附件1：广州市创业培训课程表（参考）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **授 课 时 间** | | **课 程 内 容** |
| 第一天 | 上午8:30-12:00 | 开班仪式、SYB培训活动介绍  第一步：学员自我推介训练、企业及创业面临的挑战 |
| 下午14:00-17:30 | 游戏模块1  基本企业周期 |
| 第二天 | 上午8:30-12:00 | 第一步：从创业者的角度分析自己  增强创业能力/评价个人财务状况 |
| 下午14:00-17:30 | 第二步：企业类型及成功要素  挖掘出好的企业构思（1） |
| 第三天 | 上午8:30-12:00 | 第二步：挖掘出好的企业构思（2-5） |
| 下午14:00-17:30 | 第二步：筛选并分析最好的企业构思 |
| 第四天 | 上午8:30-12:00 | 第三步：学员介绍创业构思  了解你的顾客 |
| 下午14:00-17:30 | 第三步：了解你的竞争对手  制订市场营销计划（1-2P） |
| 第五天 | 上午8:30-12:00 | 第三步：制订市场营销计划（3-4P）  预测你的销售量 |
| 下午14:00-17:30 | 实训一(组建公司) |
| 晚上19:00-20:30 | 网络模拟实习(学员自行完成) |
| 第六天 | 上午8:30-12:00 | 实训二(网上注册 用电脑房) |
| 下午14:00-17:30 | 第四步：企业的人员组织  第五步：选择你的企业法律形态 |
| 晚上7:00—8:30 | 网络模拟实习(学员自行完成) |
| 第七天 | 上午8:30-12:00 | 第六步：企业的法律环境和责任  第七步：预测你的启动资金 |
| 下午14:00-17:30 | 游戏模块2  供给和需求 |
| 晚上19:00-20:30 | 网络模拟实习(学员自行完成) |
| 第八天 | 上午8:30-12:00 | 第八步：制订销售价格  预测销售收入 |
| 下午14:00-17:30 | 第八步：制订销售成本计划 |
| 晚上19:00-20:30 | 网络模拟实习(学员自行完成) |
| 第九天 | 上午8:30-12:00 | 第八步：制订现金流量计划1 |
| 下午14:00-17:30 | 第八步：制订现金流量计划2  资金来源 |
| 晚上19:00-20:30 | 网络模拟实习(学员自行完成) |
| 第十天 | 上午8:30-12:00 | 第九步：完成创业计划书 |
| 下午14:00-17:30 | 第九步：做出创业决定、制定开业行动计划  第十步：开办你的企业 |
| 晚上19:00-20:30 | 网络模拟实习(学员自行完成) |
| 第十一天 | 上午8:30-12:00 | 实训三(网上完成商业计划书 用电脑房) |
| 下午14:00-17:30 | 实训四(总结) |
| 第十二天 | 上午8:30-12:00 | 创业扶持政策解读/成功创业者经验介绍 |
| 下午14:00-17:30 | 验收创业计划书  结束评估、座谈会暨结业式 |
| 半年内 | | 实施培训后续跟踪服务 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 附件2： 2020年SYB创业培训班学员报名推荐表 | | | | | | | |  |
| **序号** | **学号** | **姓名** | **性别** | **所在二级学院** | **班级** | **身份证号** | **手机号码** | **邮箱** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  |  |  |  |  |