

省内首个创业模拟实训班落户济宁

51名大二学生模拟创业

文/片 本报记者 王海龙

核心提示

5月13日上午,山东省首个创业模拟实训班——济宁市大学生创业模拟实训示范班在济宁职业技术学院开班。同时,“济宁职业技术学院大学生创业模拟实训中心”、“济宁市大学生创业培训基地”、“全球模拟公司联合体中国中心标准化教学基地”也正式揭牌。首期51名大二学生开始了为期7天的培训,通过网上平台成立模拟公司“下海”操练创业。



千饼万化公司的两位经理正在制定销售计划。

授人以鱼

不如授人以渔

“现在才发现,自己原来的创业思想是多么幼稚和莽撞,实际模拟操作后才知道光凭激情是不行的……”2009级机电工程系一班的韩勇作为马威的助理,和5个同伴组成了一个营销策划公司参与了此次培训。韩勇坦言,七天的培训将是自己大学生活里记忆最深的片段,这不仅使自己眼界开阔,还能学习到不少企业知识和新的理念,也纠正了以前的一些错误观念,鼓舞了自己创业的信心。

“原来企业的建立并没有那么简单,创业需要激情,但更需要深厚的个人积淀,无论是资金还是人脉。现在我知道每天上班做的就是这些工作,更重要的是在工作中,学会如何成功领导自己的公司,学会用‘SWOT’分析法,分析自己公司的竞争优势、劣势、机会和威胁,从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。”一直怀有创业梦想的经管系女生马凯君在接受培训后,已经能够用熟练的专业语言来表述自己的想法。

济宁职业技术学院招生就业处程峰处长告诉记者,“授人以鱼不如授人以渔”,通过对这些学生的培训,不仅让他们了解了更多的创业知识,还教会了即将走出校门的学生,从现实的角度去考虑问题。这些都是大学课程里学不到的东西,让他们体验到真实的商业环境和商业行为,激发同学们的创业热情,提高他们创办企业的心理素质、管理能力与经营能力,降低创业风险,提高创业成功率和职场竞争能力。

济宁市就业办公室徐保国主任则认为,和其他培训不同,创业实训突出的就是一个‘实’字,能够培养学生的动手能力。目的并不是让所有人都去创业,而是要通过实训,让大学生创业就业的技能得到提升。下一步,大学生创业模拟实训模式还将进一步延伸推广,在济宁学院、济宁医学院、山东理工职业学院等各高等院校逐步开展。培训结束后,组织专家学者对大学生创业进行全程跟踪服务,为其提供个性化服务和企业咨询,提升创业和企业经营能力,从而提高大学生创业成功率。



有自己的公司,真爽!

“我认为我们的产品定位要有高中低档,并且根据市场订单进行生产,同时对于‘随心所欲’饼等几个品种进一步开展市场调查……”这是发生在济宁职业技术学院实验楼三楼实训室的一幕。截至当天,该院51名大二学生组成的大学生创业模拟实训示范班已经开班五天,而这些学生组成的9家虚拟公司正在紧张激烈地开展业务。

千饼万化食品公司、度百校园人力资源公司、赛菲时特牛奶公司这些看起来令人莫名其妙

的公司名字,经过他们的解释,记者顿时豁然开朗。“我们公司的饼类就是千变万化,让消费者从口味、包装等方面都感觉到新奇,毕竟现在市场竞争太激烈了”,千饼万化公司的负责人告诉记者。而度百公司的“总经理”王剑平则用一句话诠释了公司名字的含义“搜索引擎用百度,校园招聘找度百”。

5月13日上午,济宁市大学生创业模拟实训示范班正式开班,来自2009级电子系的王剑平在当天的第一堂课上,通过竞聘当选总经理,顺利组成了5

个人的团队,并成立了一家专门针对在校学生和用人单位服务的人力资源公司。“我们顺利完成了公司组建、机构设置、业务分工等相关步骤,下设人力资源、财务、销售等四个部门,4个副经理各管一摊,‘麻雀虽小,五脏俱全’。虽然辛苦点,但有自己的公司,真爽!”王剑平笑着告诉记者。得意的言谈中,他对于自己刚刚创立的“公司”还算满意。

王剑平的公司是通过全球模拟公司联合体中国中心这一系统来实现的。这个公司,和其

他的8家模拟公司一样,都能在全球模拟公司联合体中国中心网上查到。网站上,有工商管理、质监局、税务局、银行、公司黄页等。不过记者发现,这些业务部门都挂上了“模拟”的头衔。虽说模拟,但是在税务局、工商局等目录栏下,还都有着详细的法律法规及职责以及公司手续办理等项目。随后,记者通过系统登录了王剑平的模拟公司页面,并在页面上看到他公司的营业执照、组织机构代码证、税务登记、银行账号等相关信息。



模拟系统上交易,够味!

“从整个系统的实际操作看,除了产品交付和货币收支是‘虚拟’的,其他的公司注册、经营都和现实中一样的。经过一次次的训练后,学员们会发现这和实地开办公司的情况几乎差不多,他们的积极性、创造力以及团队合作意识都非常强,已经逐渐适应了创办企业的角色,每一个人都很卖力……”来自全球模拟公司联合体中国中心的专家马威对记者说。这位全国首批创业咨询师,具备多年企业高层管理工

作经验的培训专家,对于51名学员的表现由衷称赞。

在合作伙伴的眼中,已经有了两年多打工经验的王超,凭借两天内成功签订3张订单的表现,完全胜任了度百校园人力资源公司市场经理的职位。“进入大学后就一直利用课余时间四处打工,我非常期待能够创办自己的公司。在这次实训中,从前期市场调查到企业注册,再到公司创办后的市场开拓全过程,我们都是边学边动手操作,现在都非常期待

培训结束时的模拟交易,感觉非常‘够味’!”

马威告诉记者,“培训开班时,所有的人都参与公司总经理的竞聘,根据项目发表个人演讲,然后由学员投票,选出总经理。再由总经理进行招聘、面试员工,组建团队。”根据培训安排,第一阶段主要是上课,学习相关的理论知识。学生每天根据课程内容做“功课”,比如前期的市场调研,产品定位等。第二阶段就是公司投入运行后,每个人根据各自在公司里

的分工,在自己的岗位上“上班”,和现实中的市场部制订销售计划,财务部进行预算投资等一模一样。

前期的筹备运作进入正轨后,学生们开始出售自己的产品提供服务,利用网上平台,与其他模拟公司洽谈交易。公司与公司直接通过系统上的公司黄页进行联系,再通过模拟银行进行支付,发生业务往来实现公司效益。但他们也知道,与机遇并存的同时,如果经营不善,公司也可能会出现破产的局面。