班‚麻雀虽小，五脏俱全‛。由培训老师任专职班主任，另设班长、副班长、学习委员和生活委员各一名。作为未来的创业精英，必须具备铁的纪律，培训班的纪律要求近乎苛刻，‚只容许请假两次，无故旷课一次者，将进行教育；无故旷课两次者，将被开除；迟到者需交‘班费’10元‛，没有完成创业计划书者将不

发结业证书。王广林告诉记者：‚SIYB培训班是培训未来的小企业家的，培训班不仅要教给学生基本的创业知识和创业技能，还必须培养他们作为一个成功的创业者必须具备的基本素质，如要尊重游戏规则、守纪守时、与人合作、诚信等，所以培训班的管理也是非常严格的。‛当然，严格的管理制度带来的是最好的效果，负责培训班纪律管理的左林甫深有体会，他说：‚五一收假后晚上依然是7点上课，但是学员们几乎没有迟到过，课堂纪律严格又活跃，学员们都很认真‛。到目前为止，我校已举办的8期SIYB创业培训班只有1人因无故旷课被除名、1人因没有完成创业计划书未拿到结业证书，培训合格率在98%以上。我校SIYB创业培训在全省高校来说虽然不是最早的，但它一起步就力求做最好的，不论是课堂教学质量还是培训班的日常管理，其目标就是通过为学生提供优质的创业培训服务，助推我校大学生创业。目前，经过我校SIYB培训的近200名学员中，已有30多人走上的创业之路，大部分学员表示毕业后将自主创业。第2期SIYB培训班学员、2025届法学院毕业生朱萍，在湘潭市5万元小额担保贷款的资助下，已成功创办了主营摄影、摄像、文化衫、营销策划的龙鼎传媒企业，企业现有全职职工10名和兼职职工6名，较好地实现了创业带动就业。

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！