# 创业能力测评自我总结范文(实用53篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-05-10

*创业能力测评自我总结范文1通过大学创新创业这门课程，我们主要学习了三个主要内容：创业的基础、创业的历程、体会与建议。创业的历程举了GIS这个例子，包括市场，发展趋势，营销策略，这让我对创新创业这个课题有了更深刻的认识和理解。科技创新就是一个...*

**创业能力测评自我总结范文1**

通过大学创新创业这门课程，我们主要学习了三个主要内容：创业的基础、创业的历程、体会与建议。创业的历程举了GIS这个例子，包括市场，发展趋势，营销策略，这让我对创新创业这个课题有了更深刻的认识和理解。

科技创新就是一个运用先进新知识和新技术、新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，开发新产品，提高产品质量，提供新服务的过程。作为21世纪当代大学生，我觉得我们每一位大学生都应该具备有创新精神，创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，在市场竞争激烈、产品生命周期短、技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成了国家的核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展的第一步。同时也让我们在校期间让自己得到了锻炼，为以后自己在就业、创业的路途上铺上了垫脚石。

在现今的大学生就业困难，需要创新创业，需要新的市场，随着我国高校办学规模和招生规模的扩大,高校毕业生的就业形势日益严峻，毕业生占到新增就业岗位的一多半。在这样的情况下，所以我们必须创新创业。

>一、明确目的

在我看来，大学生创新创业不等同于赚钱，我认为创新创业是一种乐趣，是一种学习的过程，是一个锻炼能力，获取经验的过程。创新并不一定是轰轰烈烈的，有时一个小细节、一个小想法就可以改变一个企业的命运。创业绝不能有自我满足的时候，要时时有危机感，不能有一次失误，哪怕是出一次事故，那你辛辛苦苦建立起来的名声就没有了，创业并不是一帆风顺的，要让别人接受你的产品，靠嘴巴说是没有用的。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。

>二、明确目标

创业，不是只靠一腔热血，而是要有一定的基础。准备充分，做起事来才能事半功倍。俗话说“不打无准备之战”，要做创新创业，必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。首先非常重要的一点就是明确自己要做什么，在创新创业课程中，我们学习到选择行业的若干原则：

1、 必须是喜欢的产品，能够不断保持激情;产品及所在行业 有广阔的前景， 产品是不断增值的

2、 所选行业及产品要有个性，只与一部分人群做生意即可;可以复制并可以做大

3、 能发挥自己的天赋和特长

4.、朝阳产业，成长性高 ，能长期发展

5.有一定区域垄断性，我的地盘我做主，避免低层次的竞争

6.苦点累点没关系，但投资不能太大，滚动发展

针对以上的原则，我觉得选择自己比较感兴趣的行业或者是与专业相关的行业，关键在于新颖，创新，或者也可以是借鉴别人做过的事业，但有一点必须注意的就是，不是按部就班，而是必须突出自己所做的创新之处，从新的切入，也就是所谓的旧瓶装新酒。其次，要善于掌握机会并学会放弃机会，做力所能及的事情。因为总是做超越自己能力的事情，只会打击自信心和积极性;同时要有创新精神，例如我要卖一件衣服，另一家店也在卖和自己相同款式的衣服，那么我应该怎么办呢，是不是应该采取一些措施，创新要简单、实用、能操作，就像前几年的牛仔裤一样，破洞的嘻哈风格风靡一时，也许这种风格是来自一些裤子破了，厂家又无法对这些服饰采取好的方法处理而得出的一种解决方法，这不是一种创新吗，最终的盈利比之前的翻好几倍吧。

>三、必备条件

创业只要有激情就能成功的年代已经过去。大学生创业往往白手起家的居多，经不起反复的失败和折腾。摸着石头过河，显然不能成为我们的选择。所以创业应该从自己的实际情况出发，做实际情况能做到的事情，资金少，就要做资金少的工作，创业应该是一个摸索自己所在行业套路的过程，不在于资金的多少，而在于怎样根据自己的实际情况出发，去选择创业。

一个成功的创业者所谓的“天分”，主要是靠在创业的实践中培养出来的。不仅包括思想方法、知识和智慧、经验和技能、品格和气质、风度，更重要的是做人的品行、人格、心态和为人的心胸。 第一，必须具有影响他人的能力，就是能够让合伙人、周边员工心甘情愿地跟随自己去为理想而奋斗。 第二，创业者应具有激励他人的能力。一个可以调动团队潜能的领军人物，才可以焕发团队每个人的事业激情，才可以振奋人心。只有这样的团队才有生命力和活力。 第三,创业者必须有非常清晰的使命感和远景目标。一个没有方向的创业者是没有办法成功的，所以使命和目标是成功的第一步。也就是说，应有一个清晰的企业发展和成长的蓝图，同时要有能力制定实现目标的战略和途径。第四，面对激烈的市场竞争，需要有较好的决策能力。因为，光把事情做好或是把企业管理好是远远不够的，考验成败的关键是能否做正确的事情，也就是必须做正确的决策。外面的诱惑很多，机会也太多，而一不小心就可能掉入盲目决策的陷阱。第五，必须有整合资源的能力。企业的资源不仅是人、财、物，还包括知识、时间、智慧组合、公共关系等无形的要素。如果没有把资源整合在一起的能力就会失去竞争的优势和先机。第六，必须具备应付变革的能力。创业者是否可以在激烈的市场竞争环境下，突破自己固有的思维局限，挑战自己以往的成功模式和战略手段，是考验创业者心理素质和魄力的重要环节。不断否定自己，突破自己，战胜自己，向自己挑战，向明天挑战，才有机会成为未来的佼佼者。

**创业能力测评自我总结范文2**

见习期自我鉴定-见习期自我鉴定 见习期考核自我鉴定

见习期考核自我鉴定

第一篇：见习期考核自我自去年7月份工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作如下：

思想上，积极参加政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守国家的各项法规。积极倡导坚持以科学发展观为指导，树立新观念，注意运用新知识、新文化、从而不断提高个人政治修养，增强分析问题解决问

题，提高明辨是非的能力。

工作上，做事认真负责，有责任心。严格遵守我公司的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象。脚踏实地的工作，努力做到最好，工作始终以“热心、细心”为准则。坚持在工作中敢于讲原则、坚持原则。扎实做好财务基础工作。

学习上，虚心好学，在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的前辈请教，善于思考，能够举一反三。见习期自我鉴定对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我毕业的财校属于大专，刚工作我就利用业余时间自学本科，并于20XX九月参加成人高考，顺利考入吉林长春财经大学函授班，同时，我还利用业余时间，狠下苦功，抓紧学习，为参加20XX年全国会计专业技术资格考试积极准备。

在生活上：有较强的环境适应能

力，能很快融入集体。乐于助人，团结同事，始终保持这乐观向上的积极进取的人生态度。

最后，我想说的是，虽然自己在见习期间学到了很多东西，但自己有很多不足的地方，认识到自己在思想观念上存在着差距，认识到要提高工作效率，还需要进一步增强事业心和责任感，不断改进工作作风，坚持科学的态度和求实的精神，兢兢业业地做好各项工作。同时严格要求自己，始终保持与时俱进、开拓创新，以热忱饱满的精神状态投入到未来的工作中去。

机关事业单位高等学校毕业生见习期满考核定级自我鉴定

工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作情况作简要总结汇报。

思想上：加强学习党的有关理论知

识，认真贯彻落实科学发展观，用先进思想武装头脑。坚定立场，坚定信念，在大是大非问题面前，能够始终保持清醒的头脑。自觉遵守各项法律法规，树立廉洁、自律、公平、公正的思想。坚持党的群众路线，时刻保持与群众的密切联系。积极参加各项活动，对于局机关组织的活动，能够积极参加与配合，关心集体荣誉。

工作上：努力夯实专业基础，力求更好的完成自己的本职工作。一年来，在领导及同事们的传、帮、带下，自己边做边学，逐渐理清了工作思路，明晰了工作流程。我积极主动地学习了民政系统的法律法规和业务知识，对本科室的业务已掌握了基本的工作情况和工作方法。工作中，时刻保持谦虚谨慎的态度，严格要求自己，遵守各项规章制度，认真完成领导交办的各项工作，并协助其他同志做好工作。始终保持一种积极向上的心态，认真负责，敢于吃苦，乐于奉献，踏踏实实做好本职工作。

第二篇：见习期考核自我鉴定

去年8月份我加入了中铁十四局，并被安排到连云港项目部工作，工作整整一年，感觉时间过的很快，在这里的生活很充实，虽然是一年但经历了很多，转变了很多，其实人的一生有两个阶段，一个阶段是在上学，而另了个阶段则是在社会上参加工作，那么去年一年的时间算是两个阶段的一个转折点，很关键的一年，培训期间领导告诫我们要踏踏实实，这句话给我留下了深刻的印象，在这一年里这句话是我的坐右铭，我努力做好每一件事情，认真的去完成每次的洞内值班，认真的完成自己负责区的工作，在这一年里我用实际行动了这句话的真谛所在，一年后的今天这句话变的更为深该，变的刻骨铭心。

脚塌实地的走过了这一年，要问我到底收获了多少，我想主要有两点，一点是适应了这份工作，另一点则是溶入了十四局的这个团队。一年的时间里，在领导和同事的指导下，向行业学习知

识，向前辈请教经验，向同事传授工作技巧，我的工作能力逐步提升并能在工作中担负重任。我们的工程任务庞大，需要无数的物力人力共同完成，一个独立的力量在工作中不能得到任何施展，所以我们依靠的是团队依靠的是合作，没有团队意识的员工，无论学识有多高、技术有多精、在这里都将无法施展其才能，从一来到这里我就认识到了这一点，我虚心的去学习，刻苦的去工作，积极的参加项目部举行的各类活动，热情的与我的领导同事工人相处，现在我感觉到这个集体已经接纳了我，我成为这个大家庭中的一员，也深刻体会到了这个团队的具大力量和无限温暖。

**创业能力测评自我总结范文3**

在这个学期中，本人在学习上勤奋努力，除了完成老师布置的课业任务，在课余时间还积极进行自主学习，学习成绩一直（例：比较优秀）。团结同学，热心助人，并且积极参加班集体和学校举办的活动。坚持参加体育锻炼，每天都会跑步上学。仪表整洁，善于发现美。我热爱劳动，在校是做好自己值日工作，回到家在积极力所能及的范围内帮爸爸妈妈做一些家务劳动。

本人在校热爱祖国，尊敬师长，团结同学，乐于助人，是老师的好帮手，同学的好朋友。我学习勤奋，积极向上，喜欢和同学讨论并解决问题，经常参加班级学校组织的各种课内外活动。 在家尊老爱幼，经常帮爸爸妈妈做家务是家长的好孩子，邻居的好榜样。 初中三年我学到了很多知识，思想比以前有了很大的提高，希望以后能做一个有理想，有抱负，有文化的人，为建设社会主义中国做出自己的努力。 当然我也深刻认识到自己的不足，有时候做事情会只有三分钟热血，我相信只要克服这些问题，我就能做的更好。 本人能自觉遵守中学生守则，积极参加各项活动，尊敬师长，与同学和睦相处，关心热爱集体，乐于帮助别人，劳动积极肯干，自觉锻炼身体，经常参加并组织班级学校组织的各种课内外活动。 本人品德兼优、性格开朗、热爱生活，有较强的实践能力和组织能力。学习之余，走出校门，本人珍惜每次锻炼的机会，与不同的人相处，让自己近距离地接触社会，感受人生，品味生活的酸甜苦辣。

**创业能力测评自我总结范文4**

1、加强领导，强化引导抓创业。县委、县政府高度重视全民创业工作，成立了由常务副县长任组长，人劳、发展计划、民政、乡企、 经贸、财政、公安、工商、税务等部门主要负责人为成员的促进全民创业工作领导小组，下发了《\*\*县关于成立全民创业工作领导小组的通知》，明确部门职责，落实目标责任，制定鼓励支持全民创业的政策措施，指导开展全民创业活动，形成了政府职能部门和群团组织共同参与、各司其责、齐抓共管的促进全民创业协调管理机制。坚持以招商引资为重点，以全民创业为基础，以优势项目开发引进为突破，以落实优惠政策、创优发展环境为保障，精心组织实施以项目推进为主体，以全员招商、全民创业为两翼的“一体两翼”工作部署，在全县迅速掀起了全员招商、全民创业的热潮。

2、大力宣传，营造氛围抓创业。一是在全县深入开展“百姓创家业、能人创企业、干部创事业”宣传教育，着力营造鼓励创业、扶助创业的良好舆论氛围。开展全民创业专题宣传服务活动，免费发放鼓励全民创业各项优惠政策、投资创业常识等宣传资料，提高干部群众支持参与全民创业的积极性。二是通过广播、电视、报纸等新闻媒体，宣传全民创业工作开展情况和主要做法，宣传引导全民创业工作。三是定期召开在外人士联谊会、座谈会，印发乡情资料等，及时介绍经济社会发展形势，宣传创业的先进典型和成功创业经验，激励具有专业技能和先富起来的各界精英将自己的积累用于家乡建设，创业带动家乡群众就业致富。

3、完善政策，创新机制抓创业。坚持以优惠的政策、完善的机制推动全民创业，制定实施了《\*\*县招商引资优惠政策》、《关于开展全员招商、全民创业的决定》、《\*\*县机关事业单位工作人员离岗创业管理办法》和《关于开展部门交友帮扶促就业的实施意见》等政策规定，逐步健全完善了全民创业工作机制。一是支持群众创家业。采取“基地+企业+农户”的模式，大力实施“一村一品”、“双培双带”和“双百万户”示范工程，鼓励全县农民大力发展种养业和农副产品加工业，引导农民就地创业或外出务工。全面落实下岗失业人员再就业优惠政策，通过市场调节就业、政府帮助就业、职工自主择业等方式，引导下岗失业人员努力实现再就业，为促进农(居)民增收奠定了良好基础。二是鼓励能人创企业。充分发挥矿产、养殖、药材、农特产品等产业优势，鼓励和支持本土能人、产业大户、返乡成功人士走规模化生产、集约化经营发展之路，大力兴办各类经济实体，造就了一批“会经营、能招商、能赚钱、敢创新”的乡村企业家。三是倡导干部创事业。在保持干部职工基本工资、待遇、身份1-3年不变的前提下，鼓励在职干部职工离岗创业、在岗兼业，号召干部到村任职，带领村民致富，期满后根据本人意愿，可回原单位工作，也可继续申请延长创业期限或申请辞职，为推动全民创业健康发展起到了模范带头作用。

4、强化服务，营造环境抓创业。牢固树立“你投资、我服务，你发财、我发展”的“双赢”观念，着力打造服务型政府，积极推行“阳光”政务和“一站式”服务，严格落实首问负责制、服务承诺制、限时办结制、责任追究制等制度，尽最大努力提供优质服务、满足客商要求。同时，不断加大行政审批改革力度，逐步规范行政检查、验收、收费等行为。坚持文明执法、热情服务，严厉打击欺行霸市、商业垄断等违法行为，切实加强企地协作，广泛开展银政、银企合作制度，引导各商业银行不断提高个体工商户、私营企业的信贷支持额度，积极推行“农村小额信贷”扶持力度，鼓励农民发展手工业、农产品加工业、工商业、运输业等产业，今年共筹集小额担保贷款367万元，向137位创业者提供贷款担保345. 93万元，协调农业银行、农村信用社发放创业者贷款254人860万元，缓解了创业融资难问题，为创业者开展创业提供了资金保障。坚持对各种所有制企业、本土创业者和外来投资者同样身份、同等待遇、同时扶持，并在创业者子女上学、房屋租赁、社会救助等方面给予适当优惠，积极搭建了公平竞争的创业平台。同时，全县设立了30个乡镇劳动保障事务所、9个中心劳动保障事务所，全县472个村确定了劳务输出联络员，在西安、新疆、南京、东莞、深圳、韩城、广州务工人员相对集中地设立了7个驻外劳务输出服务管理工作站、配备了15 名工作人员，职业介绍机构5个，为广大城乡青年、农民工外出创业提供了强有力的服务。

5、突出培训 ，提高技能抓创业。依托全县劳动力资源较为丰富的优势，强化政策扶持，整合培训资源，制定了《关于培训农民减少农民转移农民富裕农民的实施意见》，依托\*\*县农民工技能培训中心、\*\*县职业教育培训中心以及镇村农技校和各类培训机构，大力实施“百县百万农民培训计划项目”和“两后双百”(初中、高中毕业后，没有继续上学的城乡青年，实行100%的培训，实现100%就业)培训工程，有效提高了城乡农民工、复退军人、社会青年、毕业生等劳动力外出创业、务工的技能水平。今年以来，劳动部门已完成农村劳动力转移培训万人、农村实用技术培训1092人、创业培训100人，教育部门完成“人人技能工程”培训1200 人、初高中毕业前实用技术培训8000人，农业部门完成“阳光工程”培训210人，扶贫部门完成“雨露工程”培训930人，有效提高了创业者开展创业的技能素质和创业能力。

**创业能力测评自我总结范文5**

我很荣幸参加了XX成功的举办的第六届的SYB创业培训，共有29名有创业愿望的学员参加了本次培训，今天刚经历了初冬的第一场寒流。除了寒冷的天气之外，由美国金融危机而引发的全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想创业的青年，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对你们实现梦想的巨大考验。此次培训当中的很多人，或许自己、或许家人、或许朋友，已经感受到了这个不同寻常的冬天的艰涩。

这是一个艰难的时候，是一个考验智慧和毅力的时候，当遇到挫折的时候，或许这是从逆境之中开掘希望之石的时候；这是一个艰难的时候，但更是我们携手共渡难关的时候。不管现在的境遇如何，YBC时刻关心着我们，YBC大家庭的每个成员一直在路上左手温暖着右手！

在学习的过程中，我主要学到了以下几点：

>一是>学习创业理念。当前越来越多的下岗职工通过自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富，创业，不仅是实现就业，要转变观念，树立创业精神，鼓起创业勇气，增强创业魄力，实现对人生的追求和自身价值。

>二是学习创业知识。要全身心投入到学习当中去，学习创业需要的条件、相关政策及法律等知识，避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为每个人的创业梦想插上有力的翅膀。

>三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最适合自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训中我深深的体会到老师教的仔细，学员学的认真，决不带着疑问离开教室，有的人为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了自己那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会了如何去组织、计划、实施和做大做强等，更难得的是学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大提高。

通过此次培训我对我的美容院和培训项目有了更深刻的总结，我总结了“四要”：

一、要生存。在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极度困难的时候，企业要先学会活着，而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提高抗风险的能力，利用这个时期有针对性地学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化，利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往的经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗？我坚信通过此次的培训，对于实现我人生目标会越来越近。

**创业能力测评自我总结范文6**

本人凭着“一分耕耘，一分收获”的信念，在大学三年中拼搏进取。思想上要求上进，积极向团组织靠拢，自觉学习先进理论知识武装头脑，关心时事，以主人翁姿态把握时代脉搏。

学习上，本人目标明确，态度端正，勤奋好学，成绩优秀，多次获得“三好学生”和“优秀团员”称号，在牢固掌握本专业理论知识的同时，具有较强的实操能力，如进行相关课程设计，曾多次荣获“军训优秀学员”、“优秀学生干部”、“三好学生”、“优秀团员”、“社会活动积极分子”等称号。本人在任学生会宣传部干事期间，在老师的关怀指导，各部成员的鼎力支持下，以高效优质团结的作风顺利完成各项任务，曾多次组织校内外大型科技报告、体育赛事、文艺演出等，均取得良好效果，在活动中起到关键作用，表现突出。有较强的团队精神，良好的人际沟通能力。在各项工作中，能把同学们团结到一起，善于与他人协同“作战”。在同学中，有良好的人际关系和较高的威信。

我一直注重把自己培养成适应社会发展和现代化建设的共青团员，并得到同学的热心支持帮助，教师的深切关怀辅导，虽然我只是一个将踏入社会的大学生没有丰富的工作经验，但我将会发挥自身优势把大学学到的专业知识和社会经验运用于以后的实际工作中，不负各方厚望，不负共青团员的光辉称号。

**创业能力测评自我总结范文7**

工作自我鉴定 我在三棵树镇从事志愿服务工作已经有五个多月了，7月至8月份主要是熟悉环境、适应工作和自我学习，较快地进入了工作状态。9月份至10月份主要是对我镇柏松村新升级站点技术员进行培训，在培训过程中，严格按照市远教办和镇领导安排，结合柏松村技术员的实际情况，高标准，严要求，通过住村手把手、买教材、买光盘等多种培训方式，使该站点技术员很快掌握了电脑的基本操作和安全维护知识。由于我镇镇大、站点多，故障电脑多，在这段时间内，我通过电话逐个站点进行故障情况排查，然后重点对有故障的站点进行技术人员的操作培训和电脑故障排除。对像薅支坪村电脑系统严重损坏的，我和站点技术员一起带电脑到市教育局找张老师维修，老师的指点下我也学了很多电脑维修的知识。这段时间里，我还结合自己在电脑方面的特长，制作了系统ghost，专门针对系统问题进行更新恢复。11月份和12月份，我逐步掌握了工作技巧和方法，在完成办公室各项远程教育文件、简报、报表、总结的上报下达的稿件拟订和打印的工作之外，我还主动与主任、书记商量制作一个课件资源库供我镇各个站点借阅。这段时间里，我以镇为中心，把站点分成四个片区，每个片区找两个站点设备比较好，站点技术员乐于助人、勤奋好学的，借我的双休日到站点上进行有针对性的重点加强培训。11月份至xx年2月份我确定的是薅支坪村和朗利村。通过我去到站点上一边制作课件一边培训，收到了很好的培训效果，同时也为镇上建立了一个200多碟的课件库。在搞好远程教育工作的同时，我还结合自己的特长，在10月份的选举、征兵和麻疹疫苗接种工作中，晚上加班写了600多条的宣传标语。11月份，镇上打字员辞职之后，我主动担当起打字的工作，给镇上的工作带来了方便，也受到了各位领导干部的好评。

我在这里虽然是在党政办办公，但是与团委吴书记时刻保持联系，参加团委组织芦笙节表演准备工作等活动，并主动将全年团费共24元补交给了吴书记。在这里生活和工作的几个月里，我时刻以一名优秀的团员和光荣大学生志愿者的形象和作风面对与我交往的每一个人，主动适应并融入苗族人的生活起居、风俗习惯。在住村期间，与老百姓同吃同住，与民同乐，共同生活，并尽量做到不给他们添麻烦;在办公室里，团结同事，虚心请教，主动帮助同事，遇到

这里的生活，镇党委、镇政府为我考虑的很周到，我很满足。只是在8 月份当从家带来的钱不够用的时候，我经石副书记签字向镇财政所借过300块钱，并在10月份生活补助发下来后及时还清了借款。以后从未向镇上提出过任何政策性外请求。

作为一个大学生志愿者，我有很高的工作热情和强烈的意愿去通过努力成为祖国强有力的建设者和人民忠实而可靠的服务者。但是，我也很清楚地认识到：我的能力和素质还不全面，并且有些虽是特长但是技术还不算很精通，特别是缺乏工作经验和创新思维。工作做得还不是特别满意，像上次组织部来到我镇检查远程教育工作的时候，由于不知道工作开展的程序和步骤，以致使我镇的“三向培养”工程缺少了实施意见，也因此扣了分，我从这次检查中也懂得了如何圆满地开展一项工作。像这样的成长和学习的机会在以后的工作和生活中我还会好好的把握。我愿意接受组织和领导对我的工作、生活和为人处事进行监督和考核，并真诚的希望你们给我提出宝贵的意见，也深深地感谢你们对我的成长给予的关心和帮助。在以后的工作和生活中，我会继续沿用本本分分做人，踏踏实实做事的人生座右铭，谦虚谨慎，不骄不躁，向书本学习，群众学习，向领导学习，向工作学习，向社会学习。勤奋努力，完善自我，充实生命，加强修养，提升人格，用更坚强的臂膀、更睿智的大脑、更高尚的品德服务社会，为人民造福。自我鉴定之二 现在是20\_年2月3日星期三，不知不觉已经来到什邡邮政局半年的时间，无论我从办公室再到基层的锻炼，加上省公司的拓展训练，自己都有许多心得体验急于对自我深刻的总结与认识以及自省。那么我先从邮政业务上面谈起。

半年的时间让我基本上了解了整个邮政业务知识，四川邮政的企业文化，知穷不言穷、穷则思变;知苦不怕苦、艰苦奋斗;知难不畏难、迎难而上。这“三不”创业精神时时激励着我在这段时间的工作和生活。“一体两翼”，函件业务是邮政最核心和标志性的业务，函件业务又由通信、邮政封面卡、账单、数据库商函、无名址商函、报刊、集邮等业务构成，我在函件公司学习了一个月，现在能从大体宏观上了解到它的基本业务。在市场部学习的一个月里，是自己刚刚从学校踏入社会的转变历程，领导前辈们都说我像小孩子，而经过半年的锻炼自己逐渐褪去了稚嫩的外壳，在邮政的业务上不再是一窍不通。我时时不忘提醒自己，自己需要的空间还要很大，需要拓展的平台不是本身，孟子曾经说过：“故观于海者难为水，游于圣人之门者难为礼。”时刻不忘自己需要的广阔胸襟和宽阔展示的自我平台。刚来什邡局，就跟着前辈姐姐们下乡去各支局宣传资料，看到什邡的美什邡人的热情，和什邡基层员工的孜孜不倦和勤劳苦干的精神，在山区看到了板房中的邮政支局，看见了不是优越的环境条件，什邡的邮政员工们还是积极努力，笑容满面的接待着我们，姐姐们向我一一介绍每到一点的支局长和向各位支局长介绍着我，想当初，自己还是多么青涩无知同时怀着一点胆怯不善言谈的心理。我安静的躯壳下面，我暗暗洞察着这一切，邮政员工和蔼热情，邮政员工勤劳苦干。

首先，我先感谢所有照顾我、关心我、教导我的领导前辈同事们。初到市场部，在冯主任和王姐的带领下会见过客户，当时可能对邮政业务的了解太少对会见客户不是很在意，后来，在两位前辈领导下，我已经确认在函件部工作，我接手了关于什邡公安交通账单的函件业务，这是我来到邮政的第一个具体工作。这个业务让我知道，我们要主动营销!在谈成业务后也要积极主动争取对方的意见，我们可以加之改进完善自己的业务满足客户的需求。主动每天打电话与交通局联系问有没有账单，主动去客户那里查询不完善的信函资料，让客户更满意我们的服务，让他们知道我们邮政局的账单业务其实很方便!在函件部工作的一个月，我在杨继蓉经理的带领下，在一个人生地不熟的环境中，感受到了温情，杨姐对我很照顾，部门的前辈都对我很照顾，这种关心和照顾很让我感动。之后我在市局的函件公司学习了两天的如何使用数据库信息，是冷冰主任亲临教导我，初略知道了数据库的四级划分，我略知皮毛。

还记得我正在学习的时候，就接到局上的通知把我安排到基层锻炼的通

经过六个月的试用期，我定怀着一颗积极主动上进的心努力工作，在自己可以展示的平台上展示自我。最后，我的自我总结 “故观于海者难为水，游于圣人之门者难为礼。”希望德阳邮政局、什邡邮政局发展越来越壮大，希望邮政局能为圣人之门，我必定工作生生不息。

现在是20\_年2月3日星期三，不知不觉已经来到什邡邮政局半年的时间，无论我从办公室再到基层的锻炼，加上省公司的拓展训练，自己都有许多心得体验急于对自我深刻的总结与认识以及自省。那么我先从邮政业务上面谈起。

本人自 xx 年 9 月进入\*\*市邮政局，一直从事制单工作。以“精”为理念，以“专”为宗旨，严于律己，爱岗敬业，力争把邮政业务做得更好，成为篇二：关于创业优势的自我鉴定报告

关于创业优势的自我鉴定报告

一、潮汕人“重商”、“崇商”风气 1.潮汕地区靠近海洋地区，潮汕人具有开放心态和冒险的开拓精神，又由于远离中原，受中原战乱较少，保留了较好的中原文化，潮汕人具有豪放好客、吃苦耐劳、精明能干，刚健谦让的优良品质。潮汕人“重商”、“崇商”风气浓厚，创业意识强烈。2.“有潮水的地方就有潮人，同样有潮水的地方就有潮商。”这是一句被频繁引用来形容潮商的话。历史上的潮商与晋商、徽商齐名，为中国势力最大、影响最深远的三大商帮之一。在海外，出现了以李嘉诚为代表的一大批成功潮商。在“福布斯”海外华人１００强中，潮商就占了１９人，并拥有２３０亿美元的财富，目前在香港的上市公司中，潮商企业就占了三分之一。改革开放后，新一代潮商向国内各地发展，他们敢于冒险，富有开拓精神，出现了以黄光裕为代表的新一代潮商，国内首富排行榜前10名中就有两名是潮汕人。这些都为大学生创业做了很好的模仿作用。3.潮汕人讲究信用，团结互助，所以潮汕人创业融资较为方便，也更容易成功。潮汕人精明能干，有“东方犹太人”之称，据调查，潮汕人创业成功的概率超过二分之一。

二、个人的兴趣爱好和社会实践 1.由于受地区经商意识的影响，从小就有强烈的创业意识，潮汕地区有“生意小小能发家，打工久久无出息”的谚语。作为一名大学生，这种意识显得更为突出。2.在大学里，我有意识的去锻炼自己，以下是我做过的一些社会实践，并从中锻炼出一定的经验。如下： 1）、在校参与活动：

参加校运会的田径比赛，加入计算机协会、心理交际协会、科普协会，拉过赞助，接待外校同学，到中山五大高校去交流学习:，听有关就业的讲座，到敬老院服务 2）、校外活动：

参加中山第二届中顺大围

2、5公里徒步旅行 3)、社会工作类型：

a.国庆期间到苏宁电器做过兼职 b.元旦期间介绍朋友到中域手机店打兼职 c.做过调查卷的录音制作 d.在校销售过u盘

e.在校推销中国银行的淘宝校园卡，长城借记卡 f.做过校园代理寒假工招聘 g.到中山小榄榄菊工厂做过寒假工兼任管理员

三、家庭、老师和朋友的一致支持 1.我来自农村地区，强烈的感受到只有自己创业才能真正的“出人头地”，摆脱贫穷，家人对此表示一致的认可和赞许，但强调要从小做起，增强风险意识，把风险控制在能够接受的范围之内。2.老师从小就传播给我们要有拼搏精神和开拓精神，鼓励和支持我们创业发展，回报社会。3.我的同龄同学也在外校就读并自主创业，对我提出的项目表示支持和认可，并表示愿意给予一定的帮助。

四、个人品质的要求

1.从小就培养自己敢于奋斗，锐意进取的精神 2.处女座的人比较细致精明，有创业的良好品质 3.对自我的精神激励和理性思考 4.有着良好的人际关系，融资较为容易

五、专业的要求和引导 1.我就读的是国际经济与贸易专业，加上在大学一年的打拼，对市场行情有一定的了解，同时也培养出一定的谈判能力和组织协调能力 2.《国际商法》讲述了合同签订的注意事项，《商务礼仪与谈判》教给了我们销售和谈判的技巧，《跟单实务》教给了我们企业各个部门的运作和如何开办企业、如何进行贸易，《商品学》给我们介绍了各种商品的品质、规格、包装、质量、价格及如何进行商品分类，《单证实务》教给了我们销售合同的签订的具体内容等等。这些知识都非常实用，体现了学校务实的作风，给我们大学生的创业提供了良好的理论基础和指导。

六、外部环境的影响

1.物价飞涨，生活花销大，生活压力沉重，就业困难，薪酬偏低，就业压力较大 2.同龄的很多伙伴都走上了自主创业的道路，并做得相当的不错，对我有一定的激励和引导作用，同时我尚且年轻，即使失败，也可以继续奋斗，当然，自主创业也是大学生回馈社会的必然选择 3.外校同届的朋友和本校师兄的成功创业，如中山职业技术学院的新起点职业服务中心、it世家联盟，我校成功的创业人员：

高乐峰，08届国际贸易专业毕业生，毕业后自主创业。目前已创办一电脑绣花厂和制衣厂，为社会解决就业40多人，两公司产值近1000万。

郑伟潮,精细化工072，创业项目---中山市正诚大房地产经纪有限公司，主要经营二手房买卖，房产出租，商铺租售，代理银行按揭贷款等业务。

校内的有华红广告、随便馆、送水中心等等 4.我校在我提出的创业项目中尚且是一片空白，有发展的良好前景 5.我国政府对大学生自主创业的高度支持;中山市政府颁布的一系列大学生自主创业的优惠措施，如开办的中山市大学生自主创业的孵化基地及税费优惠、贷款优惠等等;我校领导对大学生自主创业的积极引导和支持，如开办的校园大学生自主创业孵化基地等等。

**创业能力测评自我总结范文8**

大三期间，我始终以提高自身的综合素质为目的，以个人的全面发展为奋斗方向，树立正确的人生观、价值观和世界观，为适应社会发展的需求，我认真学习专业知识，发挥自己的特长，“学而知不足”是我学习、工作的动力。在学习上，我深知学习的重要性，而大学时代是学习现代科学知识的黄金时代，我应抓住这个机会用知识来武装自己的头脑，知识是无价的也是无止境的。为此，我合理安排时间，调整好休息时间，分配好学习、工作、娱乐时间，我所拥有的是年轻和知识，年轻也意味着热情和活力，我相信能凭自己的能力和学识克服各种困难，来实现自我的人生价值。

在思想上，我作风优良，待人诚恳，能较好处理人际关系，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中事务。思想端正，能吃苦耐劳，有崇高的理想和伟大的目标，注重个人道德修养，乐于助人。这一年的学习使我增长了知识，也培养了我各方面的能力，为我日后成为社会主义现代化建设的接班人打下坚实的基础。

在生活上，我最大的特点是诚实守信，热情待人，勇于挑战自我，时间观念强，有着的生活习惯和正派作风，由于平易近人待人友好，所以一直以来与同学、室友相处甚是融洽。通过一年的学习，我也发现自己的不足，只有吃苦精神是不够的，在学习上要懂得灵活运用。在我发现自己的不足后，我会尽力完善自我，培养刻苦学习的精神，从而保证日后的学习成绩能有较大幅度的提高。

**创业能力测评自我总结范文9**

通过参加这次大学生创新性实验计划项目，我获益颇多。从确定项目立意点，到撰写项目申请书;从立项审查的波折，到确定研究方案与寻找创新点;从制定详细的实施计划，到项目的具体研究，一路走来，我开始了解了之前离我们遥远的科研工作，我从中学到了严谨的科研态度、坚忍不拔的钻研精神，敢于创新的实践勇气。历经了近两年时间的查阅资料，数据采集，模型构建和刻苦钻研，使我学到了很多我所感兴趣的、对我学习生活很有用的东西。这是一次难得经历，一次让我得到锻炼、得到成长的经历，作为当代朝气蓬勃的大学生，我们不仅要努力学习，更要懂得去思考问题，解决问题。

在项目初期，由于知识方面的欠缺，我们进度较慢。通过询问指导老师、及时调整方案，花一段时间学习相关知识，在此过程中我理解到科研最重要的是要抓住项目所要研究的主要问题，再对研究方案做出合乎实际的设计，最后才能取得预期成果。我体会最深的是要勤于思考，要善于从不同角度分析问题。每个课题研究的都是新的问题，没有现成的方案，需要自己去找文献查资料，去抓住问题的本质寻找规律，然后确定要创新的方向，不断地努力，独立思考。在创新方面，首先要确定创新的方向和目标，要始终围绕创新点，不能偏离主题，也不能随意猜测，而要有根据有目的地做出假设，再一步步通过实践去论证自己的猜测。其实，每一个伟大的成就都是这样“平凡”地一步一步实现的。该项目真正做起来才发现并不那么容易，需要做很多的工作，并且这些工作都还需要很大的耐心和毅力。比如早期的文献查阅、数据收集、数据计算及其分析、模型构建。整个过程中我认识到做科研必须具有一丝不苟的严谨态度，要本着对科研负责，对科学负责的态度，进行自己的研究。

项目是我们团队共同的项目，大家的目标是一样的，在团队合作中难免会因为观点的不同而产生摩擦，这时候需要我们以团队为重，以项目为主，全身心投入，并充分尊重团队中成员的意见和建议。我们组从项目立项之初成员之间的不太了解到现在发展成为很好的队友、很好的朋友，这也说明了我们的团队合作精神。每一个人的力量都是有限的，在团队中我们能聚集起每个人的能量，将其团队作用发挥到。

这次大学生创新性实验计划项目给我带来了很多，有能力上的提高，有思维上的创新，有情谊上的收获??我在忙碌中充实了自己，学到了很多东西，并坚持认真细致地完成了项目的研究内容。在实验中，尽管困难重重，尽管工作量较大，我不断鞭策鼓励自己无论怎样都要有始有终，尽努力做到。我相信这次实验会对我今后的学习、工作和生活产生很重要的影响，真诚地感谢学校给我们提供了这样一个锻炼我们的机会，感谢老师的指导和鼓励，感谢小组组成员的支持和帮助，感谢同学提出的宝贵意见。谢谢你们!

**创业能力测评自我总结范文10**

xx年的大学生活，师友的严格教诲以及个人的辛勤努力，使我掌握了工程管理方面的基本理论、方法和土木工程技术知识，熟悉了工程造价的基本规则和原理，对合同管理与索赔及相关的经济法律和法规也有了一定的了解，同时对专业英语阅读、写作、口语、翻译以及计算机辅助解决实际问题等方面进行了系统的学习与训练，使我具备了从事工程管理专业工作所需要的基本理论与技能。 四年的班级集体生活和每一次实际工作经历，培养了我良好的团队意识与奉献精神。从一开始的小的班级联欢活动，到代表管理系参加的校内竞赛，从小小的家教到参加商场的促销以及建设工地的实地实习，这所有的经历无不一点一点地打磨着我，让我脚踏实地、认认真真地工作，在培养了组织、协调、领导能力的同时也让我逐渐领会了沟通的重要性。

利用暑假期间，多次进驻工地参与施工生产，练就了吃苦耐劳的品质；在校期间还参加了房屋建筑学课程设计、建筑结构课程设计、工程造价课程设计、施工组织课程设计。

大学期间，通过和班级同学的相处，使我懂得了做人要积极向上、奋发进取，从而使到自己在各方面都取得很大的发展，全面提高了自己的综合素质。同宿舍同学的交流，使我学会了思考，学会了做人，学会了如何与人共事，锻炼了组织能力和沟通、协调能力，培养了吃苦耐劳、乐于奉献、关心集体、务实求进的思想，懂得了如何团结合作。

**创业能力测评自我总结范文11**

每个人都想当老大，但老大的位子却一点都不好做，在创业的道路上，创业者有10大磨难，就像10座高山，只有翻越他们，创业才能取得成功。

第一：没钱

都说70后拼勤劳、80后拼勇气、90后只能拼爹，白手起家的创业者最缺的就是钱，没有钱就很难找到足够优秀的人，也无法持续下去，可谓创业第一大山。

第二：路在何方？

其实IT耳朵认为“路”应该是在有钱之前就确定的，但如果道路非常清晰那谁都可能走，有时候正是因为大家都看不明白，创业者也在迷迷糊糊地坚持着，成功后回头一看，噢，原来当初是赶上了什么什么潮流，所以我才成功了的。

第三：被投资人质疑

哪个创业者没被投资人质疑过？别说被投资人质疑，身边的亲友也经常会质疑你所做的事，在你成功之前，只能忍受那些痛，或许这是每一个创业者的必经之路吧！

第四：员工不给力

不怕神一样的对手，就怕猪一样的队友，有些员工不给力就算了，它还可能拖团队的后退，如果一个员工总是以一种消极的态度工作，作为创始人，请开除他吧，创业这种激昂的事业都能消极，他还能干什么？

第五：招到人品差的员工

有德无才的员工顶多平庸，但有才无德的员工绝对是企业的定时炸弹，团队很久的努力可能仅仅因为一个人品差的员工的背叛就付诸东流，作为创业者，慧眼识珠是必备的本领。

第六：产品不被市场认可

辛辛苦苦找到了钱和一起做事的兄弟，产品也辛辛苦苦打磨了出来，结果却可能得不到大众的认可，可能被说成是小众需求，甚至遭到用户的反感，对于创业者来说，这是不可避免的`，哪有一下子就成功的产品？找准用户需求、团队不断修改产品，不断进步，总有一天会成功的！

第七：客户刁难

作为一个创业者，如果遇到客户刁难你怎么办？说实话最好的办法就是容忍了，之所以被刁难是因为自己的实力还不够，等自己越来越强大了，公平的待遇也会随之到来的。

第八：舆论压力

创业可以说是创立企业，也可以说是创立事业，成功或失败的时候总会面对不同的舆论压力，创业者不光要能接受夸奖，还要能接受批评，能承受多少荣耀，就得能承受多少委屈。

第九：竞争对手使坏

像360和金山的关系，你能说出是谁多谁错吗？不是当事人一切可能都不是我们想的那样，遇到竞争对手使坏，创业者要敢于利于法律的武器捍卫自己的利益，一味容忍只能是被欺压。

第十：政府管理部门

很多创业者不善于与政府部门打交道，但这是必须的，其实政府有时候也是能给创业者很多帮助和支持的，政府和企业本来就是互惠互利的关系，政府为民提供便利，企业纳税养活政府，建立良好的政府关系，是每个创业者必修的课程

**创业能力测评自我总结范文12**

年是我进入大学的第一年。一年来，在各级领导和同学们的关心、帮助下，通过自身不断努力，各方面均取得一定的进步。现总结如下：

思想>政治学习方面。积极参加学院及班上组织的思想政治学习活动，不断提高自身的政治素质。生活中团结同学，喜欢并积极参加学校或班级组织的社会公益和社区服务活动，积极维护班级荣誉，能够为实现集体目标付出最大努力。

学习方面，学习刻苦，态度认真。但在今后的学习当中仍有许多地方需要改进。我通过这一年的大学学习，对于专业方向、节奏、程度、难易度等等，也有所了解，投入了不少时间在学习上。在大学的后三年中，我对学习任务有了更高的要求，在这样的关键时刻，我会加倍努力学习，争取是自己的成绩有所突破。

体育方面，积极参加院校级的体育活动，对数种体育项目有着浓厚的兴趣。通过对体育的学习让自己在体育素质体育心理素质和身体素质各方面都有较大程度的提高。

劳动方面，能够积极参加各项劳动。并在假期帮助父母做家务和一些力所能及的事，通过大量劳动不仅强健了自己的体魄，还让自己深刻的体会到作为一名劳动者的光荣与快乐。

总之，过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成熟的一年。在繁忙的学习生活中体会到大学生活的充实与快乐。新的学年里，我一定要认真的学习，戒骄戒躁、勤勉敬业，在平凡的工作和学习中取得更大的成绩。

**创业能力测评自我总结范文13**

很快地，我的团队得到一个机会和一位知名的投资者坐在一起讨论融资的可能性。即使我们的生意还没有开始赚钱，我们中也没有曾经担任过CEO职位的，我们都很自信。毕竟，我们已经预计过公司融资以后毛利润可以到2亿。投资者又怎么可能拒绝我们的要求呢？

我们肯定会富有的。我们所需要做的就是筹集到一小笔资金——1千5百万。

我始终在想，“这将有多么困难呢？” 我们那时候太幼稚，愚钝和异想天开了。

在回忆开始之气，其中一个投资者让我给他一页计划简介。我们当时没有准备有简介，所以我从95页长的计划书表面给了他前11页。

>打击一。

32页的幻灯片我还没放到四页，第二位投资者打断问我:^v^好的，停下来。我懂了。你完全不需要这1千五百万”。

为了融资计划，我过度自信地辩护道；“这个利润如果少了这笔钱就不能实现”

“真的吗？不能实现？”他就像一个嘲笑者笑着回道到。

>打击二。

然后两个投资者同时提出一大堆问题：

“你们自己投入了多少钱到这个公司里？差不多有1千5百万吗？”

“我为什么要给20个人工资，为什么要给没有记录的高管10万的高薪？”

“到今天为止你的公司盈利多少？”

“在你的公司还没有赚到1千5百万的时候我为什么给你一千五百万？”

“你怎么证明你在第三年可以有2亿的毛利润？”

“为什么你们要同时生产，销售10种产品，假如已经有了一个企业可以生产10合1的产品呢？”

问题一个接着一个。没有一个问题是赞成态度的。

>打击三。

你可能已经猜到，我们并没有从那次会议里融到那一千五百万。尽管如此，我后来才意识到其中一个原因是我比较青涩的职业生涯造成的。我在这30分钟的会议里学到了真实世界的融资问题，比很多创业者一生学到的还要多。为了纪念这一天，每当我要迎合投资者解决融资问题的时候，我总是会清楚地记得以下六个珍贵的教训：

>一、越少越好

目的明确直接了当很重要。累赘的演说和冗长的解释将不会打动投资者，还很可能把他们吓走。用简短，动人，精确的方式来展现你的商业计划书。投资者需要自信的知道你的公司会吸引客户并留着客户。如果投资者在一小段时间无法理解你的公司经营理念，他们可能会假设顾客也不会理解。

>二、杜绝猜测。执行，执行，执行。

用事实而不是猜想来激发你的自信。大多数投资者寻找低风险类的企业，他们青睐那些可以尽可能给他们承诺的实战经理人。一个拥有现金流，商业操作记录和真实的经验的公司往往比那些在计划书中预计给投资者巨额回报的公司更容易融到资金。寻找一个只用少量或者不用资金的方法来测试你的公司是否可以生存，然后在你寻找资金前把这个点子转化成功能性的商业计划。

>三、避免大话，空话。

让投资者对你描述的蓝图激动起来，但是这个蓝图要合理和可行。避免说大话，空话。如果你描述毫无意义的财政预算并鼓吹你的公司利润在3年的时间里可以从10万增加到5千万，那么受尊敬的投资者是不会认真对待你的项目的。给投资者展示你根据现实构建的3种财政预算方案：最好的方案，一般的方案和最差的方案。产业和竞争对手以事实，过去和现在的数据作为基础分析得出了好的应对措施和防御性假设方案。

>四、学会爱上打折店。

便宜的东西是时尚的。在一个不会控制自己花钱的年龄，你需要证明在财政上你是一个理性的经历，你知道怎样利用好每一分钱使其发挥最大的作用。给你的运营和市场预算上留点xxx的余地，但是避免太过于保守。绝对不能要求高薪或者高额补贴。投资者希望你处在公司所有的东西都已经开始运营的位置。

>五、罗马城不是一天建成的。你的公司也不会是。

投资者对于激进的创业者是很谨慎的，激进的创业者总是会“眼大肚子小”。要百万元投资到50个部门和百余个产品之前，你要证明你可以创造，管理好一个单一商品并且让消费者满意。展示出你的公司在你表态之前它就已经发展到下一个阶段。完善你的市场策略，销售策略和运营程序。投资者喜欢你的公司拥有可持续的分步骤重复，这样的模式可以让公司发展呈指数成长。记住，即使是谷歌的成功也是在一个单一产品的基础上发展起来的。

>六、选择做不是最聪明的哪一个。

懂得你已经知道的，知道你还不知道的，发掘那些你不知道他们却知道的人。建立一支可信任的专家队伍。世界上最聪明的领导者是那些周围充满智者的人。投资者投资一支管理团队和他们投资一个商机所花的钱是相同的。

**创业能力测评自我总结范文14**

大学生活似弹指一挥间，从刚跨入大学时的失落和迷茫，到现在即将走上工作岗位的从容、坦然。我知道，这又是我们人生中的一大挑战，角色的转换。这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益于大学三年的学习积累和技能的培养。

学习方面，我觉得大学生的首要任务还是学好知识，所以在学习上我踏踏实实，一点也不放松，并取得了优异的成绩，获学校xx—xx学年二等奖学金。

在工作方面，在大学三年里我始终担任班里的团支部书记。在职期间我认真地传达上级团组织的决议和指示，结合班级具体情况认真地开展工作。

在生活中我觉得大学校园就像是一个大家庭。在这个大家庭中，我们扮演着被培养对象的角色。老师是我们的长辈，所以我对他们尊敬有加。

经过自己的努力，自然取得不错的效果，但仍然存在不足，在以后的工学习，作中一定不断学习，不断加强，争取有更优秀的表现。

**创业能力测评自我总结范文15**

>一、学习上

我比以前自觉多了，不再认同当初的想法：“只要把工作做好即可，学习只是自己的事情，不影响大局。”潜意识里有一股力量在鞭笞着自己要注意党员的先进性。从此端正学习态度，寻求学习方法，学习各方面的知识，增强服务能力。但个人比较愚钝，至今四级还未过，说明还不够努力，这学期抱着必过的决心在奋战中，再给自己相信自己的一次机会。

>二、生活中

我始终保持着一种坦然乐观的心态，笑对生活、挑战生活，提升自我。多一份宽容、多一份体谅、多一份尊重，背上的包袱自然清除，至少也可以消退一些、心中自然轻松明快。曾有同学问我怎么没怎么烦恼的，并非我没烦恼而是有时可以选择释怀罢了。能欣然就尽量呗，干嘛要折磨自己呀！但这只可以减少但不能杜绝。毕竟有个名词叫“底下限”。在不超出我的原则时，助人，自己也收获了快乐，收获了友情。

>三、工作中

20xx年度担任过学院团委学生会学习部学习部副部、食品二支部组织部部长、班级学委和纪委。成长的历程让我明白，无论身在何职其本质要求都是在做好人生中的两大事：做人与做事。两者的积分便是我们工作的肯定度。总言之：亮出责任，用心做事，独立而合作、传达而反馈；诚心待人，宽容则释怀、坦然则欣然。

20xx年某些方面有了提升，但我也更明确了自身的很多很多的不足如：学习不够优秀、表达能力有待提高看来还得好好努力了！

**创业能力测评自我总结范文16**

四年紧张而充实的大学生活，丰富了我，也磨砺了我。我本着脚踏实地、勤学好问的求学态度努力奋斗，不仅掌握了本专业方面的知识，还积极参加社会实践，培养了较强的动手能力。

>在学习上：

我广泛涉猎了《物理》，《机械制图》，《计算机应用基础》，《c语言》，《电工基础》，《模拟电子技术基础》，《数电子技术基础》，《工厂电气设备控制》，《电力及电机拖动》，《单片机原理与应用》，《传感器技术》，《工厂供电技术》，《电力电子变流技术》，《可编程逻辑控制器》，《photoshop图像处理技术》，《数控机床应用技术》，《可编程控制器应用技术》，《组态王》等方面的电气工程及自动化知识。

>在思想上：

我注重政治理论学习和思想品德的修养，不断进取，提高觉悟，参加党校学习并成为第四期党校优秀学员，参加了两期的预备党员学习课程，并得到了指导老师的好评。

我满怀信心和热情地度过了我人生中有重大意义的四年。通过四年的学习和生活，我思想变得更加开放，上进和务实，对知识的追求更加渴望。诚信为本，以德立身是我的做人的原则；工作生活中积极进取，严格要求自己，努力塑造完美充实的自我。大学不但教会了我知识，让我只是为人处事的方式，更磨练了我坚强的意志和必胜的信心。

**创业能力测评自我总结范文17**

在思想品德上，我有着良好道德修养，坚定的政治方向。在平日的学习生活中遵纪守法、爱护公共设施、乐于关心和帮助他人，勇于批评与自我批评，树立了正确的人生观和价值观。

在学习上，自从进学院的第一天起,我就没有忘记我来学院的目的是学好知识，学会做人。我严格要求自己，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，掌握了专业相关的知识和技能，做到理论联系实际。曾多次获得过学院荣誉。电脑、普通话等方面的等级考试已达标。除了在专业知识方面精益求精外，还利用课余时间专修计算机专业知识，使我能够熟练的操作各种办公软件，从而提高了自身的思想文化素质。

在校的生活，使自己的知识水平、思想境界、工作能力等方面都迈上了一个新的台阶。我懂得了很多，使我明白了一个道理，人生只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。相信我所学的知识会对接下来的找工作面试中发挥到作用,让以后工作和生活都充满阳光。

即将走上工作岗位。我知道，这又是我人生中的一大挑战,角色的转换。这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外，自我约束能力也有明显的增强，生活的自主能力也有了进一步提高。

**创业能力测评自我总结范文18**

毕业生自我鉴定-毕业生自我鉴定 大

学生的自我鉴定

毕业生自我鉴定

在思想品德上.平时我还涉猎了大量文学。我知道.除了在专业知识方面精益求精外;面对将来,有追求。毕业生自我鉴定这除了有较强的适应力和乐观的生活态度外.但我反省了;

作为积极乐观新时代青年,是不能

大学生自我鉴定

回首三年的大学校园生活生涯和社会实践生活,士为伯乐而荣,从刚跨入大专时的失落和迷茫.这两年的锻炼,有成功也有失败,大专生的前途也会有光明.由于平易近人待人友好,能有更大提高,我热爱自己的专业还.所以我确信,刚入学时，只有自己具备了专业的技能,热爱人民，这又是我们

这几年的锻炼,我无怨无悔,遵纪守法。

**创业能力测评自我总结范文19**

本人性格开朗，有较强的组织能力，能很好地与他人沟通，具有良好的团队合作精神，工作认真踏实。善于与同事相处，做事踏实，能迅速地适应各种环境，并融合其中。

本人性格平易近人， 乐于助人，注重团体精神。工作仔细，自学能力强，吃苦耐劳且能承受较大压力。

本人性格热情，积极活泼，但又不乏思考的头脑。乐于助人，当我帮他人解决问题时，我会有一种自我价值的体现的感觉。团队合作精神通过在社会实践中得到了很好的锻炼。

本人性格开朗与人处事融洽，对工作善始善终，能承受日益严重的竞争压力，并能在成功与失败中完善自己。活泼开朗、乐观向上、适应力强、勤奋好学、认真负责、坚毅不拔、勇于迎接新挑战。擅长业务具有良好的沟通能力与团队合作精神。

本人诚肯好学、对工作充满热情、工作认真负责、敬业，善与他人合作，做事善始善终，有团队精神，并且能够灵活掌握所学专业知识，有一定的组织协调能力。

本人性格开朗,热情大方，富有正义感，勤奋好学,对工作认真负责,注重效率，有较强的团队合作意识；能很好的配合团队完成各项工作，如能成为贵公司的一员,我将在所属岗位上尽力尽职,愿为贵公司添砖加瓦共同进步。多年工作实践，使我掌握并积累了更多的工作经验。我相信只有认真的对待每一份工作，才能体会到工作的快乐！

**创业能力测评自我总结范文20**

通过这段时间创业课的实训，在老师的指导帮助下，完成了实训课中的各项任务。虽然创业实训的时间不长，但课程很充实，从中收获到了很多知识，了解创业的主要流程，让我对今后的创业有了更深刻的认识。

现在大学生在就业方面的压力越来越大，各个学校毕业的学生逐年增加，在找工作如此困难的情况下，创业就成了一条很好的出路。各地的地方政府也鼓励创业，不仅给更多的劳动者更广的发展，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现个人价值，提高个人的自信心，在这种创业的分为下，推动社会的进步与经济的发展。

在创业实训的过程中，刘老师让我们用开发的思维去思考，各个团队创立什么企业、如何进行市场分析，运用什么营销策略等。通过这次的创业课的实训，我认为定位市场的目标非常重要，这决定着我们公司未来的经营。除此之外最难的是财务分析报告和利润表的计算，这需要我们有足够的专业知识和耐心。我认为创业特别重要的是要有明确的目标以及良好的心态度。因为这是我们前进的动力，对未来成功的渴望。同时我们也真正学到了团队合作的重要性，互帮互助，向着自己的目标努力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。创业是一个漫长的过程，而且需要一个创业者有着耐得住寂寞的心里，持之以恒的心里，这一点我们可以在那些创业的成功者身上看到，他们的成功从来不是一蹴而就的，他们步步为营，坚持不懈，一步一个脚印，才取得了成功。在创业的道路上，我们需以他们的精神为榜样，创造出属于自己的天空。

作为大学生，我们创业还面临着许多的挑战，需要我们一步步的去克服。这次的创业只是模拟公司，但我却发现里面有好多不可预测的困难。当然，在实训的同时，也发现了自己的不足，自己关于公司的创立的想法不是很多，自己接触面不是很广。

总之，这次创业课的实训受益匪浅，学习到了更多的知识，提高了自己的眼界。以后，我将更努力、认真、刻苦的学习，以这种态度来提高自己的能力、完善自己，创造一个属于我自己的明天。

**创业能力测评自我总结范文21**

如何写一份自我鉴定内容呢!如果大家想要了解更多相关销售鉴定文章，那么下面内容会帮助到大家哦!阅读以下销售员自我鉴定大全这篇文章吧!

销售员工作的自我鉴定

通过不断努力的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验之后，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过自己的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。销售员工作的自我鉴定销售员工作的自我鉴定。

经历了初期的惶恐、不知所措，撑到现在，真的是有酸有甜有苦有辣。无论如何，总算是站住脚跟了。懂得了对待客户要用到心理学，要懂得客户的需求，从而一一地介绍产品。要懂得和客户进行沟通，找到共同的话题之后，客户也就成了你的朋友，这样想要成交产品也就不难了。做销售最忌讳的就是没有创造力和想象力。所以，大家要透过表面看问题的本质，这就是为什么要多问的原因。销售的团队讲究朝气蓬勃，讲究个性分明但团结一致。我个人一直认为，销售是个活的，同一个事物同一件事情不同的人一定有不同的看法，千万要有自己的想法和理解，不能人云亦云。

销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进娶创下美好明天。这必须经过自己的不段努力，才有精彩的未来!不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

销售员自我鉴定大全

最新销售人员转正自我鉴定

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与了我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制工作。虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。

在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独自完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴石家庄华信专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种赶鸭子上轿的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等你的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

销售员实习自我鉴定范文

首先服装陈列的学问，一个服装故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

其次精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染(那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

身体的准备。如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。在商场里一般都是站立服务，如果没有好的身体很容易感觉到很疲惫，所以有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

实习结束了，我确实学习到很多东西，营销是一名有很深学问的行业，不但口才，更有心理，而且没个行业的营销都差不多的，知识销售的商品不一样而已了，有了这些底气，我想对我以后的工作一定会有很大的帮助。

**创业能力测评自我总结范文22**

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀\_与梦想参加了市劳动教育局成功举办的20\_年第五期创业陪训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。

在学习的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身价值。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提高。

通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

一、要生存。在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极其困难的时候，企业要先学会活着，

而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提高抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗?我坚信通过此次培训，我将会做一个企业的享受者。

**创业能力测评自我总结范文23**

自我鉴定 自我鉴定

实习期间我能快速的适应公司的环境，融入企业的团体，用心跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都是从一个逐步的点到面的认识，我庆幸也感谢有这样一个实习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信。

在思想行为方面，我作风优良、待人诚恳，能较好处理人际关际，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。

在工作方面，我认认真真完成任务，我积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野，自我鉴定《自我鉴定 自我鉴定》。

时间总是无情，在临别时，跟经理道别，跟同事道别，茫茫人海，也许以后都不再相见，但我会记住这段时间他们对我热心的照顾和无私的帮助，至此，我的社会实践圆满结束。其间还有太多种种是不能用言语表达的，但我会一直记得这次经历，并会牢记大家的教诲，在将来很好的鞭策自己，努力学习，努力迈向人生的新台阶。

这次的经历是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了这么深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学，果然没错。展现在自己面前的是一片任自己鞭策的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

1、简历范文：市场主管 Marketing & Sales Director简历范文

2、关于简历的一些建议

3、市场相关应聘简历表格

4、用“九不”标准写简历

5、计算机专业毕业实习报告：初踏社会，迎接挑战

6、写简历宜遵循“十不要”原则\_写作技巧

7、求职简历该怎么写\_综合指导

**创业能力测评自我总结范文24**

积极推进全民创业服务年、项目建设攻坚年、招商引资推进年、基础设施提升年“四个年”活动，是今年我市突破重点、夯实基础，为加快建设“五个城市”强化支撑的一项重点工作。全民创业以增强发展意识、创新意识和市场意识为切入点，着力培育市场主体，着力增强内生动力，是促进发展的助推器和加速器。围绕服务全民创业，各地进行了积极的探索。

自\_\_年起，我市抢抓国家经济结构调整和产业转型升级契机，全力开展全民创业，大力发展“草根经济”，充分激活市域经济内生动力，为加快建设武汉城市圈副中心城市发挥了积极作用。\_\_年，我市创业工作成效明显，涌现出了王怡华、秦煜、刘道远等一批国家级、省级创业明星，创业工作受到xxx、省政府表彰，被省政府授予“创业先进城市”称号。

我市全民创业工作虽然取得了一些成绩，但总体上看，与市委市政府的要求、创业主体的意愿、人民群众的期盼还有较大距离，与\_\_发展进程不相适应，一些制约推进全民创业的瓶颈问题有待抓紧解决。

(一)创业主体不多不强，创业氛围不温不火。

江浙一带，民营经济占到了90%以上。\_\_年，仅苏州新增各类市场主体万户、私营企业万户、个体工商户万户，分别是\_\_的倍、273倍、倍。与江浙等地争先恐后的创业潮相比，\_\_城乡居民普遍缺乏创业激情和冲动，“开店不如打工”、“投资有风险、储蓄有保障”等保守思想根深蒂固。此外，大部分群众受文化水平较低、眼界视野不宽、市场信息不灵、创业能力较弱的影响，不想创业、不愿创业、不敢创业已成常态。

(二)创业环境欠优欠佳，部分政策难以落地落实。

一是创业优惠政策仍不能完全适应创业需求。相比出台的招商引资企业的一系列优惠政策，对中小企业、本土创业者的政策优惠还有待拓展领域，针对性和实效性有待提高，落实起来有的还不到位。二是创业平台建设仍不能完全适应创业需求。在搭建返乡农民工、下岗职工、残疾人、大学生等不同群体的创业平台方面有待进一步加强。县(市)区中，除云梦和应城成立了创业孵化基地，大部分县市还没有设立专门的创业基地、创业园区，创业主体基本上处于自我发展的无序状态，建设大平台、促进大扶持，服务大创业，还有很多工作要做。三是服务创业主体的工作作风仍有待进一步改进。近年来，\_\_采取“加减乘除”法转作风，干部作风得到了真改真变，行政服务环境得到了优化净化，但仍有少数部门窗口服务意识不强，办事效率低下，“门难进、脸难看、事难办”的衙门作风不同程度地存在，使创业群体由“潜在”变为“现实”的进程滞后。

(三)资金渠道不顺不畅，多元化融资亟待拓展拓宽。

融资难、融资贵仍然是创业者面临的最大难题。一是资金扶持“落地难”。各地相继出台了一系列鼓励和扶持民营经济发展的资金政策，由于缺乏配套措施，涉及人社、财政、银行等多个部门，存在渠道不畅、力度不大、执行困难等问题。全市每年有1000万的小额担保贷款创业扶持资金，分到每个创业者手中的资金不多，要拿到手，手续也繁杂，难以满足创业个体特别是创业企业的需求。二是金融贷款“嫌贫爱富”。在金融信贷方面，投资者创办个体工商户和中小企业，始终难以享受到均等的国民待遇。为了规避金融风险，金融机构贷款倾向于更有实力的规上企业，对中小企业、个体工商户的信贷支持不够，加上中小微企业、个体工商户贷款门槛高，信贷程序繁琐，“难贷”问题未能有效解决。三是民间投资有待激活“一池春水”。民间资本由于长期处于分散状态，缺乏系统性研究和专业化的引导，真正投入到创业领域的很有限，资本转化率不高，激活创业领域的“一池春水”期望大量的民间资本“湖中投石”。随着今年国家对社会资金准入领域和门槛的逐步下放，这一状况可望逐渐缓解。

(四)创业层次偏低偏浅，初创企业抗风险能力不强不大。

当前，绝大多数初创业者，大多是个人或家庭式的创业行为，创业过程中首先考虑利用家庭、亲戚及本地资源，创业层次总体偏低，创新意识不强，产品市场竞争力差。同时，创业主体抗风险能力低，“生命周期”过短。据统计，全市私营企业平均存活周期3—4年，个体工商户平均存活周期更短，约2—3年，主要原因是创业企业组织化、集约化、市场化、社会化程度低。

推进全民创业，要注重统筹谋划，着力构建“五大体系”

后金融危机时期，我国东部沿海地区在华中地区的产业战略布局接近尾声，作为内生型经济为主的\_\_，承接东部沿海和武汉产业转移空间越来越窄。全民创业是发展之源、富民之本、和谐之基，是培育市场主体，激发内生活力，壮大县域经济，提升经济总量的有效途径。当前，\_\_已站在新的历史起点，大力促进“五个跨越”，加快建设“五个城市”，加快建设武汉城市圈副中心城市，打造“湖北的苏州”责任重大，任务艰巨，全市上下要高度重视全民创业工作，以深入推进“全民创业服务年”活动为载体，将其摆在与发展外向型经济同等重要的位置，作为各级党委政府抓招商引资和重大项目建设的“左右手”，在构建“五大体系”上下功夫，使全民创业工作真抓真见效、真干真发展。

(一)实施政府主导，在构建组织保障推动体系上下功夫。全民创业是全局性工作，既是经济建设，也是民生工程，需要统筹推

进，形成合力。从政府组织层面来讲，要将全民创业工作上升为市级战略，成立高规格的组织领导体系，专班负责、专责落实、专门推进，做到政府主导推动、人社工商主动、有关部门联动、社会各界齐动。制定指导意见和具体实施方案，纳入各级政府目标考核内容，明确目标任务，实行量化考核，严格奖惩激励，强化各级责任，形成九牛爬坡，竞相使力，五指成拳、齐抓共管的工作格局。

(二)弘扬创业精神，在构建创业文化发展体系上下功夫。要把弘扬创业精神作为推动全民创业的灵魂，通过广泛开展全民创业宣传教育活动，推介全民创业中涌现出来的先进典型，推广在优化创业环境、支持服务创业、推动全民创业等方面的新举措、好经验，破除安贫乐道观念，摒弃小富即安思想，使“崇尚创新创业、宽容失败失误、支持冒险冒尖，成就创业有功、服务创业有位、破坏创业有过”成为鲜明的时代意识和全市上下共识，使各个层面的创业者把艰苦创业、自主创业，敢于在创业中实现自己的人生价值作为第一选择，使各个部门把支持创业、服务创业作为促进\_\_跨越发展的第一职责，让一切有利于创新创业的思想活跃起来，让大胆想、大胆试、大胆干的创业风气成为一种时尚，让全民创业的激情充分燃烧，让人人思创业、谋创业、敢创业、善创业、发愤创业成为\_\_的一种文化标记内化于心、外化于形，形成千方百计想创业、一心一意创大业、齐心协力创成业的浓厚氛围。

(三)加强创业培训，在构建创业能级提升体系上下功夫。创业人才不多，创业能力不强，是全民创业工作难以深入推进的决定性因素，必须把创业能力提升作为推进全民创业的一项重要性工作来抓，构建和完善创业知识体系和创业能力体系，多途径提升创业者创业能力。一方面，在原有的创业培训基地、创业园、创意园和孵化园的基础上，利用\_\_各类院校资源、教学资源和大中型企业创业示范资源，在更大范围内组建服务全民创业的培训基地和帮扶创业指导站，创办具有独特功能的创业培训学校。可依托现有各类工业集

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！