

# 最新企业经营模拟沙盘实训总结与反思

## 企业沙盘模拟实训总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

### 企业经营模拟沙盘实训总结与反思篇一

#### ——市场营销实训后感

#### 沙盘模拟实训总结

沙盘模拟我们已经是第二次接触了，对于运营模式和各种决策都有了一定的认识，所以操作起来还是比较熟练。不过每次实训的收获都不相同，经过这次八个季度的模拟经营，各个团队都有收获，对于团队合作的重要性的部门之间的协调能力都有了新的提高。

在这次模拟经营中，我担任的职务是市场总监，主要的任务是市场开发和广告宣传。虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中，我们公司的七位成员都各尽所能，合力完成了经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。虽然我们公司的经营业绩并不是很理想，但是我们也学到了很多，也正是因为这个不理想，所以必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候，我们投入了较高的费用，订单相对较多，所以我们主要的视野都放在了扩大市场规模上，开发渠道，重新研发新的产品，而忘记了对第三季度的展望。到了第三季度，由于新产品和广告投

入增加，我们的订单超过了我们的库存量。没有足够的产品补足订单，我们就在交易市场购买相类似的产品，来补充我们的库存。尽管如此，我们还是没有全部交付订单，被罚了好多违约金。因为第二的失误和第三季度的罚金，我们公司的资金用完了，我们就只能向银行申请贷款。筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们停止了对v5的生产，主打九州电子系列。对于此次失利，我们团队研究了很久，第一季度是因为广告投入不够，导致订单不足，第二季度由于开发渠道过多，产品投入过多，而生产不足。第三季度订单交付不上去，导致的罚金。所以我们就开始主打九州系列产品。重新定价，开发渠道和适当的广告投入，市场竞争又变回了打价格战。我们能看到的，其他团队也看到了，所以我们在后期的决策中都是慎之又慎。在第四季度，我们改变了以前那种混乱的决策，开始一步一营，充分调查市场的需求，对市场的定位，我们重新选择了大众市场和学生市场，并以适当的价格和优质的产品，来抢占市场占有率和市场份额。到最后的几季度，我们终于学会了最核心的部分，包括每个生产线的失败率，不是每个生产线的成品都是百分之百的，在第一季度必须采用手工生产线，不然，设备调试就得一个季度，这样就会比竞争对手少经营一个季度，对于之后的生产经营都有很大的影响。尽管我们掌握了沙盘模拟的运营模式，但是，由于前期对运营和各个方面都不太了解，以至于到最后周转资金不足，不能正常运转，导致经营失败。

最后总的感受就是，态度决定一切，一开始我们都以玩的态度来决策，没有把这次模拟当回事，但是每一个季度都落于最后，最后我们把这个模拟市场当做了真正的市场，每一步都是经过慎重考虑。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。

## 企业经营模拟沙盘实训总结与反思篇二

带着一份憧憬，带着一份喜悦，带着一份期待与责任，我有幸参加了“把心找回来，让爱献出去”学院研训处培训者专题培训，意象的学习，充实我的大脑，沙盘实操，使我开阔了眼界，真是感受颇深，受益匪浅。

### 感受一：专业的老师，敬业的精神

通过本次的学习，我了解了意象在疏导学生心理问题过程中的神奇作用，真正见识到了沙盘实操在心理辅导中的惊人效果。专业的老师授课，将复杂的专业知识生活化，情境化，让我这个心理咨询方面的“小白”对心理健康咨询技术有了初步的了解。老师的敬业精神至今给我留下了深刻的印象。

### 感受二：和谐的团队精神，助进步

我们一组的成员在组长立山进修崔丽娜老师的带领下，能互相帮助和支持，互相学习，共同提高，遇到问题主动自找原因，坦诚交流解决。一同解决问题，同伴互助活动开展得非常好。让我切身感受到了和谐的团队精神。

### 感受三：提高自身素质，助成长

通过对个别典型的案例的分析学习，对认识与识别心理异常现象有了认识，而且有了一定的辅导思路。在这次的培训中，我增长了知识，扩大了视野，在业务水平上有了一定的提高，在以后的工作中，我将在原有的基础上，更进一步努力，将所见、所学根据实际运用到自己的教学工作，为学校工作尽己所能！

最后，感谢学院研训处的领导老师在百忙之中为我们提供了这次学习机会，愿心理健康工作在学校教育中开花结果！

## 企业经营模拟沙盘实训总结与反思篇三

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沙盘模拟实训总结企业沙盘模拟实训总结

## 企业经营模拟沙盘实训总结与反思篇四

企业沙盘模拟课程基于直观的沙盘教具，将企业结构和管理流程全部展示在模拟沙盘上，下面是企业沙盘模拟实训心得，希望大家喜欢。

### 篇一：企业沙盘模拟实训心得

通过一周的学习与演练，我对沙盘有了一定的认识和感悟。我是第八组的成员，在公司中我担任营销总监的角色。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。沙盘实训结束了，但此次的实训留给我的思考却是非常深刻的，因为实训中我们取得的糟糕成绩：第一年没有盈利，第二年只接了一个5个p1的单子，加上新建生产线。企业严重亏损。第三年，我们投入了21m的广告费。是八个组中广告费用最高的一组。

当然，我们我们也拿到了不少的广告单，结果盈利了5m□第四年。在我们贷款了80m的长贷下，我们又贷了60m的短贷。事实上，我们的所有着权益是不允许我们贷这么多的。所以结果直接导致了公司宣布破产。追加80m股东资金后，第五年略有起色。根据我们实训中出现的一系列问题。下面就是我个人总结看法。

第一. 决策失误。广告费用的投入是非常重要的。但我觉得这次我们的广告费用投入太缺乏理智了。而且很局限。还有各年对市场各种产品的需求量及价格波动图第一、二年不会看，到第三年才知道他的重要性。等于一开始我们就在盲目经营，破产的厄运也就注定了。

第二. 规则不够熟悉。在我们自己动手实训操作前老师带着我们将实训的有关规则和事项让我们了解了一下，但事后我们组成员基本上就没有再对这些规则细细的看过，导致了这些问题的出现：我们以为长贷的最大数额是按所有者权益的三倍也就是按年终的所有者权益的数额乘以3得出的数来算的。却忽略了要偿还前期贷款，所以我们就使劲贷长贷。第四年一次性贷款了80m□扣除段贷的还款后。我们资金断流了。这是导致我们破产的直接原因；还有一点，我们的厂房第三年由于缺钱也变买了，却不知厂房可以帮我们加分。像以上的这些问题都是因为我们规则不够了解而造成的。

第三：预算的重要性。预算很重要，而我们组却有一次竟没做预算，这就使我们以后的工作处在了一个盲目经营的状态。记得本应贷款时却没有贷款，导致在当年经营期间就资金断流了，而下面的路就越走越艰难，从破产到注入股东资金再到破产再注入资金到最后的稍见起色。经历过深刻的教训让我明白了预算的重要性，事先准备了，就相当你已经将你要做的实物充分的考虑了一遍，这时不管遇到什么也能处变不惊，拿出应对策略。

第四：分工合作的重要性。在这次实训中，我们组没有很好



的分工合作。在工作期间出现过越权的现象，这样会造成工作程序的紊乱，容易出错，同时决策也容易出现失误。如几次的帐不平都和分工不明确有很大的关系。

第五：认真细心任是重点。帐不平是我们实训中遇到的棘手的问题，第一次不平因为费用的计算错误，第二次不平因为材料的成本计算错误。每次都在老师的指导下才找出问题的所在。这些都是不应该犯的错误，却因不细心让这不应该成了常犯。

身临其境的实训，让我知道了作为老板不容易，决策、计划、经营更是要步步为营，一步错，情况好时你要加倍努力才能弥补回来，情况不好时则是步步错。感谢学校给我们安排的这次沙盘实训。

## 篇二：企业沙盘模拟实训心得

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo□cpo□cmo□cfo□cho□cso□我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。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。很高兴我们组顺利完成了此次模拟,而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就,排名还算靠前,但是在第3季度的时候,由于忽视了财务这一块,盲目的采购,最后导致我们紧急借款了,这对我们来说不是不大不小的损失,不仅被扣了分,还欠债了,一度处在危险的边缘,还好我们在这个时刻的沉着表现,最终还清贷款还获得了收益,最后还获得了第三名的成绩。那一刻,我们很是高兴与激动,要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来,我有太多的心得,太多的体会。首先,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。一个团队是一个整体,只有发挥每个人的优势,整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想,战略和策略才能得到大家的全力支持,才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳,才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙,走一步争论一步,计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见,以整体利益为主,达成一致。

告了。在没有进行任何的计算,凭直觉投出我们第一比广告费1m可是到了竞单的时候才发现,它是按市场单一产品广告投入量从高到低依次选择订单。由于我们投入的广告不及别人多,投放的时间又慢,只能等别人选完了才轮到我们,以至于第一我们的订单很少,没有过多的资金流入,只能向银行借款,由于疏忽,借了短期的,期末要还时,没有足够

的资金，只能借长期还短期。导致第一利润亏损。但是这只是一个开始，我们还有机会，所以我们不能放弃，我们开始反思我们在经营活动中犯下的错误，广告的盲目投入，没有对市场进行很好的分析，没有对现金的使用进行合理的规划等等。总结了上诉的经验教训，我们开始制定了我们下一年的规划。在第二，由于有了前面的经营，在投放广告的时候快，订单相对较多，所以我们的只要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三的展望。加强我们的生产线几乎都是手工的，生产产品速度过慢，但库存足以支付给客户，第二、三的经营状况良好，亏损的不多。因为第二的失误，在这一年我们又向银行借了长期款，筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们主要投入还是放在了p1和p2上，但是其他公司的想法和我们不谋而合，竞争越发激烈，市场竞争又变回了打价格战。看到选单上的金额时我们心花怒放，可是却没有考虑到库存的问题，盲目的竞单，导致最后交不了货，又多支出了一笔费用，所以在第四时，我公司一路下跌，亏损严重。

### 篇三：企业沙盘模拟实训心得

沙盘实训，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。其中要考虑很多东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。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。

对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo[]不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在

公司的启动阶段,而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营,但还要和其他组竞争,同时也希望我们的企业能经营好,还有着同学给予的一份信任,于是就有了一点压力。

在经营过程中,我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题,在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定:未能及早开发新产品、投资生产线的改造,广告费用投资偏重失调甚至空投,等等。结果接手企业后连续两年亏损,第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步,濒临破产。不过在出现问题后,我们都有好好的思考我们亏损的原因:刚开始的时候没有好好的做支出预算和收益预算,致使带来了一些不必要的开支。

企业沙盘模拟实训心得分析这些问题,找出原因后,我们立即改变以前的保守策略,大胆地打出广告,多接产品订单,结合自己企业的生产能力,加大交易量,尽量多地获取利润,同时进行合理数量贷款,这才扭转了资金周转不足的问题,开始改变了这个企业的运营情况,由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下,我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了,我们队只记得了个第四名,七个队伍中居中。成绩虽然不太理想,但我不会因此而灰心,毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作,但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡,我没有什么比别人强很多的地方,很多方面都需要学习,都需要向别人请教,我想只要我努力奋进,今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验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。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销,生产,采

购，财务，环环相扣，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。还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队合作等方面都有了更具体更深刻的了解。实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

## 企业经营模拟沙盘实训总结与反思篇五

人力资源沙盘的基本思想是：将基础背景设定为研发、生产和销售为一体的企业。在实际沙盘模拟训练中，受训学员分为五个团队，每个团队有八个人，模拟的内容涉及企业的管理层决策、人力资源规划、薪酬管理、绩效评价、招聘设定、培训与开发、员工关系等。通过对沙盘训练的体验，感悟正确的经营思路和人力资源的正确理念。

本次沙盘实训，将人力资源各个模块结合起来，旨在训练每个人的不同能力：

1. 做好本年度的人力资源经费的预算工作；
2. 计算并支付企业全体职工的福利、工资、奖金等；

3. 计划招聘新员工的的奖金、工资和福利等；
4. 根据企业的战略发展的需要，进行岗位设计和岗位分析，为人才招聘做准备；
5. 处理辞退员工。

在本次实训中，分配好之后真正进入企业的角色中，开始经营自己的企业。首先要看好人员规划，制定好公司的整体发展战略。在人员招聘与配置方面，要根据自己的企业的状况以及规划的发展方向制定招聘计划，计划制定与以后的生产经营有关。另一个重要的是，各个相互竞争的企业也会争抢人才，这就需要考虑如何保证成功的找到自己企业所需要的人才。其次，在管理方面，工作人员与高层管理人员的管理工作也相当重要，合理的管理模式有助于提高员工的工作积极性与工作热情。

开企业的要点，在于以下：

1. 我们要对企业经营管理及生产销售的相关规则了解清楚，按规则进行试验；
2. 在整个模拟经营过程中需要做出很多与经营有关的决定；
4. 注意技术、生产、销售的协调；
7. 要充分把握企业自身不足和优势，以及面对的机遇和威胁，考虑问题要有全局观念。

总的来说，在这次沙盘中，我的收获是：

2. 体验到了信息的获取对于企业制定战略的重要性；
3. 通过这次活动，体验到了人才竞争的残酷性；

熟悉了薪酬制定、培训、招聘等各个活动的实际操作流程，实现理论与实践相结合。

这次沙盘实践中，我的不足是：

1. 没有全局把握战略，所以在实施过程中出现了各种疏漏；
2. 对员工的基本薪酬的制定脱离了实际，盲目竞争；
3. 对市场的估计过于乐观。

在本次实训中，我认识到了时间的重要性，在学习中缺少对外界企业的认知，书本上学来的是理论知识，我们可以在假期去一些企业实习，真实的了解市场和企业运营的基本情况。将理论知识和实践结合起来。