

2023年沙盘社团活动总结(通用6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

沙盘社团活动总结篇一

经过了三天的erp沙盘模拟实训，在不知不觉中画上了完美的句号。收获巨大，不仅使我了解到一个企业从开始发展到成长再到成熟阶段的过程，更加清楚的了解了一个企业运营过程中的决策，产品的研发，设计；市场的开发，原材料的采购和生产以及广告费，给我印象最深的还是市场开发跟广告费定价这块。

在整整三天的演练实习中我扮演了财务总监的这个角色，虽然说是只是负责这个角色，但是我们小组更注重团队合作和一个头脑风暴，然后ceo做出一个最后的决策。刚开始张老师向我们自己详细地介绍了一下整个的基本操作和规则并熟悉了其操作，接着开始试运营了一年的时间，感觉挺不错，大家都已经有很强的竞争意识了，这样使我也热血沸腾，也马上进入状态。

在沙盘模拟过程中，在我看来，团队最大的问题是如何清晰掌握资产负债表和利润表。不明确资本的流转如何影响损益，就不能更好的估计长短期资金的需求，就不能以最佳方式筹资，导致借高利贷的后果。没有很好的控制融资成本，提高资金的使用效率。在处理财务贷款上，未能有效预测未来的资金，没有合理地确定贷款的金额和年限，导致资金周转不灵的情况。因此，在了解基本规则与步骤之后，我选择申请担任了我们第五组的cfo（财务总监）角色，经过小组的共同讨论，

我顺利当选。

在现代市场经济体制下，财务总监协助决策层制定公司发展战略，负责其职能领域内短期及长期的公司财务决策和战略，对公司中长期目标的达成产生重要影响。具体负责公司财务方面的策略制定、执行及公司财务管理及内部控制，根据公司发展的计划完成年度财务预算，带领财务团队完成公司财务管理工作。

具体到本次的沙盘模拟训练中，小组财务总监的具体岗位职责是：筹集和管理资金；做好现金预算，管好用好资金；支付各项费用（税金、长/短/高利贷款、应收/还账款、管理费、折旧费等），核算成本；按时报送财务报表，做好财务分析。

因为是实物的沙盘演练，财务报表等数据都需要手动录入进行填写，所以作为小组的财务总监，我的工作任务及压力无疑使最大的。在初始年，我以及其他一个财务助理根据老师给出的财务数据、订单数量、开发的产品、及生产线的方式（三条手工线和一条半自动化线）等资料，对其一步一步进行沙盘推演，最终填写出起始年的财务报表并计算出企事业的资产负债表。虽然在之前学期进行了一部分知识的学习，但毕竟只是纸面上的学习而没有进行具体的录入实践，在本次实习过程中，尤其是起初接触的时候还是给自己带来了一定的困难及困扰。

首先谈谈我们小组四年经营内的表现，起初几年，因为没有现金上的压力，决定同时进行p1产品研发□p2产品研发和p3产品研发，并全线开拓区域市场、国内市场以及亚洲市场。但由于对市场订单的不了解，没有获得市场领导者的地位，甚至出现了积压库存的情况；此外，我们没有及时跟新生产线，决策都过于保守和不均衡，没有全面统筹，所以，前几年我们不仅没有盈利，还形成了很大的亏损。虽然按时交货，但是成本和费用的提高使得我们的盈利亏损更多。从第四年开始，根据老师的指导，我们清晰对比研究决定要扭转当前

的局面，决定在对本公司的内部生产、财务和营销等主要部分详细的了解之后再做出决策。通过对市场的详细研究发现p2产品及p3产品在以后的市场上有很大的盈利空间，而p1产品基本不怎么盈利，我们决定将主打产品改为p2产品和p3产品，通过经营我们公司终于将负盈利额变为正，在最后一年，通过广告的竞标拿到扭转乾坤的订单数，通过生产和销售使得公司今年的债务得以还清并还有剩余，以此结束了四年的模拟经营实战。回想实习过程，从期初的手忙脚乱到期末独自应付，我深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。从专业角度来分析，要想做好一名出色的财务总监，需要有极其扎实的理论知识与储备，对各项数据的分类及汇总极其敏感，做到不犯迷糊不犯错误。毕竟，哪怕一点点的数据计算错误都会对最后的计算结果造成很大的影响。更何况，本次沙盘模拟实战还是以实物模拟的形式，不论是报表的填写还是数据的计算，都需要我们财务工作人员去人工计算、手工录入。

沙盘社团活动总结篇二

1、 从试验中认识和学习erp系统及其操作流程，认识其在企业运营中的重要性。

2、 对企业资源计划的概念进行初步了解，把握其实质即如何在

资源有限的情况下，对企业生产经营活动进行事先计划、事中控制和事后反馈，从而达到合理利用企业资源、降低库存、减少资金占用、增加企业应变能力、提高企业市场竞争力和经营效益的目的。

3、 通过erp沙盘模拟课程来拓展我们的知识体系，掌握市场规则，提升我们的决策与规划能力。

4、通过小组分配来提升团队合作精神，加强团队凝聚力。

二、实验内容

主要包括市场调查与决策、市场开拓规划、产品研发规划、iso认证规划、广告投放、参加订货会、厂房购买与租赁、生产线标识、采购管理、库存管理、原料订单管理、融资控制、会计核算及财务管理等一系列内容。

三、实验器材

erp沙盘及计算机设备、erp沙盘模拟教程手册。

四、实验过程（经营状况）

第一年：我们的股东资本初始额为70m。第一年经营由于需要购置厂房，支付管理、生产线建设、产品研发投资、市场开拓，资金偏紧，因此，第一年，我们选择了100m的五年长期贷款，之所以选择长期贷款而放弃短期贷款的原因是考虑到接下来的几年经营资金周转紧张，而长期贷款是五年后还本付息，可以减少前期经营的资金压力，但期间的利息费用也非常高。第一年，我们购买了一个价值40m的大厂房，新建了五条生产线，考虑到不同类型的生产线的生产效率和灵活性，我们投资建设了4条全自动生产线和1条柔性生产线并研发了p1、p2、p3三种产品，同时开拓了本地、区域、国内、亚洲、国际五个市场，进行了iso9000资格认证申请。一年下来，我们的综合费用为24m，净利润-24m，所有者权益合计46m。第一年所有者权益在七组中居最低。

第二年：年前，对成本控制进行预算，资金偏紧，在根据权益衡量可贷款的额度范围内，继续新借长期贷款30m，继续开拓国内、亚洲、国际市场。本年市场广告投入12m，iso9000第二年认证。到年末，综合费用27m，销售收入95m，净利

润1m□所有者权益合计47m□相对于第一年权益增加1m□并且我们占据了本地和区域两个市场老大，这一年整体经营较困难。 第三年：经营相对艰难的一年，我们将大厂房贴现转为租赁以获取部分周转资金，继续长贷10m□在投放广告、争取订单后，由采购总监编制采购计划后，原材料按9:10:12:11的比率分季度入库。继续开拓亚洲和国际市场，进行iso14000资格认证申请，新投资建设1条全自动生产线。年末的综合费用26m□净利润15m□利润留存-8m□所有者权益合计62m□仍占据本地和区域的市场老大。

第四年：租赁一间小厂房用以扩大生产，新建3条全自动生产线，在库存资金不足条件下，调整融资方式，新借短期贷款40m□并且实施对应收账款的贴现。本年度在争取订单过程中由于考虑过久，丧失了一个获利较好的订单后，开始调整方案，进行新的市场定位，主攻p3产品，放弃了原先对p4产品进行研发的计划。年末，综合费用为35m□净利润19m□利润留存11m□所有者权益合计81m□经营状况开始好转。

第五年：新建1条全自动生产线，开始对p4产品进行研发，但销售主力仍集中在p3产品上。由于在参加订货会选取订单的操作上有稍许失误，订单数过多，导致产品库存或在制品不能满足订单需求，为了防止违约所造成的重大损失，只好通过紧急采购手段和生产线转产等方式来最大限度的减少损失，但紧急采购也一定程度上损失了权益。随着规模的不断扩大，本年的综合费用也高达70m□销售收入也大幅增加，净利润47m□所有者权益合计128m□

第六年：年初偿还第一年所借100m的五年到期长期贷款，资金主要来源于对应收账款的贴现，一次性购回价值70m的大小两厂房，本年资金相对于往年较充裕。年末、综合费用41m□净利润55m□所有者权益183m□占据了本地、区域与国际三个市场老大地位。实验结束，在七个小组中综合排名

第二名，整体经营状况较乐观。

五、 财务分析

沙盘社团活动总结篇三

通过了一天的学习，我对项目管理沙盘有了理论性的理解和一定的操作能力。通过项目管理沙盘的模拟我了解了项目执行中的各个部门的作用以及项目管理的重要性。

首先，我用已经学到的知识对项目管理沙盘做一个简单的理论介绍：项目管理沙盘是指借用直观的沙盘教具让项目负责人与项目的主要参与者在项目执行与开采过程当中懂得人才开发、沟通管理、决策能力、更好的创新理解项目运作流程的沙盘模拟形式。由于现代项目管理更趋向于从建设到投产到营销的全过程，因此需要突破传统的项目管理概念，通过模拟管理和经营的全流程，来拓宽项目管理视角，增强以市场为导向的项目决策意识。项目管理沙盘模拟提供一个非常逼真的模拟环境，提高项目组成员投入程度，让学员提前进入项目状态。参与者通过对项目经营的盘点与总结，反思决策成败，解析得失，梳理管理思路，暴露自身误区，并通过多次调整与改进的练习，切实提高综合管理素质。

一、理解何谓“项目”和“项目管理”？二、理解项目的特征；三、优秀的项目团队的构成和设计；四、影响团队有效运行的障碍分析；五、项目可行性分析；六、把握项目生命周期；七、风险识别（风险分析）、确定风险优先级；八、风险监控与缓解策略、应急计划的调用；九、制定成本计划要考虑的因素；十、项目控制；十一、项目团队决策；十二、项目调整和总结评估。

也有些疑惑，在老师刚开始竞标的时候，我们还糊里糊涂的竞了一个标。但是这决不影响我们的模拟，我们先讨论出了项目的计划，虽然花了点时间，我们却一致认为是非常必要

的，我们计划了一下投资的资金、广告的资金等等。在下午的操作中我们小组明显对沙盘有了更深的理解，运用起来也熟悉了很多。对沙盘的操作控制几乎没什么问题了，我们很高兴学习了这么多。最后我们项目的实现结果很好，我们看到这一结果，觉得这一天的时间非常的值得。这一经历让我了解到学习的重要性，当然通过沙盘的模拟，更让我了解到团队合作的重要性，仅仅是一个小小的沙盘模拟，就需要我们小组的成员都尽自己的力量，相信团队合作的精神对于一个企业来说更是有着举足轻重的地位。

我在小组中担当的职位是采购部经理，虽然不像总经理，财物经理有这么多的事，我也需要做好自己的本分工作才能使模拟正常的进行。每次当组员通知我去采购某某材料的时候我都会第一时间到辅导老师那里去采购“材料”。公司的采购部一般有以下几个职责：一、经营商品品类的确定和调整，主导分店商品陈列规划；二、商品采购的统一执行和管理，包括商品引进及淘汰，有关进货条件费用手续的谈判；三、供应商协调处理事项；四、各项商品促销活动的组织执行；五、分店专柜招商，包括招商条件的确定、招商谈判、招商合同签订及专柜客户的管理；六、在公司经营目标责任下，完成公司下达的各项经营管理指标。

而对于一个采购部经理来说需要做的事情就更多了，平时有日常的工作管理，需要落实采购员工作职责，对采购员的工作进行监督和检查，确保采购工作的顺利开展。对于采购的合同和物品，要审核采购员所签合同是否符合要求，确认供应商。还要审核单品是否调价，并进行确认。除了每日的工作，每周要根据销售报表，分析部组的销售及平均加价率是否合理，以便进行供应商的筛选、单品调整。根据每月公司各部门上报的月采购计划、仓库报送的库存量及在途物资数量编织当期的采购计划，并核算出所需资金。采购的备用资金按月计划合理使用，并做到按月结算。还要做好部门的绩效考核，每月上报考核结果，按月进行工作总结做好下个月的计划，并在月末前三天上交下月的工作计划。

通过项目管理可以加强项目的团队合作，提高项目团队的战斗力。项目管理的方法提供了一系列的人力资源管理、沟通管理的方法，如人力资源的管理理论、激励理论、团队合作方法等。通过这些方法的使用，可以增强团队合作精神，提高项目组成员的工作士气和效率。降低项目风险，提高项目实施的成功率。

项目管理中重要的一部分是风险管理，通过风险管理可以有效降低项目的不确定因素对项目的影响。其实，这些工作是在传统的项目实施过程中最容易被忽略的，也是会对项目产生毁灭性后果的因素之一。有效控制项目范围，增强项目的可控性。在项目实施过程中，需求的变更是经常发生的。如果没有一种好的方法来进行控制，势必会对项目产生很多不良的影响，而项目管理中强调进行范围控制，变更控制委员会和变更控制系统的设立，能有效降低项目范围变更对项目的影响，保证项目顺利实施。

项目管理可以帮助我们尽早地发现项目实施中的问题，有效地进行项目控制。项目计划、执行状况的检查等工作环的应用，能够及早地发现项目实施中存在的问题和隐含的问题，这样项目就能顺利执行。总体来讲，项目管理可以使得项目的实施顺利，降低项目的风险性，最大限度地达到预期的目标。

感觉受益匪浅。因此我认为做好项目型企业的经营最关键的因素还是要数企业的整个团队的团队协作了，一种为了共同的目标而一起努力的奋斗精神和团队精神。团队精神能推动团队运作和发展。在团队精神的作用下，团队成员产生了互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体声誉为重来约束自己的行为，从而使团队精神成为公司自由而全面发展的动力。虽然这次实习只是短短的一天，但是在这次的学习中我学习到了很多书本上学习不到的只是，让我更加深刻的理解了在一个企业中的管理组织的作用和重

要性，更让我体会到了团队合作的力量。我相信这次项目管理沙盘的学习中所学到的知识能够运用到以后的工作学习中去。

沙盘社团活动总结篇四

这7年里我们熬尽脑汁经营自己的公司，使出浑身解数让企业走向更美好的明天。在这次为期两天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都经历过，万分凶险的资金差点断裂，订单接得太多，组员内讧，有喜悦有低潮，但是我们都携手走过了。失利的时候，自我检讨，从不埋怨队友；盈利的时候彼此分享喜悦，互相鼓励；选订单的时候即使紧张也知道他们无论怎样都会支持我，即使我犯了错他们会想办法，当我们为公司生产运营而争得面红耳赤的时候，我们都坚定的站在一起，我想这就是所谓的teamwork，没有一个独裁的团队能笑到最后，只有合作才能创造最大的利润。

还有，要说说个人对开源和节流的想法。我们不停的开发不停的更新换代的同时，发现第三小组与我们想法，他们都想着怎样省钱，怎样可以不花钱不欠钱，我不赞同一味节流，因为节流虽然避免欠债但同时失去了很多商机，最后公司盈利不足，在那样的状态运营下，亏损只会越来越大，所以开源和节流要同时进行，一个公司必须要跟得上时代的步伐，然后再该省钱的省钱，该开发该投资的一样都不能省。

归纳一下，这次实训，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

在这次实训中，我充分感受到团队协作精神的重要性，我在前面也感叹过，没有独裁的队伍能笑到最后，只有认真分工合作，把团队精神发挥到极致才能笑到最后，企业发展也是如此，想要做到做强，就必须走这一套，要有听从其他总监意见的ceo，也要有敢于发出疑问的总监，彼此间的交流也很

重要。

在做生产计划的时候，要做到开源节流，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成营销总监签收的订单，于是在接订单前要生产总监先把产量算出来，原材料是否足够，流动资金是否充足等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

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，不要局限于眼前的利益，目光要放长远。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。

沙盘社团活动总结篇五

通过erp沙盘实习，心得体验到了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。下面是本站小编为大家收集整理的erp沙盘实习心得，欢迎大家阅读。

两个星期紧张刺激的沙盘演练已经成为过去，在不知不觉中，我们整个团队已经一起走过了“六年”的风风雨雨，一起亲身体会了沙盘的紧张与刺激。erp沙盘实训心得。此次沙盘演练使我们真正地感受到沙盘的的魅力所在。

在这“六年”的风雨中，我们一起走过了第一年的混乱与迷

惘，第二年的失误和负利润，第三年的经营回升，第四年有一次的濒临破产，第五年的第二次盈利以及长贷还款所面临的资金低谷以及第六年的大丰收，生产经营逐渐走上轨道。

“六年”的经营很快成为过去，但是却给我们留下了一段美好的回忆。在这六年的经营过程中，我们遇到了一个又一个的困难，然而大家同心协力，一起坚持了过来。“六年”的经营有几点使我感触颇深。

一、实训过程

1. 组织准备工作

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要包括分组和职能定位。我所在b组共6名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、物流总监、财务总监和出纳等主要角色。我在小组中担任出纳工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他四组展开激烈竞争。

2. 了解企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(资产负债表和利润表)。

3. 学习市场规则与企业运营规则

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入；销售会议与订单争取；厂房购买、出售与租赁；生产线购买、转产与维修、出售；产品生产；原材料采购；产品研发与iso认证；融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运

用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，第一年没有扩大生产线，导致以后的产能不足，无法接大订单。最重大的失误就是六年的广告都没投好，直接导致投入与产出严重失调。

4. 起始年经营模拟

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

5. 六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，投广告的严重失误。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

二、实训收获与体会

1. 换位思考与团队合作

在六年的经营过程中，我们经历了初期组建、短暂磨合、逐渐形成团队默契，进入协助状态。其中有各自为战导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清导致的秩序混乱等问题，终于进行过角色互换之后，体验到角色转变后考虑问题的出发点的相应变化，也学会了换位思考，为更好的团队合作打下基础。在企业经营这样一艘大船上，ceo是舵手，cfo保驾护航、营销总监瞄准市场、生产总监开足马力……在这里，每个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。在组织的全体成员有共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下，企业更容易取得成功。

市场竞争是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着你死我活。寻求与竞争对手之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知己知彼，在 market 分析和竞争对手分析上做足文章，在竞争中寻求合作，企业才会有无限的发展机遇，市场也会稳定积极的发展。

3. 诚信

诚信是一个企业立足之本，发展之源，诚信原则在erp沙盘模拟中体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞争规则、生产计算规则、生产设备购置以及转产等具体业务的处理。不能盲目为了交货人为加快生产，虽然再最终的财务报表中体现不出来，可转回现实当中是无论如何也办不到的。模拟的意义在于了解一个企业真实的运作情况，是为将来真正走向工作岗位做功课，如果只是为了完成实训而实训就失去了模拟的意义。

4. 职业定位与领导者气质

每个个体因为拥有不同的个性而存在，这种个性在erp沙盘模拟中显露无遗。不仅如此，每个团队领导者的个性往往决定企业的个性。在分组竞争中，有的小组大展拳脚，有点小组

稳扎稳打，还有的小组慌张忙乱，这都与领导者的决策及个性有着很强的关联。在小组分工时，个性和能力特点与胜任角色也有着很大关系。但在现实工作中，很多人都不能因为“爱一行”才“干一行”，更多的情况是需要大家“干一行”就“爱一行”。在此次模拟中，由于专业影响，很大同学都想要做与营销有关的工作，殊不知，转换做其他的工作，能丰富工作经历，与各部门沟通的同时，加深对实训环节的了解。体验企业多个工作流程，也可以为将来的营销工作奠定基础。

5. 总体感悟

在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论学习的盲点。每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都会基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

在经营公司的过程中，我担任的是公司的生产总裁。作为一名生产总裁，或许我没有具体对某个模块进行很深入的研究，但是我要时时刻刻了解公司每年的生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的生产预测，确定是否需要筹集资金。在这个过程中，我深切地感受到团队合作的重要性，只有大家一起很好地相互协调与合作，才能使公司在长远的未来有更好的发展。小组中每一个成员对这门课程的专注，他们身上的热情，使我们彼此之间不断的融合，我们大家之间已经建立了一种宝贵的情谊，虽然是短短的十几节课，但是我们却实实在在的一起经历了“六年”的风雨。一起担忧，一起欢乐，一起冥思苦想，一起把公司从困境中带出来。如果模拟实训继续下去的话，我们一定要抓好广告上投入，争取市场老大，继续拓展自己的生产能力，开拓开发其他市场和产品，严格预算，真正做到纯盈利。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。

1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。

2、市场调研。“知己知彼，方可百战不殆”，只有在进行了市场调查，对市场信息(市场需求、生产能力、原材料、现金流等)有了充分的了解，并加以分析(利润表、资产负债表等财务报表)和判断后，才能做出适当的战略计划(广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等)。

3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入是非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于营销人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。

4、团队精神。通过erp沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、个性能力。在实验中，学生性格的差异使erp沙盘模拟实验呈显得异彩纷呈：有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知何去何从。个性能力的不同深深渗透到企业运营管理过程中。

6、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学生们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的协作是必要的，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。

7、诚信原则在erp沙盘模拟试验中，具体体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在实验中只表现为

“游戏规则”，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信也是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信原则是重要的。

8、职业定位。这次试验让我们体会到，实际工作中，并不是“爱一行，干一行”，更多的是“干一行，爱一行”，否则，由于个人的喜好而影响工作的完成，这可能会影响到一个企业的生存。两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，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！最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有

战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷，虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3，准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程

中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3，但我们只有两条生产线生产p3，产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3，而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域、国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3，以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实习总结

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我体验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调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。体验到了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。

沙盘社团活动总结篇六

随着近年来大学生自杀、凶杀事件的增多，大学生的心理健康问题成了学校和社会各界关注的焦点。同时为配合我校第十二届大学生心理健康教育系列活动，我班举行了“感悟生命，寻找真我”的主题班会，希望通过此次主题教育活动，提高同学们的心理健康水平，培养其积极、乐观、健康的生活态度，为校园营造良好的学习氛围，同时也让大家在感悟生命的过程中更好的珍惜生命，为美好的明天不懈奋斗！

20xx年x月x日

XXX

“感悟生命，寻找真我”

此次活动以主题班会的形式开展，主要分为四个阶段

第一阶段：“感悟生命——生命可以如此美好”此阶段为大家展示了我们从呱呱坠地到长大成人，从结婚生子到安享晚年这一漫长人生历程的所有美好瞬间，同时让同学们自由发言，诉说自己生命历程中最希望被定格的瞬间，带领同学们重温生命中的美好时光。意在让大家感受我们人生中那无穷尽的美好，启迪大家感悟生命的真谛，热爱生命，憧憬人生，去体味生命中每一个美好的瞬间。

第三阶段：“生命很坚强，却也很脆弱”此阶段向大家展示了近年来全国各地高校频发的大学生自杀、凶杀案例，一幕幕残忍的画面绷紧了在场每位同学的心。我们在校大学生这一特殊群体处在踏入社会前的过渡阶段。生活上，从依赖到相对独立；学业上，从填鸭式学习到自主性学习，经历着巨大的身心调整 and 变化。

大学生所面临的压力与日俱增，因此大学生群体成为抑郁症

的易发人群，抑郁症也成了当下大学生心理的隐形杀手。在播放过此视频后，我们展示了一组对大学生心理健康教育的研究数据，通过多种方式让同学们了解到心理健康的重要性！紧接着让同学们做了一项包含40个小题的心理测试，并随机抽查测试结果，结果发现部分同学有一定的心理障碍。

为了让同学们更好的缓解心理压力，我们让部分同学分享了自己的减压方法，并向大家展示了大学生心理调节法以及面对心理问题的各种应对措施，鼓励同学们积极面对心理问题，加强交流，培养积极、健康、乐观、向上的心态，正确的认识自我，了解自我，找寻真正的自我。

第四阶段：“珍爱生命——拒绝不良嗜好”我们大学生中存在的不良嗜好如抽烟、酗酒、聚众斗殴等是影响其健康发展的主要因素，为此向大家播放了拒绝不良嗜好的教育片。通过播放视频以及随后的分组讨论，小组回答等环节，让同学们了解到不良嗜好的危害，让其明确身为当代大学生的使命，帮助其更好的认清自我，拒绝不良嗜好。

第五阶段：展示班级微电影《拥有》为配合我校第十二届大学生心理健康教育系列活动，我班以“感悟生命，寻找真我”为主题拍摄了微电影《拥有》，此片讲述了一名普通的师大女生捕捉生命美好，找寻真我的故事。通过此电影让同学们对生命的`美好有了更深层的了解，启迪同学们以一种健康的态度和方式去面对生活，充实自我。

1、提高同学们对心理健康教育的认识水平，引导其树立积极、乐观、向上的心态，培养心理素质，锻造做人的品格。

2、帮助同学们纠正不良嗜好，改变不良习惯，认清自身优缺，更好的了解自我，发展自我。

3、引导同学们学会珍惜，学会感恩，珍爱生命，为美好的明天不懈奋斗。活动成效此次活动主要以播放视频的形式进行，

在每一阶段的视频展示中都给大家带来了心灵上的洗礼，让同学们进一步体会生命的美好，提高心理健康知识，积极面对心理问题；帮助同学们改正不良嗜好，培养做人操守；引导同学们认清自我现状，明确自身责任。与此同时鼓励同学们写活动感言，微博互动，以现代大学生应有的方式传递温馨，传递感言，为此次活动画上圆满句号！