

2023年沙盘社团工作总结万能(大全6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

沙盘社团工作总结万能篇一

xxxx有限公司六年工作总结xxxx有限公司于xx年x月x号成立。公司高层如上所述。历经“六年”的时间，在我们5人的齐心协力下，从白手起家，到最后拥有稳定的生产和经营模式。看着自己的公司，一点一点的成长，大家都很高兴。

定位：在初始年□ceo和营销总监就已经对产品进行了市场预测，发现前两年p1和p2的需求量比较大□p3产品在各个市场都有很好的发展潜力，于是就决定我们公司在前两年主要生产p1和p2□在第三年开始大规模的p3生产。并且开发本地、区域、国内和亚洲市场，以及iso9000认证，毅然放弃国际市场。起初的计划是用这三种产品争做第三年的区域市场老大，然后将部分p1转向p3□大规模的生产p2和p3□投入国内和亚洲市场。

1□p2和p3由于第一年只是建设时期，我们按照原计划将我们的公司进行了建设。并剩余了足够的资金。一切都在计划之中。并且制定好了下一年的计划。由于第一次订货会的顺序是要看投放广告额的多少，经过商讨，我们决定第二年投入11m的广告额，争取抢到上游的好的订单。

第二年：投入广告后，在订货会中，我们确实选到了一些好的单，并开始投入生产。这时候，我们开始商讨如何交单。

开始的时候由于忽略了资金的周转问题，导致了在第三季余额不足的情况。此时，我们及时调整战略，重新规划好交单计划，跟老师申请本年度重新开始。最后，我们顺利的完成了第二年的生产。根据各组的情况，以及各组的市場趋势。我们决定推迟一年进入亚洲市場。我们充分考虑到自己的情况，清点了公司的库存。为下一年的公司的发展，制定好详细的计划。

第三年：虽然，我们没在上一年成为市場老大，因为我们的投入量都很平均。于是我们将广告费继续平均在本地和区域市場。也将p3的研发暂缓。根据库存和本年的产出，我们选了几个比较好的订单，因此这一年的生产和销售都比较好。这个时候，我们发现，我们原先的计划需要作出一些变动。因为我们看到其他的组，大部分都是比较看重p3的生产。只有少数的一两个组，只是少数的生产p4。于是，我们商定在第四年，着重生产p4。少量生产p3和p2。增建两条p4的自动生产线，两个产p1的，分别转产p3和p4。并进行iso9000认证。

154m的贷款压力。好在我们着重生产了p4。竞争少了很多，我们仍在这年抢到了一些好的订单。还是当初的一个决策问题，我们只好在这一年进行贴现，来还本付息，支付来年那154m的贷款。第六年：这是我们经营公司的最后一年，这前年努力的基础上，我们还清了所有的贷款。而且上年权益为55m。于是我们又代入一笔资金，进行生产。最终，我们的成绩在所有的18个小组中排在中游部位。虽然没有很好的成绩，但是在整个过程中，在一次次失败中，我们又一次次调整，一次次改变，学到了不少的东西。

总结这六年的工作经历，发现我们公司决策存在以下几个问题：首先是资金问题。起初，我们没有考虑到还贷问题，大肆地进行长期贷款，导致第五年生产很困难，最终以贴现的形式来进行还贷；其次是市場走向问题，考虑问题有些过于理想化，还好能够及时地改进策略，最终保证公司的正常运

营；还有就是对规则的不熟练，导致了在运营的过程中出现这样或那样的失误。以后再有如此的机会，我相信我们这个团队会做得更好。

沙盘社团工作总结万能篇二

xx年，对于湖畔来说，绝对不是平凡的一年，因为迄今为止，湖畔，已经走过了三十年春秋，在这一年里，从x年新生入学前的招生工作准备，到招生工作的进行，到选拔新理事，这些，让我们这些老理事，重新认识湖畔；也让我们的新成员，开始融入这个家庭！招生时的辛苦，我们仍然历历在目，但回想起来，我们却甘之如饴！然而，这个让人激动，并值得纪念的年岁，我们湖人，结结实实的在坎坷中成长了许多。

现将xx学年度湖畔文学社的工作主要总结为以下几点

x年10月的招生工作，湖畔在遵循社团规章前提下，以及湖畔x[]x理事的深入新生群宣传湖畔，我们新纳入了139名文学爱好者成为我们的新会员，比去年约增长了40%。并在这一批文学新生军之中，本着公平公正的原则，选拔出了25名优秀的理事，组成新一届的理事机构。

1、在这一年里，我们不仅继承了以往优良的制度建设，并在大家集思广益下，秉着“以会员为主”理念，增设了“会员分管制度”，——即每个理事负责联系沟通几名会员，成为一个会员小组，定期交流，经过实践的证明，整个湖畔的气氛更加融洽，会员与理事的关系较往届有了更加密切的进步，真正做到“以文会友，与友论文”！

2、同时我们还形成了“干部问责制度”，即会员，理事定期反映上级工作中所存在的不足与问题，以此我们理事机构的办事效率，以及干部的工作能力有了一定的改观！这些新制度[]x年才开始尝试，虽然取的了一定的成绩，但还在进一步的优化之中。相信经过改良，会使湖畔文学社更加健全！

3、在理事机构的凝聚力建设方面，我们全体理事积极参加拓展运动；还组织了多次交流活动，出游，以及适当的娱乐活动，在此中，不仅提高了凝聚力，还提高了战斗力，从而大大提高了理事机构的精神面貌！

4、按时参加社团部组织的各种会议，按时签到，以及定期开展例会。及时上交活动总结，财务总结，以及做好保护公共财产的工作，根据社团部规章行事。

1、我们依照前一年制订好的计划，本着我们提高会员写作能力与口才的理念，针对会员的学习需要，展开一系列的富有文学韵味的特色活动——公文讲座，辩论技巧讲座与教授，湖畔内部辩论赛，出游采风，写作比赛，创作心得交流，定期定时举行征文活动，切合学校工作热点，并提高会员的写作动手能力等等，都力图展现我们的湖人文学风采。并且进一步提高肇庆学院的文学氛围，从而真正的秉承了“文学为人学”的信念，这也得到了广大会员的认可。

2、围绕“纪念x年”为主题，举办了为期一个月的系列纪念活动，包括——创作交流，创作大赛[x年晚会，以及画廊。大大提高的`湖畔文学社的知名度，从而提高一定的影响力。

沙盘社团工作总结万能篇三

在学校里每次经过艺术楼看见别的系的同学在那边做手工作业时，我都很羡慕，一直很期待我们系什么时候能给我们这样的机会，让我们也脱离课本去真正地实践一次。所以刚从同学口中得知我们要进行沙盘模拟实习的时候我激动不已，感觉自己美梦成真了。虽然当时并不知道沙盘模拟到底是个怎样的概念，但可能出于对实践的渴望，我还是很期待这次沙盘模拟实习的到来的。

这次沙盘模拟实习可以说让我受益匪浅。虽然只要一周，但在这短短五天里经营一个七年的企业。我们班被分成了十组，

每组六个人。虽然那次实习重在实践，但或许出于对实践的兴趣，还有求胜心理，我们每个组都很紧张，都想着许多方案来使自己组做得最好，获得最多的利益。在我们小组中我充当ceo的角色，很明显，这是一个举足轻重的位置，是决策的位置，是团队的领导核心，是关乎企业生存的位置。公司的经营状况可以说直接和我的决策有着密不可分的关系，如何让公司走得更远就是我面前最大的难题。开始看着班长发的材料，可谓不知所云。但在老师的知道下，我们做完了初始年的工作，也对其运营流程有了初步的了解。我们从将它进行下去。

一、敢于面对错误，在犯错误中学习提高。在沙盘模拟实习中，作为ceo的我在决策方面犯了很大的错误。其实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，都不会给企业造成任何实际的经济损失。但是模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

二、不要害怕失败，在失败中找到转胜得突破口。就如我们公司前四年我们公司一直处于亏损状态，我们也曾失望过，灰心过，甚至于想要放弃过，但我们都还是比较坚强的，我们再大的挫折也没有真的打败我们，经过我们不懈的努力，不断地总结失败的教训，我们终于看到了胜利的曙光，也让我们有了转亏为盈的信心，我们也如愿以偿的尝到了胜利的甜头。其实仔细想想，失败真的不可怕，可怕的是你失去了战胜失败的勇气和信心。以后等我们真的进入社会，等我们真的走上了工作岗位，我们一定不能轻易放弃，只要不到最后就有转败为胜得可能。

三、注重团队合作的重要性，在团队中体现自身的价值。虽说我是我们组的ceo，掌控着我们公司的决策权，决定着公司的整个经营状况，但我真的很难想象，如果脱离了这个团队，这个ceo又怎样去经营一个公司。所以团队合作很重要。正所

谓要集思广益，在一个团队中，你的决策就必须征求每个人的意见，因为大家想问题的角度不同，深度也不同，要想把公司经营得好就必须得集思广益。一个公司由无数个职务组成，每个职务只有在这个团队中才有意义，脱离了团体就不过只是个虚职而已。所以我们应该试着在团队中发挥自己的特长，体现自身的价值。

最后我想说erp沙盘毕竟是模拟的一个环境，这将和真正的商场有着很大的区别，或许连皮毛都触及不到，但沙盘模拟实习锻炼了我们应对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养了我们在任何困难和挫折面前都永不屈服的精神，也锻炼了我们团结合作的精神。也让我们在以后的学习生活中有了奋斗努力的方向。等我们能真正把这些思维和精神应用到以后的工作中，让我们的人生一定很辉煌！

在接近期末尾声的时候才迎来传说中很苦很累的沙盘模拟实训，记得当时分组倒有点唐突，临时组了一个队，名叫f组，成员有ceo玉龙兄，营销总监我，财务总监邓姐姐，生产总监素琴，供应总监细娟以及也发挥着巨大作用的间谍陈颖同志。

之前其实我们早就有沙盘模拟的书了，只是那么厚厚的一叠貌似看不很懂，索性也就没怎么理它，直到星期一上午听老师一讲才迷迷糊糊的入了门，一开始挺害怕接受营销总结这一位置的，但是一想到自己还算灵泛也就欣然接受了。

上午照着ppt摆盘都成问题，刚开始接触确实也搞不清楚，下午模拟运行的那一年，由于心思没有真正静下来，大家也就都稀里糊涂的。不过我们都事先说好，无论在沙盘当中出现什么争执，都要静下心来，心平气和的一起来完成沙盘的几年运营时间。

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的

拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现零库存，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行

当中还存在着一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

当然在ceo的总带领下，我们大家都各归其位，有条不紊的运行着，在营销这一块，在选择订单的时候，也有讲究，要分析该产品价格化不划算，还要考虑资金回笼等各方面问题。总体下来，除了第三年iso9000忘了投广告费用之外，其他的广告投放都做得比较到位，不盲目的去追随人家认定的市场，我们没有去争市场老大，但是我们做得很稳，我们首先考虑我们不能留有库存商品，在保证价格划算的情况下，尽量不出现库存。在第一年和第二年运行时，如果能把手工生产线及时变卖或处理掉，我们的生产能力将更强大，当然利润与收益也是成正比的。

在短短的三天沙盘模拟实训里，确实挺辛苦也挺累，但是让我们学到了好多好多，包括个人各方面思维的考验，一个团队的协作能力，包括分析企业内外形势等各方面。

首先ceo周玉龙同志确实做到了全揽大局的作用，在运营出现故障的时候，他总会不骄不躁的让我们重新开始，或者重新规划我们的运营方向，他除了和财务总监邓金兰核对账目之外，还负责了其他各部门的一些安排事项，真正起到了引领f组前进的作用。

作为营销总监的我，在广告投放以及市场开发，资格认证这一块做到了有的放矢，但是其中由于本人的疏忽，没有在第三年的时候给iso9000投放广告费用，在这一点上面很是抱歉，从这一个小事中，让我懂得千万不要忽视小细节。在财务预

算不出现差错的情况下，每年的广告投放还是挺顺利的。在选择市场上面，由间谍收集的其他各组广告投放市场情况，再来分析我组的市场选择情况，最后第六年的广告投放更是以100万的资金，拿回了不错的订单，保证了20几个p3产品以及十几个p2产品都能够顺利售出，这在一定程度上反映了我们组规划的完善性，其中多少不足的地方，相信如果还有下一次，一定能够做的更好。最后就我们组取得的成绩，我并不是感到很意外，相反我觉得我们这个临时组合极富战斗力。

财务总监凭借她的耐心与细心以及不骄不躁的性格，把我们组的报表顺利完成，很值得敬佩。生产总监和供应总监都能回归自己的本职工作当中，真正起到了企业运营所需要的人员。我们组的间谍确实也起到了偷窥他组情报的作用，包括他组的生产能力，市场开发，以及广告投放等各方面的消息，也是我们f组不错的一员。

最后总的感受就是，一个企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

erp作为工管专业的学生可谓是相当重要的一门课程，我们需要了解企业资源计划的整体运营过程[]erp模拟企业运营的关键环节有：战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资和改造、财务核算和管理。我们组的在这次erp沙盘模拟中总体上还是取得了一个好的成绩。由之前的险些面临破产到以最后所有者权益94、净利润30的业绩拿到了第二的好成绩。这次的成功与失败总结为一下几

点。

成功之处：

1、小组成员各司其职。实训中我们组安排了ceo□王华伟□□cfo□龚荣荣□□cfo助理（叶和淋）、营销总监（马红瑞）、生产总监（梁超）、采购总监（詹书刚）、商业间谍（肖华兰）这些职位。在运营的前三年基本上都没有了解到自己的真正职责是什么，可以说都处于打酱油的状态中。但通过不断的运营以及老师讲解的注意事项后才慢慢的明白。从第四年开始都慢慢进入了状态□ceo负责我们总体的运营计划，而我们都进入了自己的角色。由于对各自的职责的明白，接下来的三年时间中无论是生产能力的估计、下订单、广告费用的投入、间谍的后去信息的能力以及做账和资金预算的能力都得到了提高。最终改变我们经营局面的是在第四年的时候卖掉了厂房以及在第五年投资新的生产线。之前就是对资金没有做好预测才导致了将要面临破产的局面，在不能借款以及资金不能保证正常经营的情况下卖掉厂房为企业重新争取了一点机会。但就在这我们对个自的职责有了好的了解以及有了一定流动资金的前提下企业获得了新的发展，由于我们的生产能力的不足导致第四年丧失了很多订单，在了解危机的情况下立即在第五年投资了新的生产线。做出的这些改变才最终在使企业净利润以及所有者权益一直处于上升阶段。在各自的努力以及整体的配合下取得了令自己满意的成绩。

2、小组成员的团结合作。在这次的实训中我们小组的成员都能积极参与到其中，不仅将自己的职责做好了，而且也在企业整体发展战略上出谋划策。为企业运营的顺利惊醒都做了贡献。

4、对市场环境的预测及对其他组信息的掌握。在后三年营销总监根据市场分析图对市场做出了准确的预测，广告投入恰到好处，产品订单的获取也刚好能满足的我们的生产能力。还有一个主要方面就是间谍的工作，我们组的间谍在之前多

各做的信息：市场开发、产品开发、库存产品、生产能力等做了很好的统计。这些都在我们的生产计划上有着至关重要的作用。是我们在自己的市场（本地、区域、亚洲）以及产品□p1□p2□p3□上找准了方向投入，取得了我们意料之中的订单。

失败之处：

1、前三年对运营规则的疏忽及对市场的预测不准。在前几年的运营过程中忽视了运营规则，没有按着企业经营的流程来进行，致使账务以及资金老师出现状况。而对市场的预测不准导致广告费用投入的盲目性。浪费了企业的资金为接下来的经营也埋下了隐患。

2、小组成员没有真正的领会自己的角色。前几年到在糊里糊涂的进行，考虑问题也不周全，因此也不存在什么前瞻性。可以说都不在状态。也是由于才接触这个东西本身要有个适应的过程（之前的接触也没有真正的去了解）。

3、对企业整体发展没有规划。在经营中没有对企业的发展做一个整体的规划，有“遇神杀神遇佛杀佛”的意味。才出先后来的资金不足紧着买厂房，生产能力不足急着买生产线的情况。

4、小组成员前三年的合作不到位。前几年都没怎么体现整体的合作，都是各干各的。

总之经过这次的erp沙盘模拟的实训我深刻体会到手册上的“只有懂得规矩，才能游刃有余。只有认真对待，才能取得收获。只有积极参与，才能分享成就。”如此之外就是团队精神，在一个小组中团队精神可以将个体连接成一个整体朝着一个方向去努力。而我们也就是这样一个团队。

在这次erp中还体会到一点就是资金及生产能力的重要性。资

金是企业运营的血液，没有资金企业就处于瘫痪的状况，所以要保证运营首先要保证足够的流动资金。再者就是生产能力，一个企业要获得好的发展在保证资金的前提下生产能力是至关重要的，没有生产能力的企业也只是一个空壳。只有两者都满足才能获得更好更长远的发展。

一、实训目的及意义

erp沙盘模拟训练是集知识性、趣味性、对抗性于一体的企业管理技能训练课程。参训学生被分成若干个团队，每个团队由若干个学生组成，每个学生将担任总经理、营销总监、生产总监、财务总监、采购总监等。每个团队经营一个拥有销售良好、资金充裕的虚拟公司，连续从事4—6个会计年度的经营活动。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让学员在游戏般的训练中体验完整的企业经营过程，感受企业发展的典型历程，感悟正确的经营思路和管理理念。在短短两天的训练中，学员将遇到企业经营中常出现的各种典型问题，他们必须一同发现机遇，分析问题，制定决策，保证公司成功及不断成长。

二、实训过程

为期2天的erp沙盘模拟训练结束了，每组的成绩也都出来了，我们u8小组拿到了第五名的成绩，虽然做的不是很好，但我们挺过了即将破产的艰难时期，在第六年的第一季度还清的长期贷款，渡过了生死关。我们天翔集团的五位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期6年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。

第一天实训只是熟悉一下操作过程，第二天我们就开始了正式的比赛。在第一季度，我们首先借了1204万的长期贷款，这一步走的并不合理，因为在第六年第一季度就要还清贷款，压力很大，但这也保证了我们前期的投入有足够的资金，我

们租了一个大厂房，每年租金50万，然后建立了4条自动生产线，2条生产p1□2条生p2□总共花费600万。原材料买了5个r1□5个r2□5个r3□花费150万，在第一年第四季度开始生产p1产品，我们第一年就生产产品的目的是为下一年做更多订单做准备。在第四季度我们开发了本地和区域两个市场。第一年付完所有费用还剩824万，感觉前期投入有点多了。

第二年第一季度支付长贷本息120万，厂房租金50万。经过市场预测，我们决定在p1本地市场上投入35万广告费□p1区域市场投入12万广告费□p2本地市场投入22万广告费□p2区域市场投入25万，总共投入94万广告费，投完广告我们还剩资金609万元。在订单选购会之前，我们预测了第二年总共能生产多少产品，然后在选择适当的订单，这样保证了不会出现违约的情况，在这一年的订单选购会上，我们拿下了5张订单，价值650万，需要生产p1产品6个□p2产品5个。第一季度开始所有生产线投入使用，仍然继续购买原材料，还是5r1□5r2□5r3□花费150万，我们在第一季度结束就交了一份100万的p1订单。第二季度开始继续生产产品，到第二季度结束交了一份110万的p1订单和一份150万的p2订单。第三季度的任务还是生产产品，第三季度结束交了一份90万的p1订单，第三季度更新应收款拿到了100万。第四季度仍然是生产产品，交掉了最后一份200万的p2订单，同时更新应收款拿到了260万，最后的一份200万的订单要等到第三年第二季才能拿到了。第二年第四季市场投资10万□iso认证10万，支付管理费10万，支付维修费40万。第二年结束还剩资金509万。

第三年第一季度支付长贷利息120万，厂房租金50万。经过市场预测，我们打算在p1本地市场投入38万广告费□p1区域市场投入19万广告费□p2本地市场投入36万广告费□p2区域市场投入12万广告费，总共投入105万广告费，投完广告还剩资金284万。我们根据预测在下一步的订单选购会上拿到了张订单，价值1140万，其中有一份300万的大订单。需要p1产品10个□p2产品9个，我们每年第四季度都会生产产品为下一年做

准备，所以在第三年第一季度我们会有2个p1□2个p2□加上上年库存了2个p1□1个p2□在第一季度结束交了一份180万的p1订单和一份230万的p2订单，第一季度更新应收款收到90万。第二季度继续生产产品，第二季度结束交了一份150万的p2订单，更新应收款拿到380万。第三季度继续生产产品，交了一份140万的p1订单，同时更新应收款拿到230万。第四季度仍是生产产品，把最后的2分订单交掉，300万的p2订单和140万的p1订单，更新应收款拿到150万，由于我们的预算失误导致最后交货时p2不够，所以紧急采购2个p2□花费180万，然后进行iso投资10万，产品投资10万，市场投资10万，支付管理费10万，维修费10万，第三年第四季结束还剩434万现金，由于预算失误导致180万现金流失。

第四年第一季度支付长贷利息120万，厂房租金50万。上一季度我们开拓了国内市场，经过预测，我们这一季度广告费重点放在本地与国内这两个市场，并在国内市场加大投入，最后在p1本地市场投入23万□p1国内市场投入37万□p2本地市场投入23万□p2国内市场投入31万，总共投入114万，还剩资金200万。我们根据下一年产量在订货会上拿了4份订单，价值700万，需要p1产品8个p2产品4个。第一季度生产产品，交了一份160万的p2订单，下一季度就会到账，目前要迅速回笼资金，第一季度更新应收款拿到140万。第二季度仍然生产产品，提交了一份170万的p2产品和一份190万的p1产品，更新应收款拿到了600万，目前资金680万。第三季度继续生产产品，没产品可交订单。第四季度把最后一份180万的p1订单交掉，更新应收款360万，目前资金840万。第四季度支付完维修费、管理费还剩790万。

第五年是我们生死存亡的一年，我们要在这年内把现金提高到至少1400万以上，才不会再第六年破产，所以压力很大。第五年第一季度支付长贷利息120万，厂房租金50万，还剩620万。第五年我们在p1本地市场投入27万□p1国内市场投

入13万□p2本地市场投入34万□p2国内市场投入26万，总共投入广告费103万。在这一次的订货会上，我们拿到了5份订单，价值880万，需要p1产品6个□p2产品8个。第一季度由于r2原材料不够，所以只能先生产2个p1□我们p2上年留有库存，可以保证在第四季度完成任务，第一季度提交了两份p2订单分别是310万和150万。第二季度可以同时生产p1p2产品，更新应收款330万，此时现金687万，提交了一份180万的p1产品。第三季度生产2个p1一个p2□提交了一份0账期的90万p1订单和一份账期为1的150万p2订单，此时所有账单交完，没有留有库存。第三季度更新应收款310万，加上0账期到款的90万，现有资金1017万。第四季度因为现金不足不在生产产品，目前要保证在第四季度结束库存现金要在1400万左右，目前还差400万，被迫无奈卖掉了2条生产线60万和库存材料费70万，同时更新应收款330万，支付管理费、维修费还剩资金1437万。我们成功的活了下来！

第六年第一季度还清了1204万的长期贷款，还剩113万。这一季度广告只投入了42万，拿到了2份订单，价值140万，一个0账期到款，一个1账期到款。还清长期贷款，我们又继续贷了长待939万，但比赛快要结束了，再建生产线的已经来不及了，所以就用2条生产线完成最后2份订单。交完订单，拿到钱后比赛结束。

三. 经营总结与感受

作为我们小组的ceo□对公司的一切经营运作事项都要进行决策，在进行每项决定之前我们都要经过计算与讨论，尽量避免失误出现。刚开始我们没有弄清长贷与短贷的一些细节问题，以及没有考虑到6年的短期玩法，在第一年申请5年1204万的长期贷款是很不明智的，所以导致我们在第六年发展不下去了，草草收尾。从6年的盈利状况来看，我们只在第三年和第五年实现了盈利，所以整体上做的挺失败的，唯一的优点就是没有破产。第一年投入交大，前期一直处于资金不充

足状态，所以一直只有4条生产线，并且只生产p1□p2产品，直接导致后期发展缓慢，市场也只开拓到国内，竞争还是很大。在与其他小组的对比中发现，在第一年申请大额度长期贷款的基本都以破产，在没破产的6个小组中，前四组基本都是分期长贷，或者是第一年分季度申请短期贷款，第二年再申请长贷，我们是第一年申请长期贷款最多的，最后还是艰难的活了下来，很不容易了。

在这两天的沙盘模拟训练中通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到很多课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。小组里的每个人都必须根据公司的运营情况资金周转情况来做好和配合好自己和队友的工作。稍有不慎就会造成不可弥补的损失。我们从中学会了临危不乱，学会了怎样去冷静的分析问题和宝贵的临场经验，这对我们以后的发展有着相当积极的作用。

同时感谢老师们这两天的耐心讲解及帮助，带领我们一步步完成了整个实训任务。

选修工商管理专业之后就听说经营实践模拟实验是一门极具实战色彩的体验式管理培训课程。同学们自行分组成立若干模拟公司，围绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。就在上星期终于有幸参加了这门模拟实训克，怀着激动紧张的心情进入了实验室。我们小组共七人，我在小组中扮演的是coo□角色相对来说还算重要。

这次实验一共要经过七个年度的经营对抗。前三个年度我们经营相当顺利，每次我都必须根据我们的原材料，现金流和市场预预测，在每一年之前做好生产预算，然后预计好每个季度的生产能力，帮助销售根据市场选择订单，进而在最小的成本之下，协调好生产和市场的关系，形成最大盈利。到第三年末，我们名列榜首，这使得我们不由的骄傲起来，结果酿成悲剧。

第四年度时，我们决心大干一场，于是加大的生产力度和广告投资，拿了很多订单。但是我们却忽略了我们的生产能力，新生产线升级时不能使用等原因被忽略，产品总监和市场总监没有练好沟通，我们又被胜利冲昏头脑。结果造成了最终无法及时交货，要承受巨额罚款的悲剧。

巨额的罚款使得我们元气大伤，之后的几个年度我们吸取教训。

每次都严格控制广告费用和订单量。虽然是尽力而为了，但是由于资金短缺导致我们经营小心翼翼，只能做到稳定中缓慢发展。最终以一个很一般的业绩收场。我相信如果能继续下午，我们可以做的更好，但是机会只有一次，自己犯下的错误要敢于承担。

沙盘模拟结束，在短短的两天内，我们从对企业的经营理念的纸上谈兵到企业全面管理系统实战，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。我总结一下本次模拟的好处：通过两天高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，我们不但完成了围绕培训主题的高质量学习。还将会在思想深处发生脱胎换骨一般的变化，了解了一系列的管理职能型管理、经营型管理、经验型管理、科学化管理、内窥式管理、开放型管理、反应式管理、运筹式管理，提高了管理者的我们的全局意识和系统思考能力，更新决策模式，提升思维格局。

通过模拟实训，能够迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训。

对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法。参加试训的我们在经历模拟企业7年的成功与失败过程中，锻炼协作与沟

通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才。

通过模拟残酷激烈的市场竞争，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用，体验内部营销和外部营销间的关系。深刻领悟企业综合竞争能力的来源，理解客户终身价值的意义，从注重产品与推销转变为注重客户满意。

自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了一周，但我仿佛真实地经历了一次重要决策一般。其中要考虑很多东西，在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身的素质，这就要求我们要不断的补充新知识和新技能。

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。

在企业经营活动过程中，少不了领导的带领，同时又不能少了领导的正确抉择和洞察一切市场的能力。同时，财务部门和生产部门的配合才能真正的把企业预算和生产完整的结合。有财务的分析和核算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。

一、企业概况：

“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。

二、企业经营情况：

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。

三、任职表现：

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总，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，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。

四、收获感悟：

（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。

（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。

五、存在问题：

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。

六、结束语：

时间匆匆如流水，转眼间，一起上过的课成了回味的记忆。在这期间，我们有太多的感慨。同时我会更加珍惜与老师同学一起度过的时光，毕业之后，这些将是宝贵的经历，值得去收藏，去留恋。

一、运作步骤

企业经营模拟erp沙盘模拟过程共分为五个相互联系又相互独立的部门。这五各部门分别为营销部门、生产部门、财务部门、采购部门和管理部门。共有五个人完成这项工作。管理部门为ceo代理，也就是我们常说的总经理，其他分别为营销总监、生产总监、采购总监、财务总监。这五个职位分别为五个同学完成，我作为ceo也参与其中。ceo的职责可归纳为：综合小组各角色提供的信息，制定投资计划决定本企业每件事做还是不做，以最佳方式筹措资金分析财务报表、掌握报表重点与数据含义运用财务指标进行内部诊断，协助管理决策如何以有限资金转亏为盈、创造高利润、评估决策效益。每一年经营由ceo指挥。ceo按照任务清单中指示的顺序发布执行指令。每项任务完成后。ceo须在任务项目对应的方格中打勾。ceo在任务项目对应的方格内填写现金收支情况。各岗位

填写经营流程表，有序的完成一年经营。各岗位要各司其职，在经营流程表中填写自己负责的经营数据。财务总监记录明细现金流入流出、费用发生、融资发生情况；采购总监记录原材料订货、出入库情况；生产总监记录生产线建设和变动情况，及在制品变化情况；营销总监记录生产资格[iso]市场开发情况、产成品的出入裤情况。

二、结果

在erp课程的学习已经到了期末了，虽然工作上没有做出很大的成绩，但仍然收获颇多。

本次学习工作主要是模拟企业经营，让我知道了企业资源计划，涉及人、财、物、产、供、销。能够在实践中检查课堂上学到的知识，并且了解环节的各个方面，是本门课程带给我们的重大收获。通过学习，使我加深了对erp的认识[erp是在先进的企业管理思想的基础上，应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理]erp是一种可以提供跨地区、跨部门、甚至跨部门整合实时信息的企业管理信息系统。它在企业资源最优化配置的前提下，整合企业内部主要或所有的经营活动，以达到效率化经营的目标。沙盘模拟时的惨痛教训还时刻提醒着我：做事前要仔细考虑后果，但做决定时要果断坚决。发现错误后要及时改正、修订计划，不可盲目的按照计划实行。谨慎与果断，这两种性格特征其实并不矛盾，同时具有这两种性格的人也很容易成功。在事前谨慎权衡利弊、不骄不躁，在机会来临时果断的抓住、不犹豫。这样的人做事有把握、有魄力。一个学期的学习使我体会到了大学课堂上学习到的知识是为今后的工作打下一定的基础。我们还需要在今后的工作中学习如何运用所学习到的知识，分析、解决工作中遇到的问题。世界是在变化的，管理需要创新。我们也需要不断学习新知识，掌握新技能，总结工作中的经验。只有这样，才能使我们不断的提高和进步。感谢erp课程的老师给了我一个很好的锻炼学习机会感谢在我学习期间和我一

起努力、加油的伙伴。我相信，在erp课程的学习经历为我今后的实际工作带来巨大帮助。

三、分析（经营容易出现的问题）

四、ceo总结小组的得失

总得来说，这次erp沙盘实训让我感受到了团队合作真的非常重要，大家的想法碰撞到一起才能产生火花，每个人负责的数据在团队做决定时影响都很大。每个人做好分内之事，团队成员相互配合，是一个企业成功的必要条件。在这次实训中我们学习了手工erp和电子erp实训，让我们感受并体会到了现代企业运作过程，了解企业的经营过程认知市场、产品和市场的定位。感受生产过程的管理认知财务管理的内容及经营核算。通过这次实训，认识现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等。了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素；企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。如何管理一间公司，如何让公司赚钱等，管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。在这次的实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。

沙盘社团工作总结万能篇四

首先我们经过了手工沙盘的模拟练习对erp有了初步的了解，然后在电子沙盘演练过程中更是充分体会到了erp独特的魅力。

手工沙盘相对来说还是比较容易的，不像电子沙盘每一步都要经过提前的准确预算，否则出问题是不可悔改的，可能会出现一步错满盘皆输的局面，更加的谨慎小心，也充分体现了组员的素质及团队的配合。手工沙盘在工程中还是比较轻松随意的，老师先带领我们玩了一年，懂得了流程，接下来的五年我们在摸索中总结经验，当中也会有投机取巧的地方。但在电子沙盘工程中，你没有作弊的机会，每步都要争分夺秒，精准无误。在经过了手工、电子沙盘的练习，我也学到了很多知识，感到很精彩。

我在我们组里面担任的是采购总监的职务。通过练习对采购方面有了一些认识。采购总监的职责是把好每一个原材料的关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益就会降低，我们整个团队就会受到损害。我们采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序。erp也是如此，这是我在练习中感悟到的。营销总监跟我们关系也很重要，每一年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，准确的预计出所需要的原材料，既要保证生产又不能使原材料积压，减少了流动资金的数量，合理的利用每一笔钱，做好每一笔投资。这些都是环环相扣的，除了营销。ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。

参加了这么长时间的练习，最令人头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，如果是单一产品还可以搞

清楚，如果ceo说我们这次做复合产品，就是开p1□p2产品，或者开p3□p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要小心细心。还有就是中间转产，我们的生产线有手工，半自动，自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。

的商誉。财务总监一定要做好小组的账目，使我们能更好的了解到小组的现金以及所有者权益的状况，针对小组的情况预计小组的生产线的更新，产品研发以及市场的开拓同时也要保证我们的资金能够维持小组的正常的运转。要注意小组的债务状况，资金的使用，尽量使小组在一年的还款的压力不要太大。

我们在具体的操作的时候有不少值得表扬的地方，我们在每一年的年初都会进行一次简单的预算，大致的计算我们这一年的流动资金，在资金不足的情况下我们会提前想好办法帮助小组渡过难关。而且我们在讨论的时候气氛很活跃，大家都能够发表自己的想法，最后再经过讨论确定好最有利于小组发展的方案。大家都能各司其职，但也同时兼顾到别的组员的情况，使得进程能够尽量的加快，为下一年的预算挤出较多的时间。但是我们也出现了一些失误，使得我们在经营到第三年末的时候出现了一些不好的情况。首先，我们虽然做了一定的预算，但是目光不够长远，没有考虑到公司以后主要的发展方向；其次，在生产线的更新上，我们虽然有很好的生产能力，但却不能充分的利用，过早的投入柔性生产线既占用了我们大量的资金又增加了折旧的金额从而减少了我们的所有者权益。好像每次第三年都是一个坎儿，只要挺过往后就会逆转，不得不说我们做的营销总监能力很强，总能出其不意。

在我们的练习赛中组间交易被我们发挥的淋漓尽致，当小组中出现剩余或短缺时，组间交易就会火热的开始。每个小组都会有自己的间谍，这个很有意思，大家都充分发挥智慧获

取相应的情报，这对小组的发展也起到作用。在手工、电子沙盘模拟中，我们小组都获得了第一名，这是我们共同努力的结果。

通过此次的erp沙盘模拟对抗课程我有一个最大的感受，就是“决策是如何影响结果的”，以及市场中你要熟悉它的“游戏规则”并且认真地遵守这些规则。“数据很重要”在我的脑海里也留下了深刻的印象。我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理中的重要作用。我从实训课程中学到了很多书本上没有的东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的！

沙盘社团工作总结万能篇五

在本学年中，办公室主要负责主席团意见的传达与落实，协调各部门的工作。负责活动场地申请、各种文档材料编辑、社联日常值班管理，对社联和社团各种档案材料的整理和存档，各种会议的安排、通知、考勤与记录。

同时，办公室不断总结经验和教训，深化改革，完善制度，简化办事流程，全面提高服务社团的质量和办事效率，为各社团及社联的发展提供了强有力的支撑，为发展精品社团、发展精品活动打下坚实的基础；规范了公章使用，使公章用之有理，依之有据，严厉杜绝公章错用、滥用；加强了对申请表、宣传海报、公告及物资借用等情况的审查，提高了社团的规范性和自觉性，逐步形成了良性循环，树立了良好的社联、社团形象；加强对干事能力的培养，曾多次举行聚会和素质拓展活动，加强了办公室成员之间的交流，同时也为他们树立了正确的世界观、人生观、价值观，培养了他们务实、创新的精神和竞争意识。

1. 迎新、招新：迎新晚会中办公室积极、认真、高效地负责节目组建，为新生展示了独特的社团文化，为招新带来了极大的宣传效果；社联招新是社联工作的重中之重，办公室全员出动、大力宣传，招纳了24名人才，为办公室注入了新的动力和活力，在社联招新的同时，办公室做好物品借用等工作，解决了社团招新的后顾之忧，并大力帮扶社团做好招新宣传，引导社团以兴趣为切入点，以特色为着力点，展示社团风采，做好招新工作。

垫了道路。

还全力积极配合其他部门的工作，鼓励办公室干事积极主动投身到活动中去，在活动中发现自己，在活动中完善自己。

了社联的概况及各部门职能和日常事务，并对材料编辑等技能做了深入讲解。让干事充分了解社联发展史及现状，了解社联核心指导思想，使干事在以后的工作中能挖掘主观能动性。社联周年庆是一个完全由干事独立完成的活动，理论与实践相结合，使干事在活动中提升自己，增进了各部门干事之间的交流，加强了各部门干事之间的协作能力。

们的社联基地，学习了解他们的管理制度和方法，并对会长培训、干事培训等与办公室切身相关的话题进行了深刻探讨。各校社联各有所长，办公室取其精华，引进更加完善的服务理念，借鉴先进的管理经验，为社联办公室进一步改革奠定了坚实的基础。

计社团评比得分，组织干事参与基地委员会的建设并负责完善基地管理委员会制度；对入驻社团进行统一管理，提高社联基地的使用率和舒适度，为社团提供一个展示社团文化特色的空间，也为社联营造了一个和谐的对外展示平台。

1. 部门之间缺少交流，部长和干事之间缺少交流，使干事没有归属感；奖罚制度不够合理，不够完善，致使部分干事积

极性下降。

2. 没有严格按照办事流程办事，总显得办事很凌乱，很被动。
3. 分工不够合理，有的人一直很忙，有的人一直很闲。
4. 有些方面没能很好的吸取教训，刚犯的错还会继续犯。

加部门凝聚力及部长和干事的积极性。

公室与社联各部门之间的交流，使办公室更好的融入到社联大集体中，使各干事熟悉其他部门的职能与工作，便于以后与其他部门更好的合作。

使社团更好的传承其社团文化，强化各社团宗旨及章程，为社团的发展提供正确的价值导向，避免盲目性、功利性发展。

员为中心，以办公室为纽带，使各社团优势互补，资源共享，共同发展。新一届社联办公室将会总结经验，吸取教训，出色地完成各项工作，为社团和社联的发展增添动力，为繁荣校园文化，拓展学生素质做出应有的贡献。

沙盘社团工作总结万能篇六

在英联工作已过去一年，在我的眼中，英联的兄弟姐妹们是个性万千的，英联的成长是变化无穷的。但我们始终坚持一个目标：在和谐的大家庭中快乐的学习英语。

在工作的每一天里，我都认认真真做好自己的本职工作，并利用自己的空闲时间尽力帮助身边的人，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。尊重他人就是尊重自己，不论社联、社长交代的任务，我都时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法。无论大事小事，都要尽最大能力帮助。因为自己是刚进英联

不久就被提为副社长，有很多东西不是很熟悉，所以平时工作里有什么问题就多问问我的师傅王凤霞（上任秘书长），并与其他理事会成员商讨，汲取他们的长处，反思自己的不足。

这学期，除了咱们社团历来都有的晨读、英语角、电影课、讲座等活动之外，最重要的事情就是十佳社团的评比。在这一过程中，我看到了大家的付出与努力，每一个成员都在尽力为我们的大家庭争光。人事部部长每次都积极发通知，把大家对社团的荣誉感调动起来，由于担心大家觉得信息、活动无用无聊，每次人事部部长都会精心想怎么编辑短信大家才会喜欢，才会有耐心好好看。其他人事部成员分工合作，每天坚持晨读的签到，我和人事部部长会偶尔去抽查晨读情况。工作辛苦，但大家还是坚持那么认真。策划部，主要是部长没有明确的分工，每次策划都由自己一个人负责，我提议应该试着给其他成员锻炼的机会，不要造成人员的浪费，一个人承担会觉得枯燥无聊，下学期会再协商这事。

晨读、英语角、电影课，人员不多，在我观察看来，不是我们讲师没激情，是咱们学校学习气氛不好，能早起来背单词，抽出学习时间的人很少很少，有部分同学是怕丢脸，不愿参加，但不管怎样我们还是要坚持，不可取消此活动，即使只有一个人也要坚持，当然要鼓励做的好的讲师和各部门成员的辛苦付出。

对于各种讲座，虽然是我们获得收入的唯一途径，但还是要谨慎，不能夹在团委和同学们之间被人冤枉，越来越多的同学反映讲座就是在为自己做推销，找团委申请又被拒绝，我们的外联部一定要事先说好，宣传可以有，但要学习为重，讲座进行时也要求协商人一起参与，避免造成大部分时间在做宣传的局面，如果这种事发生，是他们公司违约，记录档案，以后不与他们合作。

我们大家庭里的每一个成员都尽力做的很好，但中间还是会

存在一些问题。人事部明显人员不够，如果我没有亲自去尝试他们的工作，我真的没想到工作量有那么大，对于人事部要重新调整，增员是肯定的，增进对工作踏实认真的人也是必须的。策划部还好，没出现什么问题，部长做的很好很认真。

谢谢大家！