

沙盘模拟实训个人总结总经理 企业沙盘 模拟实训总结精彩(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

沙盘模拟实训个人总结总经理篇一

“天泰”公司是一家制造型企业。在公司创业及开始走向正规阶段，是以包括首席执行官、首席运营官、营销总监、生产总监、技术总监、采购总监、财务总监及其助理、人力资源总监及其助理，商业间谍十二人为主体的公司。“天泰”公司寓意在“天天向上一路开泰”，旨在用创新的思维去探索，用睿智的眼光去展望公司的未来。总之，我们要精彩的活下去。此外，“天泰”公司的logo标志为两个并肩的t□寓意我们公司的领导层和员工团结合作，携手并肩，排除万难，走向幸福的生活。

我们开始公司制定的总战略是不研发c产品，直接研发r产品，到别人c产品出来的时候我们的r产品随后就出来了，我自己想着可以对他们研发c的公司产生冲击，然而在推演过程中我们才知道r产品并不是c产品的升级品，跟c产品之间并没有竞争关系，所以市场上所有的产品需求都同时增加了，我们公司研发的r产品并没有对c产品的需求产生冲击。再来说我们公司6年的具体情况：

第一年：我们打算投13m的广告抢到本地市场老大，然后把市场老大次年优先选单的特权卖给其他公司，因为我们要第

二年准备r产品的生产线，为第三年r产品的推出做准备，结果没有想到还有公司投了15m，我们也就没有抢到市场老大，拿到了一个5个b的订单，因为抢本地市场老大这个目标没有达成，我们就想着改变战略，走勾践策略，因为我们的主打产品是r，第三年突然推出r应该可以扭转局势，所以我们第一年就贷了40m，研发了r，建了一条r的生产线。

第二年：这一年我们想着为第三年做准备，就贷了60m，又修建了2条r的生产线，还买了几个能生产r的原料，因为第二年第二季度r就研发成功了，我们第二年就可以投r的广告了。第二年我们不敢投太多，b投了3m，r投了1m，但是有一个公司他们也投了1m r产品的广告，他们的广告总数比我们多，我们错失了一个5个r的订单，我们b的订单也拿的不是很好，只能卖出3个b，所以第二年我们库存了7个b，5个r，我们的资金全部压在了库存里面了。这一年，我们还研发了s产品。开拓了亚洲市场。

第三年：我们的状况不是很好，老师就只贷了40m给我们。我们买了原料，投了广告，就没剩多少了，今年我们采用分散式的投广告方法，每个市场都投r的广告和b的广告，最后拿到的订单还不错总销售额有97m，年末还了贷款，还有生产线的维护费，行政管理费等。今年我们还开拓了其他所有市场。因为我们有3条生产r的自动线，所以还有2个r的库存。

第四年：我们满怀信心，贷了60m的贷款。对开发成功的市场都投了r产品和b产品的广告，本地市场还投了r产品的广告，但是我们疏忽了iso认证，最后导致丢了3个r产品的单子，还丢了一个s的单子。而我们的产能却很足，最后积压了8个r，2个s，我们的资金又陷入了瘫痪，不过还好的是我们是第二年办的长贷，第五年才到期，不然我们这一年真的要倒闭了。这一年我们把r的自动线改成了s的自动线。认证了所有iso。

第五年：这一年我们要把库存快点卖出去，我们的's产品也研发成功并且还有一条自动生产线。我们这一年也是分散投广告，最后凭借s产品获得了不错的订单，总销售额127m。今年还了贷款及缴纳了各项费用。我们的资金又所剩无几。这一年老师给我们开会，要我们没获得市场老大的公司要抢一次市场老大。

第六年：我看书本上区域市场的s产品最多，而竞争最小的国际市场却没有s产品，所以我们决定抢区域市场老大，但是我们没有c产品，最后我们还是投了c产品，准备抢到订单卖给其他公司。这一年我们办了60m的贷款，买了原料，广告主要投在区域市场和国际市场。我们顺利拿到两个市场老大，因为国际市场就我们公司开发，所以国际市场我们投1m就能得市场老大，第五年结束后我们就应该想到这个问题的。第6年的销售额不错，达到178m。

在这六年的推演中，我们公司的状况波折不断，我们感受到了处于波谷时的焦虑与痛苦，也品尝到了绝境重生的喜悦。

在天泰公司，我担任的职位是生产总监助理。负责辅助生产总监完成企业生产运营，包括厂房租用、买进、变卖，生产线构建、改造，生产产品种类选择以及生产过程监控等。在生产总监做出决策的时候，如果有自己的或是不同的观点应该予以提出，而在整个生产过程中也应该明确自己的职责，总监不在时帮助完成该完成的事项。

这是我对自己所担任职位的认识，但是，在整个沙盘演练的过程中，我大部分时间扮演的是一个聆听者，我也有思考，有自己的见解。可能因为性格方面的原因，成为了行动上的矮子。在这里向公司其他成员表示浓浓的歉意。

前阶段运营的时候，我并不怎么清楚市场的行情，比如哪种产品需求大，大部分商家在生产什么，这里我想给ceo的建议

是就市场状况开会，让大家清楚一下情况，这样也好就各自的职责做出决策。我担心，是因为自己的不够开朗活跃导致自己对市场行情知悉甚少，便没有向他提出。后来ceo对分工的整顿，使我意识到要在生产方面下功夫了。翻书的时候找到了书里市场预测图表，了解到bcrs各产品在不同年份在各大市场上的大致单价和销量，就销量我算了一下大致的成本和原料，就单价我想算一算利润和以我们现在的生产能力能生产哪些产品。我便把这个建议告诉了同寝室的生产总监，她向我们的ceo提出来了，更值得高兴的是ceo采用了，也对书上提供的数据做了参考。这里我又看到了一个问题，书上的固然能给我们大致的样本来知晓市场运行趋势，但是记得一次老师不知道是有意为之还是怎么，透露了一些消息，也突然改变了一些做法，于是我觉得实际的还是要跟着变化中的市场走，因为它是不断有规律的运动着而不是想象中静止。市场也因多变的因素变得复杂，竞争也趋向白热化，这时我认为情报员就该挺身而出了，搜集的情报是否属实及时以及是否能被ceo采纳成了至关重要的问题。

我的这点小成就如果没有ceo采用也是泡影了，这里感谢我们的ceo哦。有一次ceo峰会我参加了，杨老师开会的气氛有点严肃，但我很喜欢，在讲到投广告上，我注意到一个小技巧，假如别人投的是3m的广告，有两次选单机会，那么在众多的两次选单机会中机遇让给了投4m的公司，有人认为多投1m是浪费，其实不然。

虽然自己动手的表现不多，但从中学到的和以前没有思考过如今深入里思考了的还是很多的。

（一）课堂收获

杨老师的课堂，严谨却不失幽默，也是我们每次位置坐的最前的，听课听的最专注的。老师将ppt与讲述结合起来，这样边听老师讲边看上面的内容，觉得很能调动我们的积极性。

最欣赏的是老师讲的案例，都让人受益匪浅。记忆犹新的有很多，比如苏格拉底教导弟子大麦穗的故事，告诉我们幸福应该是当前，要有准备做出选择，且要珍惜自己拥有的；比如沙漠里寻找水的小甲虫，聪明的运用了当地靠海的优势和自己的甲壳状身体找水喝；比如为了解决匮乏的土地资源，日本穿过大楼的高速公路；还有著名的迪拜旅游世界，让我难以置信人改造自然，改造生活的潜能是多么的巨大。很多这样的创新思维实例，真正的打开了我们的思维，引起了班里的思想风暴，原来我们班还有这么多思想不一般的同学呢。

还有生活的心境，处在闹市而不燥，学习湖泊般的宁静；多阅读书籍，增长我们的知识，让思考问题的方式更加合理多样；先就业再创业，处事中要学会利他，利己的最终要实现利他才能有长久的效益；要有认真，一丝不苟的做事态度，这是一个由刷马桶到世界星级酒店的成功者告诉我的；从商智慧，计然之策有曰：贵出如粪土，贱取如珠玉，告知我们谷贱伤农薄利多销，且为人应择人识；要注重细节，生活中的一些小温暖，一些善良的举动同样能带来好运。

（二）实训收获

记得在实验室的第一次课上，我们齐聚在室内靠门位置的大桌旁，认识了那个看起来像小时候玩过的模型般样子的沙盘。其实不然，通过在教师里杨老师的介绍，它该是一个演示市场上企业激烈竞争的规则战场。

在中国现有的企业中，大多数是安于现状，能平稳活下去不愿折腾的企业，而六个组中的“绿叶公司”便是对中国大多数企业现状的反映。是否可以根据它的运转分析出其中的原因呢，我想是可以的。一来中国人求安的心理因素，是他们容易满足于“温饱”的现状，二来中国人口大国的国情，中国的中小型企业很多，企业之间建立的纽扣关系使得动一发而动全身，另一点是中国高端技术缺乏以及对知识产权的法律不够完善等等，那么怎么在求稳的基础上腾飞就需要在产

品研发和市场开拓上下功夫了。

而智尚公司是一个特例了，在他们ceo的总结中，我看出他们有一点做的很突出，就是扎实企业基础，因而中间没有出现巨额的资金周转困难，他们分工明确，每个人把自己的职责演化成了责任。加上他们很好的运用了书上的市场预测，计算出了大致的原料，贷款，这也为他们敢于大刀阔斧的打入市场加大了胜利的砝码。

另外，在企业运行艰难的时候，不能受别人的影响更加沮丧，而应该找出失误的原因，把危害降到最低，并寻找补救措施。可能我不是ceo才能坦然乐观的想到这些。

总的来说，我值得反思的是，我至始至终是个聆听者和思考者，没有具体的动手操作过，应该说这门实际操作的课很是难得，可自己又一次没有好好把握，我希望出社会之后，自己能锻炼一下自己的胆量和合作能力。

说到我们的杨老师，我很喜欢他的授课方式，尤其是他讲课非常风趣，时不时引起课堂上愉快的欢笑声，这样增加了课程的趣味，也提高了我们听课的注意力，使我们有动力去积极思考。我希望老师把这一点继续发扬光大。

沙盘模拟实训个人总结总经理篇二

在过去的一周时间里，我们响应老师的组织，在沙盘实训室进行了一周的企业模拟经营。实训效果显著，同时，学生的热情也很高涨。顺利的完成了各项工作，虽然成绩不理想，但给我们的启发很多。下面我对我们小组的工作情况做一个总结。

第一年我们安装了两条全自动生产线，因节约开支没有购买原材料。在第二年第一个季度里，因我组成员对业务的不了解而使得第一年的经营状况不好。比如说投广告，在我们花

巨资投广告所竞来的采购单中，我们没有注意自己的生产能力，一味的签些不符合我组生产力的单子。结果，我们在一个年度里没有采购原材料，生产不出更多的产品。以至于在第二年力只能签数量少，价格低的单子。所以导致了我们的应收账款比较少，到期后我们的现金又不能维持我们的正常运转，只能向银行借款来维持运转。

第二季度，我们因受生产线问题的困扰，我们没有完全考虑到生产线的安装问题和产品的研发速度，使得生产线安装速度不能与产品研发速度相匹配，导致我们接收的货单不能签收。产品无法产出，所有只有转换生产产品。生产线的转产，需要投入现金。所有第二季度我们的现金总是慢慢减少，在加上我们采购原材料的钱，我们有得向银行贷款，所有，第二季度我们不仅应收账款少，而且我们还背负着沉重的债务压力。

到了第三季度，我们不仅要适当的采购原材料，而且还要精确的计量每一个环节所需要用的钱。最后，还要留出应还的到期贷款和利息。所有，第三季度，我们的情况变得更糟。同时为了有足够的现金支付贷款，我们又向银行短贷了2000万。

第四季度，我们还了第一季度的4000万，但是现金还是不足，于是只有长贷。所有在第二年整个年度里，我们企业都受到贷款压力的影响，不敢扩大我们的生产规模。主要的问题在于我们的决策没有长远的考虑市场的需求和竞争，忽略了一些问题才会导致这么多的债务危机。

第三年，我们吸取了上年的经验教训，利用有效的工具和资源，分析了市场的需求量和我们的供给能力。同时，我们做好分析工作，比较合理的在市场上投入广告，使得我们拿到了合理的订单，并使得产品完全销售出去，应收账款也在慢慢增加。但是，以为我们在日常的工作处理中需要用到很多的现金，而应收账款是有期限的。所有，我们在第三年中贷

不了长期贷款。而短期贷款又不能完全地解决这些问题。于是，我们决定贴现，贴现时又有费用产生的，故我们又得有一些原本不需要支付的额外支出，我们在慢慢地向破产的边缘靠近。

第四年，我们收到了一些没有贴现的应收款，所有，我们决定研发新产品。但是，研发新产品需要耗费大量的研究费用，我们只能是在绝境中求生存，好在第四季度我们拥有的产品还有很多。因此，我们决定把全部的库存产品清仓来弥补我们现金不足的问题。同时，新产品的研发也在慢慢进行。

第五年，我们在细密大胆的研究后，决定用300万的广告投放市场，最后，我们成功了，不仅把库存产品全部售出，而且还用300万换回了7千多万的产品订单。可谓是用最少的钱，换取最大的收益。但是，人算不如天算，就在我们万分欣喜的时候，意外出现了，所接收的订单多了一个产品。我们在采购原材料时没有采足够，所以，我们只有紧急采购。

第六年，紧急采购的原料到了。但是，货物无法向外发送。所以，被罚款，就因为我们不能按时按量发货。所以，我们无法用贴现的方法获取现金。贴现的金额无法偿还贷款。因此，我们宣告破产。

虽然我们破产了。但是，在现实生活中，我觉得我们应该可以做得更好。一个企业，在刚开始经营的时候，没有哪一个企业可以刚进入市场的时候就百分百盈利。企业就是要在社会这个大舞台上不断地磨练，不断地进步，才可能发展。发展是一个企业的根本核心，而要发展就少不了好的领导和决策。好的决策是使一个企业走上正轨的基石。

可以帮助企业很好的进行财务收入预算。提供给企业领导的财务使用情况，分配资金进行有关的生产活动。生产部门主要的工作也是必须很好的把生产所需的原材料进行有机的利用，避免不必要的浪费，为企业的利益多做有必要的事。

企业有不同的经营范围，同时也有全方面发展的企业。但是，所有的企业都有同一个目标，那就是利用有限的资源创造无限的价值。利益对于一个企业来说是最根本的追求。但是，要想一个企业完全地创造价值，那么企业的领导人必须要把企业各个部门完全地统筹起了，边要进行很严密的市场调查，充分了解市场的需求，适应市场的不同需求。

企业的领导者是掌握企业生死存亡的主要组织，而领导的管理和决策手段又是完成控制企业的主要核心。经营一个企业，必须统筹兼顾，全方面考虑，为长远，大局考虑。

公司名称：谐励股份

组长：周正良

组员：周正良、林敏敏、王菁、杨佳、马香美、普布

沙盘模拟实训个人总结总经理篇三

（一）、公司情况简介

在次现代物流实验中，我们公司名称是[df]是deliveryfast的缩写，我们公司的的宗旨就是“快速，准确，安全”，我们是第二组[b组），由五位同学组成，分别是总经理兼财务经理：刘灵韬；运输及配送经理：孙燕辉；服务及订单处理经理：史鉴；仓储及库存经理：王烁；计划及协调经理：陆晓天。

（二）、具体竞标流程

在实验开始的时候，我们首先对公司的具体情况，竞标流程，货物的运输方式，各项费用的产生，成本利润的计算等进行了一定的了解。接下来就是通过竞标来获取供应商的订单，在我们经过很长时间的讨论分析之后，我们最终决定把我们

的费率定在29%，因为我们觉得想要去同其他的五个公司争取那个最高的运货量有一点困难，我们于是决定将费率订得高一点，但是我们想到别的公司肯定也会有这样的想法，肯定会有公司将费率定在最高的30%，于是我们一致决定将费率定在29%，只要有公司将费率定在30%，我们的决策就至少不算失败，后来结果出来了，果然有2家公司将费率定在了30%，于是我们以29%的费率拿到了一个运货量为51的订单，得益于大家的出谋划策，我们公司在竞标环节已经取得了一定的优势。

（三）、策略分析选择

下来的任务就是在最短的时间内把需要运送的货物运到指定的地点，并产生最少的费用。我们首先经过讨论，因为第一期我们不需要购买仓库，我们的现金有40万的余额，现金搁置在一旁不使用本来就是一种贬值，所以我们决定用30万的现金购买一辆运输车辆，提高我们的运送能力，这样我们就有2辆运输车辆，1辆配送车辆同时进行运输配送，这样我们就能相对轻松，灵活，及时的完成我们的运送任务。因此，在第一期只配送f1物品的情况下，由于我们的货物数量也不是最多的，所以我们最终制定的方案是三辆运输车同时运作。即先用一辆运输车从b装满第一周和第三周的货物，同时另外两辆车把b地剩余的货物运到中心仓库进行储存，后面两辆车把货物运到中心仓库的时间要计算好，刚好是在货物到达之后就开始了下一周的运输。从第二周开始，根据我们的规划是始终有一辆车只负责运送1、2两地的货物，从中心仓库出发。另外两辆车在从中心仓库装完货物之后就直接在3、4、5、6地流动，即不在回中心仓库，也就是不卸货。我们这样的安排可能会使仓储费用和运输费用增加，但我们的订单完成率是完全保证了，也就是这种安排会使每一周的订单都按时完成。

头商量最终确定了和第一期差不多的方案——既然我们的货物量少，只要我们的运输设备足够的话我们也就能保证按时

完成订单或尽可能少的缩短延误时间。因此，再我们再三定夺下，我们又买了一辆配送车，这样我们就有四辆车。第一周开始我们就4辆车一起出动，根据每一周的货运量和货运地点在四辆车上分别装上了f1□f2两种货物，同时出发。当然在我们再三商量之后，不管怎么运输第一周都会延期。不过好在我们的车多，我们继续实行不卸货的原则，使4辆车来回在2、3、4、6地流动以满足各订单的需求。这样我们就把延误的时间与其他公司相比缩短了许多，即将我们的订单满足率提高了许多，在另一方面也使我们公司的信誉提高了许多，为我们的长远发展做了充分的准备。

（四）、小结

一个企业在运行起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金的预算，市场分析以及各方面的规划之后，做的一个总的投资目标。虽然一个真正的企业运行起来没有那么简单，但是我们懂得了运行一个企业的基本流程。沙盘模拟虽然很累，但很值的回味。运行一个企业如此，当然规划我们的人生亦是如，在充实自己以后再做大投资，大的冒险才有精彩的人生。

二、心得体会

（一）、__——总经理兼财务经理

在这次物流模拟实验中，作为总经理兼财务经理，我和其他的经理一起模拟了物流企业的整体运营过程，使我了解和认识了竞标获得订单、派车提货、货物入库、车辆调度、线路选择、货物出库、货物到达、运费结算、车辆购置、仓库选择、资金筹措等战略、战术、运营层面的决策与实施。在实验过程中，我们能亲身体验物流管理的主要环节，并学习如何解决实践中会遇到的各种问题，真正感受一个物流企业经营者面对市场的复杂情况和残酷竞争，承担的经营风险与责

任，做出最优的决策，为公司争取最大的利益。作为总经理，我有很深的体会，要想让公司顺利，高效的运转，团队合作能力要好，才能调动团队的积极性和热情。总经理需要沉着冷静，做好人员调度，监管进度，统领全局。同样我也体会到，团队合作十分重要，我作为总经理需要把团队中的每一个人揉合在一起，明确每个人的任务和责任，保证大家的沟通和信任，调动大家的积极性和热情，为了共同的战略目标而努力作为总经理，我还需要做到全面掌握，整体控制。对于其他的经理提出的问题和发现的缺漏进行综合考虑，妥善解决。善于听取他人意见，并做出正确判断，以整体方案和决策最优化为实施标准，统筹全局。

而作为财务经理，我则需要对经营过程中产生的各种费用，设施折旧，人员工资，贷款利息等进行及时的记录，并依照期初现金，期初固定资产，期初净资产合计，在期末计算出营业收入，总费用合计，利润，现金余额，期末净资产。让公司能及时，准确的了解公司的运营情况和盈亏情况，让公司能够很好得进行策略分析，做出最好的决策。同样，作为公司的一个成员，作为团队中的一员，在做好本职工作的同时，我会积极和其他经理进行沟通交流，团结协作。这对任务的及时高效完成，对公司的运营和发展也起着十分重要的作用。

（二）、——运输及配送经理

在这次erp沙盘模拟实验中，我担任我们df公司的运输及配送经理，可以说我这个职位起着承前启后的作用。在公司运输配送开始之前我要和服务及订单经理进行沟通，明确我们每一期的订单货物的品种和数量，然后我在和仓储经理和计划经理进行订单的传达，让他们做好各相应的准备。首先我会和计划经理针对订单上的要求先进行大致的规划，有一个整体的概念，对完成每一期的货运量的人员安排和车辆调度有一个大体的估计，如果人员不够的话（模拟中没有）或车辆调度不过来的话要及时的向ceo汇报，然后由ceo与财务经理

协调进行车辆的购买和人力资源的招募。然后在运输设备和仓储设备都一应俱全之后，由我和计划经理进行运输配送的详细方案规划，我们会针对最短路径、最少仓储、最少人员管理来制定方案。并将制定好的种种方案拿到一起有我们五个人进行集体讨论与模拟，最终制定下来最合理最有效最经济的方案。

在之前的沙盘模拟试验中，我负责得是服务及订单处理经理，负责拿订单，取得有利润最大化的订单，使得公司运营时能获得最大的利润。市场竞争是残酷和激烈的，面对每家公司的竞争，公司的每一位成员对运营流程必须十分的熟悉，对每一次的招标投标、运输配送的路线的选择、市场的开拓等都要沟通协调好，并做好充分的战略思考准备，以及综合分析各个阶段的经营策略。

通过模拟物流企业的整体运营过程，使我了解和认识了竞标获得订单、派车提货、货物入库、车辆调度、路线选择、货物出库、货物到达、运费结算、车辆购置、仓库选择、资金筹措、战术、运营层面的决策与实施。

（四）、——仓储及货运经理感想

通过这次是物流实验，我感触很深。这是我们第一次模拟物流的实际过程，我作为仓储及货运经理，深刻的认识到了仓库对于整个物流过程的重要性，它是装运货物的营地，做好对仓储的管理工作对于整个物流过程是至关重要的。这是我们第一次接触物流的实际过程，虽然货物和运输装备等都是模拟的，但是对于第一次接触这些物流实物的我们还是足够有吸引力的。我们通过实验了解了物流的大致过程，这对于我们刚刚接触物流概念的我们还是非常有必要的。在实验过程中，我们组的人团结合作，对每个细节问题都会经过激烈的讨论，最终想法一致后才定下结论。虽然是模拟实验，但每个小组的热情高涨。

沙盘模拟实训个人总结总经理篇四

申玉山101323041

八周的企业管理沙盘实训结束了，在这八周里我们都是受益匪浅。

这次实训中我担任小组的ceo，我拥有最高的决策权。因为是第一次接触企业管理的沙盘实训软件，所以我们前一周主要是对沙盘规则的学习和一些随意性的操作。在这之前老师帮我们分好了8个组，每个组代表一个企业。然后各组分配职务，我们是b组。

在这以后我们就进行了几次的模拟的经营，我们小组自我感觉还是可以的，在8个小组中算是比较优秀的。当然我们也有破产的时候。导致破产的主要是因为大家对沙盘规则还不完全了解，致使我的组破产。所以应该提前了解市场规则，和市场趋势。

在接下来的几次模拟经营中，我们注意了这些，预算出企业每年的所有者权益，时时刻刻注意资金的使用。所以很好的经营到了最后。当然和我们小组大胆的想法有一定的关系。做出别的小组不敢做的经营方式。在第一次模拟经营中，我提倡拿大订单，会出最大的广告拿到最大的订单。结果经营的很好，一直处于前列。但是别的小组很快意识到只一点，我们第一年拿大订单就很困难。所以我们就决定放弃第一年拿大订单的想法，少投广告。继而在第一年省出的广告费去更新我们的生产线，我决定把3条手工的生产线全都更新成p2全自动的。去争取做p2的市场老大，结果我们实现了。我们在p2市场上站住脚以后，继而去做p3，努力也占p3的市场份额。在这个经营理念领导，我们努力做好。结果在最后的比赛中，我们小组获得第一。

通过短短的八周沙盘实训，让我感受到了团队协作运营的重要性。好的企业必须有好的运营团队在操作，好团队也应该有一个好的操舵手。我在这次实训中总结出：

- 1、实训加深了我们对管理学理论知识的理解；
- 2、通过对虚拟公司进行经营管理，提高了我们的实际工作能力；
- 4、提高了我们对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不断提高自身分析问题和解决问题的能力。

沙盘模拟实训个人总结总经理篇五

我们在我们b小组扮演的角色是财务总监，所以我的工作主要是：

- （1）跟随企业经营的进行，监督ceo的日常业务登记活动；
- （2）支付企业的各项费用，并及时地核对帐目；
- （3）审核企业新项目投资的可性；
- （4）对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持；
- （5）规划企业的贷款业务；总体平衡企业的各项指标；
- （6）年终做出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表；
- （7）对下年度的总资金额、各项支出进行评估和预算。

作为财务总监融资渠道的选择应用是至关重要的，要灵活运用银行提供的长短贷款。这就要求提前根据ceo的计划作出预算，选择合适的时间来进行贷款。企业要充分利用短贷的灵

活性, 根据企业资金的需要, 分期短贷, 这样可以减轻企业的还款压力。

由于缺乏经验和不够细心, 在当cfo的两年中出现了不少失误: 由于思想开放, 一直认为钱不是问题, 导致没有阻止营销总监投高额的广告费, 造成了损失。如果沙盘实验让我们重来一次的话, 我们应该用一种战略的眼光去看待业务的决策和运营, 我们要根据产品的需求预测做出正确而有效的企业运营决策。另外各个成员还要各尽其责, 熟悉规则, 把不必要的失误降到最低。

在沙盘模拟训练中, 不管你犯了多少低级可笑的错误, 暴露了多少自身存在的缺点, 有多少决策和执行的失误, 但是你得到的收获会比那些走得一帆风顺得企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。

通过这个实验我最深刻的感受就是: “凡事预则立, 不预则废。” “知己知彼方能百战百胜”。企业与企业间应该持有双赢的态度来合作竞争, 而不是恶性竞争。不能总是以“我”出发, 而应该多站在对方的角度, 分析对方的情况, 以理服人, 这样合作才会顺利。通过这次直观的企业经营沙盘, 模拟企业实际运行状况, 在我们企业遇到危机时, 当我们出现重大决策失误时, 当我们企业与企业间竞争时, 也让我们联想到了现实企业的种种, 熟悉了现代企业经营的过程, 树立现代化企业经营管理的理念。

在成功与失败的体验中, 我们学到了管理知识, 掌握了管理技巧, 感受到了管理真谛, 加强了同学之间的沟通与理解, 体验到了团队协作精神。亲身体会了一个制造型企业管理的完整流程—包括: 物流、资金流和信息流的协同, 理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合。我们把平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合, 加深了对理论的认识, 提高了自己分析问题的能力, 发展了思维, 得到了锻炼,

为自己将来就业增加了一个法码。

沙盘实验中我不仅学到了一个企业的经营不但要考虑各方面的问题,例如:分析市场,营销策划,资金周转,生产组织等。而且必须做好正确的决策,注意新产品的研发等,才能使企业稳定长存!另外,我也学到了,无论做什么事,都要以认真的态度去对待,做事的时候要细腻!