

# 最新物流沙盘模拟经营心得体会(通用5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 物流沙盘模拟经营心得体会篇一

今天是一个很值得纪念的日子，因为我很荣幸的被我们小组一致认可的选为了“ceo”虽然是企业经营沙盘模拟里的一个虚拟职位，但也是众多虚拟职位中最权威的一位。尽管这个职位会肩负着比其他成员更多的责任和挑战，但我仍一如既往的喜欢。有斗志的事物总是带着极大的诱惑来拨动着滚烫的热血，让我淋漓尽致的释放自己的光和热，这是一件多么美妙的事！

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员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。

企业经营沙盘模拟——这个熟悉却又陌生的名词，已经在我的学习生活中荡漾过一圈两圈或是三圈。也许正是因为我比别人多一份了解，所以大家才那么信任的选我担任公司的最高领导——ceo因此从某个角度来说，我就是瞎猫撞上死耗子，误打误撞积累的知识给了我今天轻轻松松得到“ceo”这个美职。所以坚信：机会从来都是留给有准备的人。经过这次企业经营沙盘模拟的深化学习，让对我经营企业的认识更为全面，更为深刻。也让我更有信心去经营打造一个公司。这次企业经营沙盘模拟培训，我们首先是跟着老师的步骤走，一步一个脚印，组建了公司的基本框架，随后再细化，完善

公司的各个方面。我们公司共七人，ceo是我本人，还有两名财务总监，两名生产经理，一名产品三发经理，一名销售经理。我们团队的分工合作清晰明了，因此当我们进行工作时，大家总是能各司其职，恰当的进行公司的各类管理。

首当其冲的任务当然是把我这个ceo选出来，接踵而来的`是根据大家的实际情况及个人意愿或是公司人才的紧缺而进行合理的职位分配，其中还是出现了小插曲。因为我们组只有一个女生，而她又不乐意做财务总监，就想着给公司当苦力，做个其他的职位。面对这个棘手的问题，我和其他成员保持高度的一致，我们公司缺少这方面的人财，无论如何都得说服她做财务总监。

公司职权分配妥当，就接着给我们的珠宝公司起一个漂亮的名称，并同步讨论公司的产品方向。在历经几次修改名称的琢磨中，我们最后设定了——“璀璨星空”这个沾着珠光宝气的公司名称，并配发响亮的口号——“璀璨星空。钟爱一生”。并带领我们的团队向大家介绍团队的详细情况，让大家更好的认识我们，同时也是为了更好的推销我们的团队，提高我们的知名度。

虽然这个沙盘模拟实训只有短短的一天时间，但在这一天里，我要带着我们公司的成员经营我们组建的公司三年。起始年由指导老师带领，因此很轻松的就度过了起始年的经营。

随之就是我们紧锣密鼓的进行独立的运营。我拿着运营的流程清单，按部就班的走着，并及时告知相关职位的人认真的去执行相关任务。

在一步一步的运行过程中，我们会同步讨论相关的问题，并制定相关的策略。企业沙盘模拟实训心得第一年我们的广告策略走的是平和路线，投入的资金与其他公司相撞，因此直接败北，只拿到了一个订单，所以第一年的资金运转就相当拮据，所以我们就集思广过程中串插了很多他的经验，整堂

课下来我唯一感受到的是经营的艰辛。时间过得真快，又迎来了我们的erp实训，当时的我真的很紧张，因为我什么都不知道，什么都不懂，但我还是期待着会是什么样的场景，当时老师把我们分为七人一组，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，采购主管一名，生产主管一名，营销主管一名，在这样的一个组里我们每一个成员都有自己的任务，当时在紧张的气氛中我们分配好了我们的职务，我在这个组里充当一名财务助理，这个职务是我自己争取的，因为我很喜欢，而且将来我最有可能做这方面的工作，同时也给我们这个公司取了名字，不过当时的自己真的很紧张。

通过两天半的erp模拟实训，我学到了很多的东西，作为一名财务助理做到这些很关键；头脑清醒，业务繁忙时不能紧张不能慌乱；情绪要好，态度要谦。取现金要当面清点；高警惕，出安全。收现金多点几遍。支付现金，先审单；内容全，要会签。收单据，要规范；不合规，担风险。账外账，甬保管；违法纪，又罚款。同时也体现出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很理想，但就像老师说的一样，虽然

经营得不是很好但在训练中收获了很多东西，在此次erp模拟实训中我学到了很多书本里学不到的知识，同时我们专业的财务方面的知识也运用到了此次操练中，这次的实训让我了解到了一个公司的大致运营程序，且每个部门之间如何的密切联系，也大概知道了作为一名会计人员应该从哪里入手做好自己的工作。

## 物流沙盘模拟经营心得体会篇二

这是这学期几轮实习的最后一项实习了。本次实习是市场营销沙盘模拟实训。在沙盘上完成市场营销的一系列流程。具体内容包括采购商品、按自己的营销计划投入销售费用、广

告费用、物流费用以及服务费用，然后竞标，获得订单后出售商品，从而获得利润。

实习课第一节课，老师吧全班48人认为8组，我和张森、韦明夫、闫京伟、杨鉴、王春桥被分在了第一组，并各司其职。张森人营销总监，我为市场分析师、杨鉴任财务总监闫京伟任营销总监助韦明夫为采购中心主任、王春桥为出纳。接下来就是老师给我讲解沙盘实训的规则。当归结讲完后，我们开了个小会，大家热情高涨、摩拳擦掌。

第一年竞标开始了，经过缜密的市场分析，我们决定走低调路线，品牌m值为4，这样一开始的高价订单肯定不会中标，到竞标地4轮的时候我们就以那轮的最高定价而获得订单。大家信心满满，于是就开始了第一年的工作流程。首先，采购主任为我们采购了商品，可是当这是用行的时候，大家都比较兴奋，没有按照各自的职能来进行，而是一哄而上。于是盘面上的流程比较混乱，一笔一笔的费用活在什么地方，花没花到最后都不记得了。财务总监也乱了，账单上的数字与盘面上的一点没有对上。当第一年结束时与老师对账时，自己的盘账本、系统里的帐和盘面都没有对上。按规则规定一系统做的帐为准，虽然我们盘面上盈利不少，可是老师也只能按系统的来给我们做评价。这样下来，大家的积极性受到了打击，都有点不服气，所以把失败的原因都扔给了财务总监，自己内部先起了内乱。

经过第一年失败的经验教训，第二年，我们准备各司其职，好好大干一场，把上一年的亏损给补回来。首先，进行市场分析，据子报告，第二年各组的市场广告投入都比较高，所以为力获得较好的订单，我们也决定提高自己的市场m值。市场m值提高到7后，我们竞标的价格当然是高价了，可是不知怎么了，居然没有竞争过人家的低市场m值。以115获得订单，投入比较高的广告费，那么这个价格当然不是很理想。不过经营下去肯定不会亏损。就这样第二年就结束了。

第三年刚开始，老师就说我们上年违约，扣除罚款很难经营下去，不得不贷款。可是这年市场分析有误，本来可获得两订单，可是最后只获得一个订单。这样下去连贷款也不够还，只好破产。所以只好玩自己的游戏了。下一年申请破产，公司经营到此为止。

仔细总结经营失败原因如下：

一、实训时间太短，大家根本还没有把实训规则弄明白，所以经营起来肯定困难。

二、小组分工没有落到实处，虽说各有各的职务，但经营一开始大家就乱了阵脚，你一言我一语，最后乱了章法。

三、市场分析没有做到位，好多决策都是一拍脑门而定，没有算过成本和利润。

四、竞标时没有做好调查分析，也没有保守好自己的秘密，让别人得知，自己只能是惨败。企业沙盘模拟实训心得这毕竟是模拟实训，如果在真正的市场活动中一定要先做调查分析，然后理性的作出决定。这是我这次实训最大的收获。

## 物流沙盘模拟经营心得体会篇三

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结

果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求公司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。

营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的

准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有所预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过程；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！

## 物流沙盘模拟经营心得体会篇四

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

### 一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2□p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到p2□p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2□p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2□和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竞订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

## 二：经营总结与感受：

### (1)好的开始是成功的一半



在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

### (2) 经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

### (3) 团队合作精神

团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。一个良好的团队能完善企业的经营管理。本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

## 三、对企业沙盘模拟的思考：

企业沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为

学生学生提供了一个实战的平台。在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

1、企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。

2、在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营的艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3、市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4、学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5、团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6、在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的团队能完善企业的管理。

7、也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。我觉得这也是一个很大的进步。体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体

会□

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求公司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。

营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困

倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！

共2页，当前第2页12

## 物流沙盘模拟经营心得体会篇五

物流的实习日记很多人都有接触过了，这就一起写一篇吧。

通过物流实习工作可以知道，实习就是进入社会，很多东西都要重新学习，不能再以课本知识作为唯一的参考。你是否在找正准备撰写“物流企业经营沙盘模拟实习日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。不能随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

在这里工作我明白了一个道理不管你做什么事你都要从最底层做起。工作就好像做房子一样地基如果不牢固的话你房子

建的越高就越危险。还有建军房子它也需要很多哭材。这些器材就好像是我们学校所学到的知识你要把这些知识都要运用起来把它一起积累起来这样他就会成为有用的东西。

同时，衷心感谢鸿星尔克甘肃分公司能够给我这么一个宝贵的机会，使在学习过程中进行这次实践训练，使我学习的理论知识有了根基，提高了对专业的认识，实习也因此得以顺利完成。

当然，我也要感谢我的指导教师马华老师的认真指导和帮助。马华教师渊博的知识和严谨的治学态度以及对负责的高尚师德令我收益终生。

三个月物流专业的实习,对物流的定义,基本功能,各个作业流程有了一定的理论基础,通过实习将这些理论与实际的操作相结合,在实践中提高运用知识的能力.

以往对于物流管理概念的认识,仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘,难以想象现实中的物流业和心目中的物流业有那些不同之处。对于物流,知道它是集:运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但在实际操作中却没有想象的那么的简单。通过这几天上机实习的简单了解,使我对于物流企业运营管理有了更加深刻的认识。突破于书本上固定的理论知识充分认识到实际操作中的繁琐步骤,一个企业的运营所包含的诸多部门和所发挥的职能作用之间相互紧密联系着。

作为物流管理专业的学生,在就业竞争与学习中我们应该多学学以致用服务于社会。平常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识,然而今天在经济全球化的形势下,特别的今年的金融危机在就业形式极具尖锐的时期,我们不仅要学会课本上的理论知识,更多的是要把理论与实践相结合,掌握更多的经验,不至于到以后才感叹书到用时方恨少。

三个月物流专业的实习,对物流的定义,基本功能,各个作业流程有了一定的理论基础,通过实习将这些理论与实际的操作相结合,在实践中提高运用知识的能力.

以往对于物流管理概念的认识,仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘,难以想象现实中的物流业和心目中的物流业有那些不同之处。对于物流,知道它是集:运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但在实际操作中却没有想象的那么的简单。通过这几天上机实习的简单了解,使我对于物流企业运营管理有了更加深刻的认识。突破于书本上固定的理论知识充分认识到实际操作中的繁琐步骤,一个企业的运营所包含的诸多部门和所发挥的职能作用之间相互紧密联系着。

作为物流管理专业的学生,在就业竞争与学习中我们应该多学学以致用服务于社会。平常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识,然而今天在经济全球化的形势下,特别的今年的金融危机在就业形式极具尖锐的时期,我们不仅要学会课本上的理论知识,更多的是要把理论与实践相结合,掌握更多的经验,不至于到以后才感叹书到用时方恨少。

顶岗实习是一种将学习与工作相结合的教育模式,是高职院校以学生为主体,以就业为导向,充分利用校内外不同的教育环境和资源,把以课堂教学为主的学校教育和直接获取实际经验的校外工作有机结合起来,帮助学生提高职业素质、综合素质和就业竞争能力。根据教育部《职业院校试行工学结合,半工半读的意见》中“高职院校要与企业进行深层次结合,有条件的职业院校可以实行半工半读制度,改革以课堂为中心的教学模式,推行工学结合”的精神。

我系于20\_\_年9月派出07级3班、4班共67名学生参加为期半年的顶岗实习,学生被充实到收银、生鲜、理货,仓储,物流配送等岗位实习,接受上海易初莲花超市的岗前培训和岗位指导,对超市的管理和物流流程进行全面的实训。学生通过

该平台，增加了实践经验，提升了解决实际问题的能力，有效地实现了学校与社会的“零距离接触”，提高了就业的竞争力。学院通过企业的实操平台，使实训教学更加合理化、系统化。

应该来说，我们在座的各位同学是学院顶岗实习的先行军、探索者。自我们向领导汇报顶岗实习的思路以来，院领导对我们的工作给予了高度的肯定和大力的支持，也多次赴上海参与顶岗实习的调研、看望学生、指导顶岗实习工作，比如说，温书记、刘院长、熊助理还有李院长等等都亲赴上海，关心在外顶岗实习学生的生活，深入学生住处了解学生吃、住等问题。

一、为了做好本次顶岗实习，我系做了以下一些工作：

(一)做好了前期的各项准备工作我系在前期做了大量的铺垫工作，做了大量的考察，与许多同类院校交流，获取经验，同时尽力为学生争取合法的权益，如安全、劳动条件、生活条件、劳动报酬等，与企业签订了相关的协议。这样做可以最大限度保护学生正当权益。

同时做好了学生的心理调适工作。

(二)规范管理、完善制度，确保顶岗学习的质量

### 1. 严密组织

为保证顶岗实习过程有条不紊地进行，必须严密组织，严格把关。在顶岗实习开始前，制定了顶岗实习手册，手册内容包括：工商管理系学生顶岗实习管理暂行规定；工商管理系学生顶岗实习考核办法；学生顶岗实习承诺书；编写了顶岗实习教案，每项技能培养所要达到的目标、顶岗实习原理、顶岗实习内容、顶岗实习条件和顶岗实习操作步骤，都反映在顶岗实习教案里。其次，系主任、指导老师及相关人员召开了



实习动员大会，做好了学生实习前的各项工作。第三，学院领导和教师不定期赴上海看望和指导学生，帮助学生解决实际困难。同时班主任通过电话和网络与学生和实习单位取得联系，传递教学信息和管理信息，及时了解实习情况；最后，在完成顶岗实习任务后，学生要写出顶岗实习总结。

## 2. 量化考核

原则上不允许请假，如遇特殊情况，须征得企业同意，并向院方指导老师请假。严禁私自换岗、缺岗和擅自离职现象。

## 二、主要收获

半年的实习期间，绝大多数同学能任劳任怨，爱岗敬业，勤奋踏实，获得了上海理想和易初莲花的高度评价，为母校争得了荣誉。半年来同学们同甘共苦、风雨同舟，没有牢骚，没有怨言，精益求精，追求卓越。半年来，同学们孜孜以求地学知识，长见识，体验初涉职场的经验，品尝生活的酸甜苦辣，奋发图强，用自己的青春和汗水为明天的成功打下坚实的基础，获得了知识和能力的双重提升。通过半年的顶岗实习，我认为对同学们有以下一些收获：

- 1、使同学们接触了社会、认识了社会、了解了社会、学会了服务，提高了自身综合素质、增强了自己的就业竞争力，为以后的就业应聘奠定了基础。
- 2、通过实习，广泛与社会接触，扩大了自己人际的交往，强化了语言表达，加强了交流沟通，形成社会经验资本的积累，为就业提供信息渠道，建立良好的人脉网络。
- 3、提高了独立生活的生存能力、磨练意志，增强耐力，提高涵养，培养和感受团队精神，学会感恩。
- 4、利用在上海实习的优势，了解和体会了生活在中国最大的

城市也是国际化大都市中人的思想观念、城市的发展速度、工作的节奏、效率和压力，以及了解就业市场需求和企业对求职者的要求，开拓了眼界，为自己今后的就业提供理性、合适的定位。

目前，上课的老师都认为我们的学生非常懂事，学习非常认真刻苦。

### 三、顶岗实习中存在的主要问题

我们在看到成绩的同时，也应该看到本次顶岗实习存在的一些不足之处。我们去的67名同学，最终只有45名同学善始善终，还有21名同学因种种原因未能完成本次顶岗实习任务。存在的主要问题如下：

1. 学生不能正视岗位分配。接收单位在对学生进行岗前培训后，会根据每个实习学生的内在、外在条件，将学生分配到不同的岗位。不同岗位工作的难易程度有别，福利待遇不同，即使是同一岗位，其工作条件也是有差异的。同时由于学生在外地，班主任与学生沟通不畅，有的学生会觉得不公平，进而不可避免地产生失落感，会出现当逃兵、开小差等现象，甚至做出过激行为。

2. 学生不能正确对待工作中的挫折。开始上岗实习时，学生一方面担心自己做不好，一方面又迫切渴望自己的工作得到肯定、取得成功。而些阶段，恰恰是学生实际操作中最容易出差错的一个时期，学生工作中一旦出现失误，就会产生心理恐慌。我院学生在超市里主要从事收银、处理退换货等服务性岗位，顾客的抱怨要耐心去听，日常的工作要细心去做。服务不及时、不周到，顾客不满意。实际上，不少责任不在学生个人。而对顾客来说，他们不管是谁的责任，都一股脑地向服务的学生发难。学生作为工作人员必须笑脸相迎，慢慢解释，结束后还得好脸相送。同时，学生还易受到老员工的欺负。对此，个别学生难免会觉得委屈，心理难以接受，

有的甚至打退堂鼓，擅自离开了实习单位。

3. 学生环境适应能力差。一方面，学生到异地实习，时间比较长，个别学生恋家思想严重，不能坚持正常工作，私自离开工作岗位，当逃兵。另有个别家长对学生过于溺爱，亲自为学生说情，给学生统一安排顶岗实习带来了阻力；另一方面企业的要求与学校的管理明显不同，个别学生达不到实习要求，违犯了实习纪律，适应不了企业严格的规章制度，出现中途离岗。

4. 学校考核制度存在一些不够完善之处。学生顶岗实习远离学校，学生比较分散，学校如何在不降低学生的考核标准要求的情况下，客观准确对学生进行考核，还需要进一步研究。目前考试制度还不够完善，存在很多漏洞。需要我们不断地进行总结和完善。

高职顶岗实习模式是一种新的教学模式，它在实践中展示了无限的发展空间和优势。顶岗实习是高职实训教学体系的重要环节，在人才的培养过程中起着不可替代的重要作用。我系07级企管班的同学们作为学院顶岗实习的先行者、探索者，有很多经验值得我们总结，也有很多的教训值得我们吸取。无论如何，不论遇到多大的困难，我们会义无反顾、坚定地走下去，在不断的总结和完善中让更多的同学在顶岗实习中受益。

时光飞逝，从我走出校门进行实习工作的那一天开始，迄今为止，已经八个月有余了，在此期间，我经历了从学生到职业人的转变，从父母的叮嘱，老师的深深教诲，到自己的亲身体会，让自己的对于这个社会有了更深刻的体会。

## 一、顶岗实习的目的、意义和要求

1、顶岗实习不仅我们大学期间的最后一门课程而且也是专业教学计划的重要组成部分，是校内实训向校外的延伸，是专

业教学计划中综合性最强的实践性教学环节，它对于培养学生良好的职业道德、熟练的专业技能、较强的可持续发展能力等具有重要的意义。

2、毕业顶岗实习的目的在于开阔学生的视野，使学生将所学知识及技能应用于岗位实践，熟悉自己将要从事的行业运行情况，较全面地获得本专业生产实际中最常用的技术知识和实际操作技能；提高学生的职业素质和独立工作能力，激励学生的敬业、创业精神，为就业做好心理准备，为毕业后走向工作岗位打下扎实的基础。 3、学生在用人单位顶岗实习应该尽量做到与专业培养目标相关联。

4、学生在用人单位顶岗实习期间就是用人单位的准员工(或称实习员工)，要接受用人单位与学校的双重管理。

## 二、实习单位简介

鸿星尔克甘肃分公司是鸿星尔克集团在甘肃地区的管理、营销、服务机构。公司成立于2011年6月1日，位于甘肃省地区政治、经济、文化中心——金城兰州。

迄今为止，甘肃鸿星尔克在甘肃地区所管辖店铺百余家，拥有员工近500人。一直以来，鸿星尔克甘肃分公司坚决恪守鸿星尔克集团的各项理念和文化，秉承“脚踏实地，演绎非凡”的经营理念，始终立足市场需求，不断追求完美服务，永远保持行业领先地位。

公司本着“德才并举，共同成长”的人才理念，为员工提供多方位的发展平台，并始终倡导年轻、时尚、阳光的生活方式，始终保持着“to be no.1”的企业精神。 鸿星尔克集团甘肃分公司全体员工将在集团公司的领导下，立足西北，勤奋耕耘，开拓务实，为实现“打造全球领先的服饰品牌”而继续努力奋斗着！

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。不能随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

在这里工作我明白了一个道理不管你做什么事你都要从最底层做起。工作就好像做房子一样地基如果不牢固的话你房子建的越高就越危险。还有建军房子它也需要很多哭材。这些器材就好像是我们学校所学到的知识你要把这些知识都要运用起来把它一起积累起来这样他就会成为有用的东西同时，衷心感谢鸿星尔克甘肃分公司能够给我这么一个宝贵的机会，使在学习过程中进行这次实践训练，使我学习的理论知识有

了根基，提高了对专业的认识，实习也因此得以顺利完成。

当然，我也要感谢我的指导教师马华老师的认真指导和帮助。马华教师渊博的知识和严谨的治学态度以及对负责的高尚师德令我收益终生。