

沙盘实训报告营销总监总结 沙盘软件实训报告心得体会(优秀10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

沙盘实训报告营销总监总结篇一

沙盘软件实训报告心得体会，是对我参与沙盘软件实训的总结和归纳。在这次实训中，我有幸接触到了沙盘软件的应用，并利用它进行了一系列的模拟实验和案例研究。通过这一过程，我对沙盘软件的功能和操作有了更深入的理解，也提升了自身的实践能力和问题解决能力。

第二段：认识沙盘软件

在实训的第一阶段，我们对沙盘软件进行了系统的认识和学习。通过学习教材和参与实训课程，我了解到沙盘软件是一种可视化模拟工具，能够模拟各种复杂的现实情境，帮助人们更好地理解 and 解决问题。它能够将现实世界的问题和决策转化为可视化的模型，使得问题的复杂性变得更加直观和可控。在实际操作中，我学会了如何建立模型，如何设置参数，如何运行和调整模型，以及如何分析结果和制定策略。

第三段：实践应用

在实训的第二阶段，我们进行了一系列的实践应用，从而更好地掌握沙盘软件的使用。我们模拟了企业的供应链管理、金融市场的风险控制、城市的空气质量改善等各种问题，并通过设定变量和调整参数来研究问题的变化和影响。这一过程不仅增强了我们的实践能力，也让我们深刻认识到了沙盘

软件在问题解决和决策制定中的价值。通过模拟实验和案例研究，我们能够更准确地预测问题的发展趋势，更科学地评估各种因素的影响，从而制定出更有效的决策和策略。

第四段：心得体会

通过参与沙盘软件的实训，我深刻体会到模型的建立和分析是解决问题的重要手段。在过去，我们可能更多地依赖于经验和直觉来做决策，容易受主观因素和局限性的影响。而通过沙盘软件，我们能够将问题转化为模型，系统地分析问题的各个维度和变化趋势。这种科学、客观的方法使得我们可以更全面地认识到问题的本质和内在规律，从而制定出更明确、更有效的操作和策略。此外，沙盘软件的可视化特点使得模型的结果更加直观和易于理解，不仅方便了我们的沟通和协作，也提升了我们的决策能力和执行力。

第五段：展望未来

参与沙盘软件实训给我留下了深刻的印象和宝贵的经验。通过这次实训，我不仅学会了一种新的工具和方法，更培养了自己的分析思维和问题解决能力。在未来的学习和工作中，我将继续深入学习和使用沙盘软件，发挥其在实际项目中的作用。我相信，沙盘软件能够在各个领域发挥更大的作用，帮助我们更好地理解 and 解决问题，推动事业的发展和社会的进步。

总结：

通过这次沙盘软件实训报告心得体会，我不仅学会了沙盘软件的操作和应用方法，更深刻认识到了沙盘软件在问题解决和决策制定中的价值。沙盘软件能够帮助我们模拟复杂的现实情境，系统地分析和解决问题，从而制定出更科学、更有效的决策和策略。参与实训让我深入体验到了模型的建立和分析的重要性，也提升了我自身的实践能力和问题解决能力。

我对未来在学习和工作中继续深入使用沙盘软件充满期待，相信它能够发挥更大的作用，帮助我们在实践中取得更好的成果。

沙盘实训报告营销总监总结篇二

针对于我们工商企业管理这个专业，需要进行沙盘模拟实训，学校为此新建了一个沙盘实训室供学生使用。所以在短短的一周时间里，我们需要模拟整个公司经营6年的流程，这将是对我们的一种训练、培养。因此，我们所有的人对这次实训都有兴趣，而且都很珍惜这次试训的机会。从开始的陌生，到经过老师耐心的指导，便对一个公司的整体经营情况有了一个大致了解。

在这次是实训中，老师把我们分成八组，每组有六个人，在每组中每个人都有各自的职位，而我被分到第七组，ceo是潘晓宇；财务总监是我；生产总监实马国权；营销总监是张婷婷；采购总监是杨楠；财务总监助理是咸婷婷。老师说现在我们不是同学关系，而是同事关系，是一个新组建的团队。第一天上午老师是先给我们讲解了沙盘的规则以及一些操作，和熟悉了电脑操作的流程，还特别地给每个组的营销人员进行了简单的培训，老师教我们在做营销策划的时候一定要看好市场的需求、还要作好市场的开拓，尤其要作好整个一年的计划。

在熟悉了每个职位应该做的事情之后，我们组很积极的展开了我们的讨论，规划了我们前两年经营策略，构建长远的企业经营战略思维模式。原本以为企业战略仅仅是一个企业的领导者制定的企业发展方向。而通过这次的实训，让我懂得一个企业的经营战略以及其战略思维是应该建立在全体组织成员的意识 and 行动上的，就是要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，一个企业建立企业的战略是一个相当重要的问题，是要有远见要对企业的未来有规划，不可只看当期的发展，要对企业持续发展和长期利益

进行深刻的考虑，否则是很容易导致难以经营甚至破产。

对于营销总监的主要职务来说，主要负责市场调研、了解市场前景、分析市场所需产品及市场走势、选购订单和投取广告费的多少，并保证和争取市场老大的位置，从而保证企业的经营形成良性的循环。在实训过程中，想要在有限的时间内达到预期的目标，我发现一个或者两个人得努力是远远不够的，他需要每个人得协作取得的！营销总监在企业运作过程中也并不是独有的一支花，不管在现实状态下，还是在模拟的进行时，只有百花齐放才能达到众人瞩目的效果，并以此达到预期效果！所以，营销总监在自己责任同时还要与运营总监保持联系，以保证运营总监在管理生产、成品研发、拓展人际关系及培训等顺利进行；还要与采购总监保持密切沟通，以确保采购总监对原料的采购、支出的预算、订单顺利进行；还要与生产总监信息透明化，从而使企业产品生产、预算生产能力、提取订单顺利进行；还有营销总监对于营销战略的好坏，将直接影响财务总监的支出的好坏！对于我这个财务总监嘛，我要保证账目的清清楚楚，对每一笔经济业务、钱财支出状况都要有明确记载，而且要本着诚实守信、爱岗敬业的态度。其实，在erp系统实习中，其他总监都有自己的角色和工作方向，唯有不同是本组中的ceo——他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为失败，还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行！当然，各总监都有自的角色和职责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

以下是我们组的六年经营状况：在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p3的市场份额。我们建立了两条生产线，购买厂房，在经营的第一年我们投入了5m的广告费，最终所有者权益是47，这应该是一个很好的开头。第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发——iso9000资格体系的认证和生产

以及生产线的投资改造，第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行。第三年我们开发的区域市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证运，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期未到，我们公司出现了财政紧张的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，结果没有盈利。在第四年，经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，由于我们的所有者权益较少，所以也没有能力向银行进行，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。第五年，因为iso9000资格认证体系的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了我们之前的决策是正确的。在拿到p1和p3产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在两种产品的订单中我们取得了一张加急单，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快，也渐渐的实现了盈利，弥补了前几年的亏损。第六年，是很关键的一年，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们的各种设备都已经可以投入使用，新市场的开拓也都已经完成，为实现更多的盈利，我们也又制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了全班第一名的好成绩。

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年亦或是每个季度，我们6个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有一周的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于我们来说却是收获颇多。我们学会了怎么样用科学的角度去分析市场、开拓市场、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短一周中会遇到企业经营中经常出现的

各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。沙盘模拟实训使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。从这次的沙盘模拟实训中我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这次的的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。.

沙盘实训报告营销总监总结篇三

[摘要]物流沙盘实训教学系统可以使高职学生获得优良的职业能力。文章简要介绍了物流沙盘实训教学系统具有的参与性强、竞争性强、在“惊醒”中学习等特点，阐述了学生能从中获得的相关职业能力及教学过程的六个阶段等，同时还提出了教师培养，做好课前准备，合理选择实训时间，举办对抗大赛，编写教材，拓展实训方式等优化物流沙盘实训教学系统的措施。

[关键词]职业能力 物流沙盘 实训教学系统

[作者简介]周晓利，女，河南洛阳人，河南经贸职业学院，副教授，华中科技大学公共管理学院在读博士，研究方向为物流管理。（河南 郑州 450053）

[中图分类号]g712

[文献标识码]a

职业能力是为了胜任职业的“岗位群”而必须具备的专业能力、实践能力和社会能力。职业能力既包括理论与实际相结合的操作能力，也包括分析、理解与解决问题的思维能力以及承担社会责任、团队合作的社会能力。高职物流管理专业学生的职业能力具体包括以下几方面内容：运输操作技能、仓储作业技能、客服技能、业务开拓技能、物流信息处理技能；外语听说读写能力、沟通谈判能力、法律知识；吃苦耐劳能力、抗压能力、执行力、责任心；与人交流、团队合作、发现并解决问题、创新思维等。物流管理专业学生要想迅速适应工作岗位，并得到领导的称赞赏识，那就必须具备这些必不可少的职业能力。而我们仔细分析这些职业能力所包含的内容就可以发现，这些职业能力的培养都不是传统的理论教学能够完成的，必须通过有效的实践教学才能够实现。

目前普遍开展的物流实践教学采用物流企业案例分析、运用多媒体播放物流图片、物流视频、课堂情景模拟、第三方物流作业流程模拟软件的操作、物流基地参观调查等多种教学方法。这些教学方法可以使学生对物流企业产生一定的认识，加深学生对所学理论知识的理解，然而在激发学生学习的积极性、主动性和提高学生的动手能力以及对物流理论知识深层次的、系统的理解方面却仍然存在着很大的局限性。物流沙盘实训教学系统能让学生模拟物流公司，真正地参与到物流公司的运作中，这些特点使得这种教学方式独具魅力，脱颖而出，获得了广大教师和学生的好评，很多学生在进行为期一周的物流沙盘实训后感慨到：这一周的学习比之前两年所学到的知识都还要多。

物流沙盘教学系统涵盖了经济学、管理学、会计学基础、财务管理、采购、仓储、运输、配送等多门课程的相关内容，它是利用沙盘模拟物流作业流程，通过学生亲自操作、分组对抗，使学生深刻地理解物流运作规律，提高学生的物流管理能力、思维能力的一种创新型教学方法。

物流沙盘教学系统具有以下几个特点：参与性强、竞争性强、

在“惊醒”中学习。参与性强是指学生在教师的指导下，通过完成一系列的学习任务，从而实现将理论知识转化为实践技能，学生在其中的参与性很高。在学习过程中，学生是主体，而教师只是起到引导和辅助的作用。竞争性强是指在教学过程中，全班学生会根据具体情况分成六个小组，每个小组成立一个模拟的物流公司，各个物流公司之间是相互竞争的关系，需要通过竞标取得不同大小的订单。在模拟公司运行的时候，各组之间竞争非常激烈，学生能够深深感受到市场竞争的残酷性，从而增强自己的责任感以及学习的紧迫感。在“惊醒”中学习是指学生亲自动手完成一个个实训任务的时候，学生往往会对以往所学的理论知识有更深层次的认识，更透彻的领悟，甚至可能完全颠覆之前对某些知识的理解，从而产生突然“惊醒”的感慨。

在实训中，学生将之前学到的理论知识运用到实践操作中，再将反复规划、推演、操作所形成的实践经验转化为深层次的理论认识，经历了一个从理论到实践，再从实践到理论的上升过程，从而达到提升学生的专业技能的目的。通过物流沙盘实训教学，全面培养了学生的以下能力：物流企业整体运营的全局意识、团队合作和协调能力、战略分析规划与决策能力、物流服务质量的持续改进能力、运输与配送管理能力、仓储与库存管理能力、客户服务与订单处理能力、财务管理与成本控制能力、创新思维的能力、物流服务水平与成本之间的平衡能力。这些能力正是物流企业人员必须具备的基本管理素质与物流作业能力。由此可见，以培养学生职业能力为目的开展并且优化物流沙盘教学系统意义深远。

完整的物流沙盘实训教学系统一般需要30个学时，具体的教学过程可划分为以下六个阶段：

第一阶段：物流沙盘实训组织准备工作阶段。组织准备工作是物流沙盘实训教学的首要环节。首先要将全班学生分成六个小组，每组模拟成立一个第三方物流公司，由学生分别扮演总经理、仓储及库存经理、运输及配送经理、计划及协调

经理、财务经理、服务及订单处理经理等不同的角色。如果教学时间安排比较充裕的话，可以组织一个公司挂牌仪式和经理宣誓就职仪式，这样会使学习气氛异常活跃，增强学生的学习兴趣，在这种活跃的氛围中进入接下来的实训将会产生更好的教学效果。

第二阶段：模拟物流企业基本情况描述阶段。对各个物流模拟企业进行一些必要的介绍。每一个模拟的物流公司里都具备相同的期初财务状况，例如期初资产总额为140万元，包括固定资产100万元和现金40万元，其中固定资产100万元包括一处价值50万元的普通仓储设施和价值50万元的车队。

第三阶段：市场规则与企业运营规则的学习阶段。学习这些规则大概需要30分钟的时间，规则的具体内容会在接下来第五阶段的企业经营竞争模拟阶段进行相关介绍。

第四阶段：物流沙盘初始状态设定阶段。这个阶段的任务主要是教师采用沙盘教具的形式，下发物流企业的基本资产，并且呈现在沙盘盘面上，为接下来的物流企业经营做好准备工作。

第五阶段：物流企业竞争性经营实训阶段。这一阶段的教学以物流沙盘实训课程为主体，共分为四期，每一期代表五个工作日。第一期的实训任务中，教师代表物流客户给出六个物流服务订单，服务产品相同，但是订单大小不同，按照物流公司的竞标服务费率高低确定选单顺序。六个物流公司需要在20分钟之内做出决策，然后由教师主持竞标。这个环节可以锻炼学生的统筹决策能力。每个物流公司拿到自己的订单之后就可以开始进行运营，第一期的任务是通过公路运输把客户所需的货物以最经济的方式按时送达，自有的车辆、仓库不够可以到教师代表的公共机构进行租赁或者购买，租金按照统一标准收取，这就是在考验物流公司具体的战术运营水平。第二期增加了产品商业促销，从而出现短时间内业务量剧增的情况，物流公司要充分发挥自己对于客户业务的

预测能力，要把握库存成本和缺货成本之间的平衡，同时对于车辆、仓库、运输路线进行更为细致的把握和规划，以确保业务顺利有序开展。第三期增加了火车运输，火车运输成本低廉，这就增加了运输方式的选择和成本计算上的复杂度。第四期增加了航空运输和航海运输，四种运输方式的综合选择，与现实中的物流公司联系更加紧密，模拟训练的写实度更高，当然难度也随之增加了。

第六阶段：实训任务总结与提升阶段。在每一期实训结束后学生都要填制管理报告单，在顾客满意度、公司总利润、市场占有率等多项指标间加权得分，从而评定各个公司的排名。然后召开总结大会，分析本期公司运营成败的原因，主要应涉及对策略原因、管理原因的反思，还要谈一谈在本期实训中获得的经验与教训。

1. 培养物流沙盘实训教师。如果指导教师没有系统的理论知识和深厚的实战经验，教授过程中不能很好地融合实训现象与理论知识，实训就会流于形式，变成简单的游戏。实战经验丰富的教师能够指导学生在“错误中成长”，让学生在错误中“惊醒”，取得极好的教学效果。沙盘实训课程中，教师突破了传统的课堂主导的地位，扮演了教练、顾问、分析员、供应商、银行、公共租赁机构等辅助角色，而学生成了课堂的真正主角。因此，学校要加强对物流沙盘实训教师的培养，让更多的老师能够扎实、熟练地掌握物流沙盘实训方法。

2. 课前准备充分，实训方案构思优良。物流沙盘模拟了物流企业经营的全过程，在这个过程中用到的经济学、管理学、会计学基础、财务管理、采购、运输、仓储、配送等多学科的专业知识，这就需要教师提前对这些知识融会贯通，尤其要能对于学生实训中可能涉及的知识点给予充分的解释。同时，在实训中对学生通报信息的把握程度、实训任务的操作顺序以及容易出现的问题和对应解决办法都应该了然于胸，做到游刃有余。所以教师在课前应该做好充分的准备，提前

设计构思优良的实训方案，以使教学顺利开展。

3. 合理选择实训时间和内容。物流沙盘实训作为一个综合性的实训课程，涉及几乎所有物流专业知识，还会用到财务管理、管理学、经济学、市场营销等领域的知识。因此，考虑到学生的理论知识的储备情况等因素，我院通常在第四学期期末安排实训教学。我们也有打算在第一学期对学生进行专业介绍的时候，通过简单的沙盘对抗课程，让学生对物流有初步的认识，同时也可以激发学生的学习兴趣，让学生带着问题学习以后的专业基础课。

4. 沙盘对抗大赛，激发学习热情。通过组织一些物流沙盘对抗大赛，让具有不同专业背景的学生组成团队来参与角逐，尤其是物流专业群，如工商管理专业、国际贸易专业、电子商务专业、报关等相关专业，他们学习了物流基础理论知识，具备参赛的理论基础，再加上他们所擅长的专业知识，如经济学、管理学、市场营销、财务管理等，最终会创造出令人惊叹的业绩。通过沙盘大赛激发学生的学习热情，加深学生对相关知识的理解，提高他们实践运用的能力，也有益于学院营造良好的学习氛围。

5. 编写实训教材，规范实训教学。目前，国内的物流沙盘实训教学体系发展还不成熟，教学体系还不完整，尤其是还没有一套统一的实训教材，这使得教师在指导学生实训时压力比较大，备课的工作量也非常繁重，使顺利完成实训教学存在很多困难。所以，组织有经验的实训教师根据该课程的特点，结合在实训过程中遇到的问题，编写一本配套的实训教材是非常有必要的。这样不仅可以减轻教师的实训教学负担，为学生提供有效的学习资料，同时也可以使教学系统更加规范合理，获得更加理想的实训效果。

6. 拓宽实战方式。物流沙盘实训教学系统虽然可以让学生“在参与中学习”“在做中学”“在错误中成长”“在争吵中团结”，具有较强的模拟性，但是毕竟不是实战，因此

除了努力做好校内的实训教学，学校还应该拓展渠道，与其他诸多的实训方式相结合，比如与校外企业合作、工学结合等方式，以彻底提高学生的实战能力，真正培养、提升学生的职业能力。

沙盘实训报告营销总监总结篇四

近期，我参加了约创沙盘实训，这是一次有意义的经历。通过这次实训，我体验到了沙盘游戏的魅力和实际应用的价值。在这篇报告中，我将分享我在实训中学到的东西和我的心得体会。

首先，通过约创沙盘实训，我学习到了如何有效地理解团队成员的想法和需求。在实训中，我们被分成了小组，每个小组都需要合作完成一张沙盘图，并在之后进行演示和解释。在合作的过程中，我发现每个团队成员在对待问题和解决方案时有自己独特的想法。不同的意见和观点经过充分的讨论和交流，我们最终找到了一个平衡点。这种团队合作的方式让我认识到每个人都有自己的价值和角度，我们需要学会倾听和尊重他人的意见，才能达到更好的团队成果。

其次，沙盘游戏在实际应用中具有广泛的价值。在实训中，我们使用沙盘模拟了一个公司的运营情况。通过模拟公司的经营活动，我们可以更好地理解企业的组织结构、运营流程以及内外部因素对企业的影响。这种模拟的方式不仅可以帮助我们理解理论知识，还能够培养我们的实际操作能力和决策能力。通过实际操作，我们能够更好地感受到不同决策对企业发展的影响，从而提高我们的分析和判断能力。

此外，沙盘游戏还让我认识到团队合作的重要性。在实际操作中，沙盘图是由整个团队共同完成的。每个团队成员都需要充分发挥自己的才能，发表自己的观点，并与团队成员协商达成共识。只有通过团队的合作，才能得到一个完整、精确和符合实际情况的沙盘图。通过这个过程，我意识到团队

中每个人的角色和贡献都是至关重要的，只有团结合作才能取得成功。

最后，沙盘游戏也让我意识到领导力的重要性。在实际操作中，团队需要一个领导者来组织和分配任务，促进团队成员之间的交流和合作。一个好的领导者可以激发团队成员的潜力，使团队成员在实训中发挥出最佳的能力。在实训中，我意识到领导者应该具有良好的沟通能力、决策能力和团队管理能力，这些都是实现团队目标的关键。

总之，约创沙盘实训给我带来了很多的收获和启发。通过这次实训，我学会了倾听他人的意见，学会了团队合作，并对沙盘游戏在实际应用中的价值有了更深入的认识。我相信这些经验和心得将对我的未来发展产生积极的影响，帮助我更好地适应和应对团队合作和决策-making situations.

沙盘实训报告营销总监总结篇五

我作为一名大学生，时刻注重自身的成长和发展，为了提升自己的能力，不断寻找适合自己的实践机会。在最近获得的一次实训机会中，我参加了约创沙盘实训，并报告了我的学习心得体会。这次实训不仅让我学到了许多新知识，同时也深刻地体会到了自身的不足之处，下面我将详细描述这次实训的过程，并总结出了自己的心得体会。

首先，在这次实训中，我首先收获了关于沙盘游戏的知识。沙盘游戏作为一种心理辅导工具，可以帮助参与者通过建造一个小型的沙盘世界来表达内心的感受和思维。在实训的过程中，我了解了沙盘游戏的起源、发展以及其在心理学、教育学、心理咨询等领域的应用。通过讲师的讲解和实际操作，我掌握了沙盘游戏的基本原理和技巧，学会了如何利用沙盘游戏进行心理辅导和问题解决。这些知识的学习使我对沙盘游戏有了更加全面和深入的了解，为我今后的实践提供了坚实的理论基础。

其次，通过实训，我学会了如何运用沙盘游戏进行实践。在实训的过程中，我们分成小组进行了几次沙盘游戏的实际操作。在这个过程中，我学会了如何准备沙盘游戏所需的材料以及如何设计一个富有意义的沙盘场景。我注意到，一个好的沙盘场景需要满足参与者的需求，并能够引发他们的思考和表达。因此，我学会了如何根据不同的个体特点和需求来设计沙盘游戏，以实现有效的心理辅导效果。此外，实训还帮助我提高了观察能力和倾听技巧，让我更好地理解 and 解读参与者的表达，以便给予适当的指导和支持。

然而，这次实训也让我意识到了自己的不足之处。尽管我在理论知识和操作技巧上取得了一定的进步，但我却发现自己在创造力和想象力方面存在一定的局限性。在实践中，有些参与者的问题和需求并不容易被我理解和把握，导致我的心理辅导效果并不理想。这使我深感自己在这方面的欠缺，意识到需要不断提升自己的观察力和创造力，以便更好地为他人提供帮助和支持。

最后，通过这次实训，我触动了我内心的同理心和责任感。在实训中，我遇到了一位年轻女孩，她的家庭关系问题给予了我很大的触动。通过沙盘游戏，她成功地表达了自己内心的痛苦和困惑，并找到了一种解决问题的办法。这个过程使我对这个女孩的亲身体验感到心痛，同时也激发了我对心理咨询师这个职业的兴趣和热情。我意识到心理咨询工作的重要性和价值，希望今后能够通过学习和实践，成为一名优秀的心理咨询师，为更多的人提供力所能及的帮助。

总而言之，约创沙盘实训是一次宝贵的机会和经历，为我提供了新的知识和技能。通过这次实训，我不仅学习到了关于沙盘游戏的理论知识，还学会了如何运用沙盘游戏进行实践。然而，同时我也明白了自身的不足之处，需要不断地提高自己的观察力和创造力。最重要的是，通过实践，我触动了自己的内心，激发了自己对心理咨询工作的兴趣和热情。我相信，在今后的学习和实践中，我会不断完善自己，成为一名

优秀的心理咨询师。

沙盘实训报告营销总监总结篇六

项目名称：

专业：

班级：

学生姓名：

学号：指导教师：

当今我国物流的发展逐渐由传统物流转向现代物流转变，随着信息化的发展，网上购物越来越流行，有利地促进物流业的发展，特别是快递行业的发展，我们都知道一个行业的兴起定会出现各种各样的问题，如何找出这些问题出现的原因，又该如何解决这些问题成为快递行业迫切需要重视的问题，一般在网上我们所追求的现代物流是一种综合式的一条龙服务管理，以客户需求为标准，实现以最低的成本获得最大的经济效益，为客户提供便捷的服务为宗旨。但由于国内条件限制，我国很多物流企业都没有实现行业规范化和作业的标准化，信息化水平较低。在此，我将以我实习的东莞韵达分拨中心为例，从理论和实践两个方面来对东莞韵达分拨中心的运作进行分析。

（一）企业文化

韵达的标准色是鲜明的红黄色标识，韵达让我们更便利是我们的使命，所追求的核心价值观是企业利益第一，求实进取，以人为本。

用人之道：在赛马中识别好马；给你没有天花板的舞台；适

才适岗。

（二）韵达快递发展历史与现状

（三）韵达快递的发展趋势与人才计划

韵达快递将立足现有市场定位，优化产品结构，提升快速时效，质量和服务水平，变革作业模式，完善基础运营体系，提高运营效率，强化运营网络，转变增长方式，向完全半自动化方向发展。能力展示平台：今天的创新想法往往是以应对明天挑战的良方。通过一系列内容广泛的计划，我们为优秀的人才展示能力的机会；他们可以在公司内获得宝贵经验，独立完成项目并在日后与公司保持联系；韵达毕业生计划为：通过实习工作，我们为毕业生提供了接触物流行业的机会；韵达职业机会：不论你管理的是一个转运中心的工作团队，还是为客户送货的收派员，我们的目的是拓宽你的视野和经验，以帮助你在未来的发展。

分拨中心的流程以及工作岗位的设计：东莞韵达分拨中心的操作流程有八个，八个环节分别为：地磅、调度、卸货、分拣、扫描、装车、以及问题件处理和数据统计反馈，每个环节之间需要密切相互配合、有效组织以保证快件传递的动态过程科学、高效、准确，保证货物的能准时发出到达各网点或站点。目前东莞韵达分拨中心里面设有省内装车扫描二班、省内片装货组、省内卸货组、东莞市内操作组、省外装车扫描二班、省外线卸货组、省外装车扫描一班、惠州各县装车组。

（一）地磅

（二）卸货

（三）分拣

(四) 扫描

(五) 装车

(六) 调度

(七) 问题件处理

(八) 数据统计与反馈

(一) 信息体系建设不够完善

(二) 客户服务质量不到位

(三) 分拨中心操作管理不规范

现在分拨中心在分拣的时候有很多问题件，不过大多问题件都是违禁品或液体类的物品，这些物品容易破损，一旦破损就会污染到其他的快件，甚至会威胁到人的生命安全，而导致这些物品容易破损一是由于物品本身性质所致，二是由于包装或操作不合理导致，由于快件比较多，操作员不可能一个个小心安放，加之包裹上又没有什么标志性的文字提醒这是什么样的物品。

(一) 积极完善gps物流信息系统

(二) 完善客户服务管理体系

客户服务是整个物流体系设计和运作的重要组成部分。主要是质量和速度的改善，如客户快件的查询能快速给客户回复信息、问题件能快速处理、货物能快速中转、货物能快速送达、订单的满足率的提高、准确的票据、订单提前期的缩短，以及整个物流系统生产率的提高，如果都能做到这些，对于提高公司在快递行业的竞争是起到加分作用。

（三）改善操作与管理

（四）从源头遏制问题件

通过这次实训，让我明白了一个道理：“实践是检验真理的标准”，我学到了许多书本上学不明白的知识道理，并且能够将书本上的理论知识运用到实际操作上，非常感谢公司能给我这个难得的机会，此次实习让我受益匪浅。并且为我将来的工作积累了经验，奠定了基础，同时也让我认识到自身的不足之处以及今后的发展方向。在实习期间里，公司的领导和同事给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我感受到领导的和蔼可亲的气度，享受到同事同仇敌忾的豪气，也体会到作为拓荒者的艰难和坚定。我感觉我在这次实习中成长了很多，领导和同事教会了我很多的知识，这些知识使我在将来的生活中少走许多弯路。在此，谢谢你们！同时也感谢学校能对我细心的培养。

沙盘实训报告营销总监总结篇七

12月，我们进行了为期一周企业沙盘实训，我们用4天时间完成了erp沙盘的学习。在这四天中，我们学到了很多我们在大学里学不到的东西。那一刻我们完成了企业模拟沙盘的6年“经营”！实际实训时间为4天。在这短短的4天时间我们学到的知识很多。首先，我们分11组，各组成员分ceo□cso□coo□cfo而我担任了cso的角色。

沙盘模拟，初次接触时对他一无所知，只知道它是一种很科技的东西。老师用ppt与我们讲课听的也是云里雾里的。通过自己的实践操作才恍然大悟，原来其实质是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低，股东权益最大化。企业沙盘模拟课程，可以让我们了解和强化管理知识，训练管理技能，全面提高综合素质，在分析市场、制订战略、营销策划、组织生产、财务管理等活动中懂得科学的管理规律，提高管理能力。

实训开始了，老师一说开始，我们就全身心的投入到模拟公司去了。我是营销总监一开始的广告投入就在我的身上了，广告到底投多少，和订单的多少有密切的关系，投少了，订单可能会少，那就会导致囤积货；就会让浪费广告费用，没想到第一步就如此复杂，为了多那几个单子我投了10，接着是订单，经过对现有原料，生产能力还有库存的数量的计算，确定能一年能交的货。接着是我同伴们接着下面的步骤，然后是我CSO负责把货交给客户。最后由于对实训内容的不熟导致破产，吓了我们一跳，怎么这么快就破产了，还好这次只是让我们熟悉下实训内容。

尽管前面的路是个未知数，但是由于有了我们的尽情参与，过程也显得有趣了。今天也第一次感觉到了沙盘的乐趣、沙盘的魅力所在。在沙盘中对市场的预测重要性也在今天的沙盘模拟中显得淋漓尽致了，对每年的生产来说，上年末的预测是最为重要的。如果，你没有这种生产能力而盲目地去生产，那么你也就会得不偿失了。因为你没有产品足够你去交货。当然同样如果我们没有做好市场销售预测，那么，即使你有能力生产出更多、更好的产品，如果你没有市场，你的产品只有堆积在那里了。而我们经营公司的目的是为什么？当然是为了得到更多的利润啦，所以以上两个方面都不是我们应该去考虑的。

第一年开始了，从整个战略看我们组：第一年只有一个产品，一个市场，所以关键在广告的数额，但是在第一年的决策中，由于大家都只看到了老大的位置，拼命地抬价，我们虽然也投了比较多的费用，但还是失去了有利的地位。第一年里我们组犯了一个严重的错误就是忘了长期贷款，这也是我们后来几年中流动资金不足的主要原因之一。在第二年我们本应该争夺市场和投资生产线，和进行产品研发，同时还有市场的开拓。在对比了各产品和市场的销售预测后，最终决定了产品和市场的方向，但我们却是在第三年。而我们在第二年中，又犯了一个严重的错误，过于保守的我们，只考虑了眼前的利益，购买了一条全自动的生产线，而不在考虑其他生

产线，犯了企业的大禁，造成了我们后期生产能力的严重不足，导致后面几年本应该接的定单却不赶接，失去了企业的竞争力。

在整个经营过程中，我们的负债比率不算是很高，但在资金的运用上却体现了我们的保守后果和忽略长贷带来的后果。但是很遗憾，当我们从逆境中走出，准备开始大展拳脚的时候，六年实验结束了。如果再给我们几年的时间，我们交出去的一定是一个完美成长的企业。

总的来说，我们的战略定位没有错，但在实施的过程中，由于一些决策考虑的不足，比如生产的投资和资金运用方面。

考虑当前的生产能力和计划产出及库存量，同时还得在大家做出未来预测的条件下，考虑未来可能的生产计划。而且，在经营的过程中，还要和大家团结合作，共同做出企业的经营决策。

在实验过程中的一点小的看法：实验中的具体的步骤，人员职位的分配虽然都比较明确，但实践的过程中大家的理解不是十分一致，也导致不同的组之间的结果差异很大。另外，从实验过程中发现企业有时会为了财务报表的平衡而刻意的去进行一些活动，有的甚至违背时序。由此可知财务对于企业来说的重要性。同时也可看出企业经营过程中决策的重要性，一个库存的移动都会对企业的财务报表产生很大的影响。每组成员都有自己的职位，但真正实践时，并没有真正的作到自己的本分，会越权会离职等。真正的企业是不会出现这样的现象。

一些经验：必须做好计划。而至于说我在这两天得到了什么经验，总体来说主要有以下几点：1、经营中会有各种的变化，我们必须临危不乱，冷静地想好自己方案。2、无论怎样，必须有一个可行的经营思想在心中，这样才能以不变应万变。3、在遭受挫折时，一定不能轻易放弃，想好每一步，总会有转

机的。4、比较针对地来说，就是生产中的柔性生产线，在应对一些突发变更时是十分必要的。5、先进的设备对于企业未来的发展起关键作用，所以当有足够的资金时就要利用好。

通过这次模拟实训，深入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。特别营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单是互动性很强的一个职位。在经营过程中，我们遇到了资金不足、产品不足或过剩、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策。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然差点濒临破产。不过在出现问题后，我们好好的思考了亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。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。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，后来随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监应迅速作出分析决策，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，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，特别是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松

和泄气。

沙盘实训报告营销总监总结篇八

二、实训地点：学院机房4409南京化工职业技术学院

三、实训角色

我们小组由四人组成，分四个角色，分别为ceo(总经理)coo(运营总监)cso(营销总监)cfo(财务总监)。本组成员：王雪曼—ceo(总经理)顾津铭—coo(运营总监)邹良丹—cso(营销总监)铁昌为—cfo(财务总监)

本人角色分配：营销总监cso

四、实训目的：

erp是最前沿的企业管理模式，通过各模板之间数据的相互传递，把对企业的管理上升到系统。学校在我们大二时组织这次模拟实习，是希望通过模拟公司仿真环境，让我们熟悉公司的运作，身临竞争环境，直接参与公司的运作过程和生产流程，模拟生产经营决策，及时处理公司发生的经济业务等。我在实训模拟中担任cso的角色，我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

五、实训过程：

在这次实训中主要分为以下几个过程：1。提交广告费，争抢订单。2。根据订单生产和交货。3。生产规模的决策。4。市场拓展和产品研发。5。资金的运作。

1. 提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根

据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2. 根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。

4. 市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1□p2□p3□p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷)、贴现、高利贷，保证流动资金的持续。

六、实训心得和体会：

为期两周的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。

对我们组的评价：前期我们的职责不够明确，失误较多。后

期：我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“团结一致，争创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！

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。

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。

在这次实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。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。

在这次实训，我们学习了手工erp和电子erp实训，让我们感

受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理的内容及经营核算。

通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易。

经过了两周的实训操作，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会为我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

在这个实训过程中，我对自己的表现还不是很满意，因为我在实操的过程中忽略了观察对手的这个过程，只是忙着研究自身的发展，忽略了对市场环境的分析，结果在讨论的时候还是没有把对手的情况这一部分考虑进去，仅停留在对资料的研究层面上。而且在其他的知识方面，我觉得自己的知识修养还不够，有些东西只能够简单的分析。所以，还有继续努力挺高各方面的修养，学习更多的理论知识，灵活面对市场的变化，做出更加妥善的处理。

沙盘实训报告营销总监总结篇九

1、通过对erp沙盘实验，构建公司，模拟对公司的运行操作

来深入加强对已有erp理论知识的了解并学习巩固自身薄弱的erp知识。

2、通过在实验室沙盘模拟实践公司的运行，培养小组成员间的实践能力，提高素养，加强未来就业实践的基础。

3、通过对erp沙盘模拟实验，加强小组成员之间的协调沟通，培养学生的分析能力、合作能力、沟通能力、动手能力和创新能力。

4、通过对erp沙盘模拟实验，总结实验经验，概括实验成果，分析实验当中能够的不足，整理模拟实验数据，撰写实验报告，提高自身的模拟研究水平。

5、掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源，按照既定流程开展经营活动;通过学习并模拟企业经营，有意识地培养学生的学习能力、沟通能力和团队合作能力。

二、实验名称

企业erp沙盘模拟综合实训

三、实验地点：综合楼a 803室

四、实验小组成员：张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

五、实验内容

在一定市场环境下，以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本方法，制定企业发展战略和经营策略，通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。

六、我的角色——财务总监

在erp沙盘模拟实验的过程中，我担任的角色是财务总监。

当老师带领我们做完起始年份的工作的时候，我对财务总监这个角色应承担的工作任务与责任，算是有了个初步的了解，此时我才真正的意识到我的工作确实是贯穿企业经营的各个阶段，责任之大，任务之巨。

财务总监的工作范围很难明确的界定，它是ceo的得力助手。

七、实验过程分析

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现b产品是必须要生产的，c产品在本地市场和国内市场都有不错的发展前景。于是我们就决定在前一年生产b的同时开发c，并且开发区域市场与iso9000认证。考虑到其他企业可能会对国内市场更有兴趣。而我们把目光放在区域市场的销售。并且还购买了一条全自动生产线，租了厂房来进行生产。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间进入市场并占取市场份额。但是由于我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场订单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了b产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有3个单位的b产品库存。亏损较为严重。在往后的几年中，我们打了大量的广告，在部分市场也得了销售冠军，于是优先挑选了订单，但还是考虑不太周全，让两条生产线停产了一个季度，浪费了资源。还有就是我们的生产线太多，每年的折旧费、维护费都很多，使得我们企业的效益不是很好。虽然我们经营的还算平稳，但我们没有进行长贷，每年都短期借款，所以每年都面临还款

的压力。这都是这次实验中的不足。

八、实训总结

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短两天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。

做完实验后我最大的体会就是意识到了团队活动的重要性：刚刚开始试验的时候虽然都分配好了每个人的角色和具体任务，但是因为是刚刚开始缘故，每个人都充满了激情与好奇。导致有时本不是自己的任务自己做了，而本该是自己做的事儿自己却忘记做了，从而使整个局面有点混乱。但是后来认识到这个问题后在大家集体的努力下对其进行了调整与改正，自己都首先做好了自己应尽的义务，与此同时还尽量让各项任务有机的结合起来，是整个流程更顺利的走下去。

总之，在整个的经营过程中，无论是做为什么角色，都应该积极的参与企业经营的各项决策，同时大家应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的利益之上，从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做的更好。

沙盘实训报告营销总监总结篇十

在进行物流专业课程教学研究过程中，要充分地意识到目前物流专业课程教学过程中存在的问题，并基于学生的职业发展层面进行关注研究，以便于更好地提升学生的物流专业素质能力，满足用人企业对于物流专业学生的实际要求。与此同时，在进行物流专业课程教学改革设计过程中，还要考虑

到物流专业物流沙盘实训的学科特点，结合物流沙盘实训这一实践性很强的教学模式，深度契合大学生群体的实际学习特点，来进行对物流专业课程教学改革策略研究工作。针对这样的情况，本文将从学生职业发展、物流沙盘实训教学特点两方面入手，进行基于学生职业发展的物流专业物流沙盘实训研究工作。

随着时代的发展，传统的物流专业实践教学方法已经难以满足大学生的实际需要，对学生的职业技能锻炼也存在明显的短板，进而导致大学生群体的物流专业技能单一，难以满足用人企业的实际发展需要。在这样的背景下，在进行物流专业教学研究过程中，要充分注意到结合物流沙盘教学等实效性很强的实践教学模式方法，并充分地结合目前的物流专业过程存在的问题，实现对物流专业课程教学的改革，切实促进物流专业学生专业素质能力的提升。

1. 物流专业物流沙盘实训应用影响力还需提升

结合实际的教学案例，以及在知网上相关文献的查询总结，可以发现，目前的物流专业物流沙盘实训应用体系的研究还不够深入，在物流沙盘教学模式运用过程中，往往容易出现选用的物流沙盘和实际教学过程出现的严重的脱节情况，这就导致物流专业物流沙盘实训体系难以形成一套完善的教学应用体系，对大学生群体的物流实践能力的锻炼作用也就难以真实的发挥出来，对于大学生群体的物流专业技能和综合素质能力的提升也很有限，制约了大学生群体专业素养的提升。

与此同时，还有一部分的院校不够重视物流专业物流沙盘实训研究过程，往往只会拿出一天的时间进行所谓的物流沙盘演练，学生参加的物流专业物流沙盘实训体系也只是一个走过场的过程，难以发挥出物流专业物流沙盘实训过程对于大学生群体专业实践能力的锻炼作用。针对这样的情况，在后续的物流专业物流沙盘实训体系研究过程中，要重视到对物

流专业物流沙盘实训体系的普及，解决当前研究体系不完善、院校不重视的实际情况，并完善现有的物流专业物流沙盘实训应用体系的内涵和具体的内容，进而让大学生群体能够通过参加物流专业物流沙盘实训，锻炼自身的专业技能，进而从更大范围内发挥出物流专业物流沙盘实训的作用。

2. 物流专业物流沙盘实训体系和大学生群体实际情况脱节

结合相关的文献调查资料，可以发现，所建立物流专业物流沙盘实训体系对于大学生群体的实际特点的吻合程度不高。具体的来说，在实际的物流专业物流沙盘实训体系运用过程中，由于在开始课程之前，并没有为后续的物流沙盘实训过程进行相应的理论基础研究工作，这就导致物流沙盘实训过程很容易出现和大学生实际情况的脱节情况。

与此同时，在实际的物流专业物流沙盘实训过程中，往往还存在着物流沙盘实训体系设计不够全面系统的情况，难以有针对性的根据物流市场情况的变化，进行对于物流专业物流沙盘实训模式的优化设计，进而导致大学生群体难以通过参加物流专业物流沙盘实训，获取足够的物流专业技能，物流专业物流沙盘实训对于大学生群体专业能力的锻炼作用也难以发挥出来。针对这样的情况，在后续的物流专业物流沙盘实训体系运用过程中，要根据大学生群体的实际情况进行体系完善建设，保证物流专业物流沙盘实训体系可以和大学生群体的实际需要充分地结合在一起，促进物流教学效率的提升。

1. 结合物流市场变化情况设置物流沙盘实训模式

在基于学生职业发展的物流专业物流沙盘实训策略研究过程中，要跟随着物流市场经济形式的变化，有针对性地进行物流沙盘实训模式建设：

要根据将物流市场经济行情的变化情况，从物流市场变化的

角度来对物流沙盘实训模式的选择。例如，在进行物流沙盘实训模式体系构建过程中，就可以充分的结合大学生群体所学专业的实际特点，设置和专业发展现状相符的物流专业课程。与此同时，还可以采用“校企联合”的物流沙盘实训模式方法，结合具体的企业案例，分析具体的企业物流，并建立物流沙盘，帮助大学生群体更快地了解物流市场行情。

2. 以物流市场实际要求为物流沙盘实训模式建设要遵循的基本原则

为了保证物流沙盘实训模式的教学应用有效性，要从学生和物流市场发展特点两个层面对物流沙盘实训模式的应用进行有效性评价，有针对性地完善现有的物流沙盘实训模式应用模式。具体来说，目前的企业需要那些既拥有着扎实的理论基础，又能够在实践的工作过程中能够对所学专业理论知识进行灵活的运用。因此，就需要物流沙盘实训模式应用过程重视对学生全面发展的锻炼，引用具体的物流市场行情变换情况，将物流专业的变化情况，分析出物流沙盘实训模式的应用契机，促进物流专业教学效率的提升。

结论

综上所述，在进行基于学生职业发展的物流专业物流沙盘实训研究过程中，为了促进大学生群体专业素质能力的提升，要对物流沙盘实训模式进行充分的完善，要充分重视到对于大学生群体的需求和特点，也要对物流市场的实际变化情况进行分析总结，综合性地进行对现有的物流专业体系的优化设计。与此同时，教师也要注意对物流沙盘实训应用模式方法的总结，以学生的职业能力提升为基本诉求，完善现有的物流专业教学体系。