

企业沙盘感悟 企业沙盘分组心得体会 (模板5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得感悟，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得感悟吗？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

企业沙盘感悟篇一

第一段：介绍沙盘分组的背景和目的（200字）

企业沙盘分组是一种以形象化沙盘为工具，通过模拟企业经营环境和业务场景的方法，帮助团队成员深入了解和感受企业运作的复杂性和挑战。本次沙盘分组活动旨在通过小组合作，让每位团队成员在扮演不同角色的过程中体验到企业管理、决策和团队合作的重要性。通过参与沙盘分组，我们期望从中汲取启示和经验，为团队的发展和企业的发展带来新的动力。

第二段：团队合作的重要性（200字）

在沙盘分组的过程中，团队合作起到了至关重要的作用。每个小组都有不同的目标和任务，但只有通过密切的合作和互相理解，才能取得最佳的成果。在分工合作的过程中，每个成员都能充分发挥自己的优势，同时也需要兼顾其他成员的工作进展。通过沟通、协商和共同决策，我们解决了许多困难和挑战，不断提高了团队的凝聚力和配合能力。

第三段：管理决策的影响（200字）

沙盘分组活动中，我们感受到了管理决策的重要性和影响力。在模拟的企业场景中，我们需要根据不同的情况和需求进行

决策，并考虑其对企业发展的长远影响。每个小组都需要制定自己的战略计划，并在每个回合中根据不断变化的情况进行调整。通过这个过程，我们意识到一个良好的管理决策可以改变企业的命运，而一个糟糕的决策则可能导致失败。因此，我们必须学会权衡利益，深思熟虑，并在团队的支持下做出正确的决策。

第四段：团队角色与个人能力（200字）

沙盘分组不仅考验了团队的整体能力，也考察了个人的能力和角色定位。在团队中，每个成员都扮演了不同的角色，例如销售经理、市场部经理、财务总监等。通过这些角色扮演，我们不仅深入理解了各个岗位的工作职责和重要性，还发现了自己在不同角色中的潜力和局限性。团队成员之间的互助互补，使我们在团队合作中更好地发挥自己的能力，同时也意识到个人能力的局限性并积极寻求提升。

第五段：心得体会与展望（200字）

通过这次沙盘分组的活动，我们深刻地认识到了团队合作、管理决策、个人能力等方面的重要性。我们充分利用和发展了自身的潜力，展现了团队合作和协调的能力，同时也在经营决策和战略规划方面取得了一定的成功。然而，我们也意识到还有许多需要改进和提升的地方，例如沟通与协调能力的进一步加强、决策能力的提高等。因此，我们将继续不断学习和成长，通过团队协作和个人努力，为企业的发展做出更大的贡献。

（总字数：1000字）

企业沙盘感悟篇二

个人非常地荣幸能上这门非常火爆的课。这门课的上课方式与我们通常的课程有所不同。它是采用的实践教学的方式。

而从小到大已经习惯了按课本讲解的方式的我们觉得非常新鲜。开始时，我觉得它只是一个选修课，无所谓的（大家对选修课的态度我也不用多说了）。但后来，真正地了解后，觉得自己甚者要用上专业课两倍的精力来上这门课。不能有一点不专心，课下要做好多分析。总之，在这门课中，我学会了很多东西。在思想上，对于很多东西有了完全不同的认识。非常喜欢这门课，喜欢自己经营一个企业，看着它由弱变强。真的很希望以后能多一些这样的课！下面具体阐述一下我上这门课的收获。

第一节上课的时候，有些同学迟到了，有些同学提着自己的早餐进了教室。老师就生气了，以一种严厉的姿态告诉我们，我们是年薪过百万的高级白领，应当守时，更不应当把工作的场所当成食堂。老师要求，以后上课时男生要穿西装打领带，女生要穿西装和高跟鞋，长头发要扎起来。总之，要有高级白领的样子。说实话，这真的算是我们遇到的最严厉的老师了。大家开始怀着一种胆怯上这门课。

当天下午，同学们就开始利用自己所有的资源借西服。大家真的就穿着正装去上课了。说实话，这还真的是我第一次穿正装，显得特别地精神。同学们也都差不多进入了状态，准备好好当个高级白领。

第一节课我们就进行了分组。按学号顺序，六个人一组，也就是说，六个人创办一个公司。我在第一组。虽然我们都是一个班的同学，但和很多同学并不是很熟悉。我们小组中的六名成员全部是女生。这也为我们以后课下的交流提供了一定的方便性。开始时，小组中选各个职位时，首先选的是ceo□没有人毛遂自荐，就开始他荐，这时，我被选出来当小组的ceo□以前真的没有领导过别人干什么，更别说领导别人创办一个企业。开始觉得比较有压力，所以做事情就比较谨慎，生怕把公司给整破产了。对于组员，也是别人什么事做错一点就开始大声说。所以，我被我们的组员戏称为“咆哮ceo”□但后来，我们做好了分析，小组的每个成员都积极参与讨论，

我的工作就变得比较轻松。真的很感谢大家的配合。这个过程中，我才真正地体会到了团队的意义，体会到团队合作的精神是多么的重要。

再有就是，沙盘实践的过程。我们进行的是实践过程。老师介绍完规则后我们进行经营。刚开始时对于规则不熟悉，所以做事情总是没有效率，并不能做出最佳的决策。后来，我们甚至将规则都烂熟于心。这也让我们真正明白企业的经营流程。最好的决策就是在一系列的条件下做出的最优的选择。

在沙盘操作的过程中，涉及如何为产品打广告，如何进行融资，在何时融资，公司应当采取什么样的战略等一系列问题。开始时，不知要怎么办，就乱作一通，一切都是凭感觉。后来，老师给我们讲，应当怎样进行融资，应当怎样打广告，应当如何制定自己公司的战略。我们开始对一些问题有一个比较清楚的认识。但后来一想，不对啊，我们已经学过这些东西啊。像《市场营销》《管理学》这样的课程我们已经修读过了，而且考试的成绩还算是不错的。为什么到真正用的时候还是不知道要怎么办呢？这或许就是中国教育的弊病。只有理论而没有实践。只会啃课本，不会运用。那如果是这样，学这些东西就会失去意义。所以，这门课也给我们敲响了警钟，要注重理论与实践的结合，不要死读书。

在正式操作的过程中，我们就更加迷茫了，因为只是把规则告诉我们，给我们6500万的现金。剩下的一些列的决策都由我们自己做出。后来，经过小组的讨论，我们决定由市场预测图出发，进行市场分析，在市场分析的基础上，制定出自己公司的可持续发展的战略。包括，研发什么样的产品、何时研发、进行哪个市场的开拓、进行哪个认证、如何打广告、怎样进行融资等。当我们做完市场分析后，一切都变得清晰了。这在某些方面也说明，一个企业应当采取以市场为导向的战略，一切以市场的需求出发。这才是企业立于不败之地的根本。而在进行市场分析的过程中，我想我们的分析能力

在潜移默化中提高。

再者就是，我们在执行过程中对于自己战略的坚持。我们根据自己的分析作出的预测进而制定的自己的战略，我们觉得是科学的。所以，在实际的操作过程中，开始的几年我们一直比较落后，这是我们也质疑过自己的战略，但我们还是坚持了下来。事实证明，我们是正确的。很多企业到最后不知道怎样打广告，花了不少钱却拿不到订单。我觉得根本原因是，他们对于自己真正的战略不够清楚，对于市场的分析不够清楚，以至于没有重点。所以说，一定要专注于自己的战略，要有信心，不要因为一时的得失而难过，要用长远的眼光看事情，用长远的眼光看企业的发展。

还有就是，做决策时一定要认真。在实践的时候，我们想研发p3同时上p3的生产线。但是到那一期的时候，忘了上生产线了，结果就是p3研发成功了却没有它的生产线，就造成了一定的“浪费”。所以以后的年度，我们都要在年初制定预算，也就是大致把今年什么时候必须做什么进行记录，以免在发生这样的失误。

做决策时，一定要通盘考虑，不能只专注于一时的利益。我们在第一年的时候，由于资金问题上了一条手工线，也是考虑到不需转产。但后来我们意识到先进的生产力是多么的重要。当初我们并没有考虑到，手工线每年的维护费与折旧费。如果算上的话，用手工线生产产品是非常不划算的。之后我们意识到这个决策的错误性。但我们只能为此付出代价。但是，有时好事不一定是好事，坏事也并不全是坏事。在一年，我们在接单的时候，有一个订单非常好，0账期的，但就是比当时的产能多一个，我们立马想到了用手工线来生产，因为不需转产。确切的说，那个订单确实给我们带来了可观的现金流。所以，做错了事情也不要一味的惋惜，或许会有转机。

在整个的流程中，贯穿于始终的思想就是：按照产能下原料

的订单，按照产能接产品订单，按照自己公司的战略及产能打广告。尽量做到产品和原料“零库存”。

还有就是，企业的经营就是一系列的与其他企业的博弈过程。如何避开激烈的竞争，找寻自己的市场才是企业长久的法宝。

总之，我从这门课上学到了很多东西。能切身体会到创办企业的流程与艰辛。也能真正明白“管理靠科学、经营靠运气”这句话的真谛。对很多东西有了不一样的认识，像团队合作、博弈、市场分析、专注于自己的战略、做决策时要有长远的目光要认真、不要一味抱怨做错的事情、学习知识时注重理论与实践的结合等。真的很开心能上这门课，我们在这个过程中难过过，争吵过，但是也兴奋过，激动过。我们真的很享受这个过程。或许，真正的企业经营就是这样悲喜交加。亦或许，我们经营自己的人生就像是经营自己的企业一样，百感交集。谢谢我们团队的每个人，谢谢老师！是你们让我明白了这些！

企业沙盘感悟篇三

第一段：介绍企业沙盘分组的背景和目的（200字）

企业沙盘分组是一种常用的团队建设工具，旨在通过模拟真实的企业情景，让团队成员在实践中发挥自己的才华和智慧，提升团队合作能力和解决问题的能力。沙盘分组要求参与的人员分成小组，每个小组通过合作协商，运用沙盘等道具，模拟企业经营的全过程，从而达到团队成员间沟通协作、思维活跃、解决问题的目的。

第二段：团队成员参与沙盘分组的体验和感受（300字）

在企业沙盘分组中，我所参与的小组成员来自不同的部门和岗位，大家前期都感到陌生和不适应，但通过团队讨论、分工合作，逐渐建立了良好的沟通和合作关系。在沙盘模拟的

过程中，每个成员都能充分发挥自己的专业优势和创造力，提出独特的解决方案，同时也接受来自其他成员的建议和意见。这种合作共赢的氛围让每个人都感到欣喜和满足，团队的凝聚力也得到了极大的加强。

第三段：沙盘分组对团队建设的价值和意义（300字）

企业沙盘分组为团队建设带来了巨大的价值和意义。首先，通过沙盘模拟实战，团队成员可以全面了解企业的运作流程和业务环节，加深对企业整体的认知，从而更好地为企业的发展和目标做出贡献。其次，沙盘分组提供了一个沟通合作的平台，促进了团队成员之间的相互了解和信任，培养了团队共同的目标和价值观。最后，沙盘分组也是一个培养创新能力和解决问题能力的过程，通过在模拟环境中积极思考和努力尝试，团队成员能够锻炼自己的分析、决策和执行能力。

第四段：沙盘分组中面临的挑战和解决之道（200字）

沙盘分组虽然有着很多好处，但也面临着一些挑战。首先，由于每个成员都有不同的思维方式和的工作习惯，沟通和协作可能会出现一些困难。解决这个问题的方法是在团队形成初期，通过互动交流和合理分工，逐渐磨合团队关系，建立共同的目标和默契。其次，由于沙盘分组是一种模拟情景的综合实践，需要团队成员具备一定的知识和技能。解决这个问题的方法是提前对参与者进行培训和指导，让大家对沙盘的原理和玩法有所了解，提高整个团队的水平。

第五段：总结沙盘分组的收获和价值（200字）

通过企业沙盘分组，我深刻体会到团队合作的重要性和价值。团队成员之间的互相信任和积极合作，使得团队整体能力得到了极大的提升，解决问题的速度和质量也得到了提高。此外，沙盘分组也激发了我个人的思维活跃性和创新意识，让我能够敢于冒险、勇于尝试新的方法和方式。总之，沙盘分

组不仅提升了团队的整体素质，也对个人能力的提升起到了积极的推动作用。

企业沙盘感悟篇四

第一段：介绍企业沙盘的概念和作用（200字）

企业沙盘是一种集体智慧的游戏形式，通过模拟企业运作的场景，帮助团队成员了解企业管理原理，并提升团队协作和解决问题的能力。沙盘游戏中，每个团队成员扮演不同角色，通过模拟情景，讨论分析问题，并采取相应战略，以最大化企业效益。企业沙盘培训是现代企业管理培训的一种新方式，它能够提供一个安全的学习环境，让团队成员在游戏中体验实际经营过程，了解企业的运作机制和管理技巧。

第二段：沙盘团队心得体会之团队协作（300字）

企业沙盘团队活动让我们深刻领悟到团队协作的重要性。在游戏中，每个成员都需要积极参与，并尽力发挥自己的优势，以达到团队共同目标。但如果团队成员没有有效的沟通和协作，便很难取得成功。我们会意识到只有通过相互了解、互相支持和协调才能在有限的时间内达成目标。在沙盘团队活动中，我们学会了倾听他人的意见，尊重每个成员的贡献，并在困难面前形成合力。团队协作能够将个人的长处与优势相结合，发挥最大的效益。

第三段：沙盘团队心得体会之解决问题（300字）

通过企业沙盘团队活动，我们也体会到了解决问题的重要性。在沙盘游戏中，每个成员都面临着不同的挑战和困难，需要找到解决问题的办法。对于我们个人而言，团队活动是一个锻炼分析问题和发现解决方案的机会。我们需要从不同角度思考，分析影响因素，并形成有效的解决方案。在面对游戏中的复杂情况时，我们也体会到了对问题进行有效分析和决

策的重要性。这样的体验不仅能提高我们的问题解决能力，也能培养我们在实际工作中碰到问题时的应变能力。

第四段：沙盘团队心得体会之领导力（200字）

沙盘团队活动使我们认识到领导力对团队的重要性。在游戏中，我们需要有一个明确的领导者，能够明确目标，协调团队的合作，以便取得最佳结果。领导者需要做出决策，并激发团队成员的潜力。同时，团队成员也需要自己发挥领导者的能力，在适当的时候给出自己的建议，参与决策。通过沙盘团队活动，我们学会了如何成为一个好的领导者，并体会到领导者在团队合作中的重要作用。

第五段：总结沙盘团队心得体会（200字）

通过企业沙盘团队活动，我们在团队协作、解决问题和领导力方面都获得了深刻的体会。这是一种非常有效的学习方法，能够根据实际情景培养团队成员的综合能力。通过团队协作，我们可以在有限的时间内达成目标；通过解决问题，我们可以培养自己分析问题和制定解决问题的能力；通过领导力，我们可以对团队进行组织和激发团队成员潜力。企业沙盘团队活动是一种富有挑战性和乐趣的学习方式，让我们在游戏中体验到企业管理的各个方面，为我们在实际工作中的发展提供了很大的帮助。

企业沙盘感悟篇五

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！

