

# 沙盘个人总结 沙盘实训总结(实用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 沙盘个人总结篇一

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，但是在本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。

## 沙盘个人总结篇二

引导语：在进行正式的计算机演练前，我们进行了为期两天半的erp沙盘模拟推演，我担任本组的财务总监。下面是小编为你带来沙盘担任财务总监个人总结，希望你有所帮助。

尽管在大一时已经进行过一次沙盘模拟，但总体来讲这一次模拟对于我来讲收获更多。

在模拟当中，起始年由老师带着做完，每一个小组的经济业务都完全相同，而我则负责在类似现金流量表登记现金的收支状况，并且完成起始年度的利润表与资产负债表。

沙盘模拟正式开始，第一年，我们每一组在一开始的广告费的投入上以及借款方面就有了差异，我们由于一开始没有深刻了解规则，在投入广告中投入3个m没能抢到合适的订单，导致产能过剩，资金积压在库存上，而我由于一开始不熟悉规则，在年初就借了长期贷款款、，但在编制现金流量表时及时记起规则只得又把长期贷款金额还回，但这对于我们公司对于现金的预算已经产生了影响，只得改为在第一年的第三季度借短期借款来改善现金流动状况。在资金的具体运用方面，我们组一开始未能较为全面，清晰的考虑到六年的具体目标规划，太过急于开发新市场，先进生产线以及产品研发，且未能长远的考虑到资金的运转情况，导致第一年全面投资到各个项目，大量占用资金，虽然在后期使我们组产能

能够先于其他组提高，但在iso认证方面以及p4的研发却使得资金投入和后期回报产生严重失调，在市场的开发上，我们组采取了一开始就投资了所有市场，然而后期的结果表示，我们能够有效利用的市场只集中在一两个上。

第二年，我们吸取第一年的教训，在广告费的投入上增加11m,而且由于第一年对于市场，以及产品研发的投资，我们得以生产p2□以及涉及区域市场，并且由于建立了两条全自动生产线，我们的产能得以大幅度提升。这些使得我们得以接到较多订单，但是由于我们继续了对其他市场以及iso认证的投资，以及广告费的支出，短期借款的到期，以及加大生产产品的原料成本等，使得我们第二年整体的现金收支仍然有较大问题，出于对下一年业务的预期，我们在第四季度变卖了厂房。在综合费用方面，由于广告费的增加，以及新增加的生产线使得保养费用的增加等，导致第二年综合费用增至42m,尽管第二年销售毛利有所增加，但净利润为-25m□所有者权益减至18m□

第三年，我暂时换到财务助手位置，协助我们组其他组员完成第三年的现金流量表。而这一年根据我们国内市场的开发成功，以及之前我们在区域市场获得的市场老大地位，我们的广告投入比较高，整体现金流也有所缓和，销售毛利也较之前两年有较大提升，净利润为14m,所有者权益提升。但本期有一部分长期贷款转为一年内到期的长期负债，给第四年现金流留有隐患。而这一年我们增加了对柔性生产线的投资，由于只模拟六年，在后期我们也发现这条生产线的`投入产出比不够高，即我们在此条生产线的投资并不明智。

不尽人意的，而由于没有足够的现金来更换好的生产线，而转产的费用较高以及时间较长使得我们放弃了改变生产结构，仍然以p2产品为主□p3产品所占比例较小。而在后期p2的毛利又不及p3□使得我们公司在最后虽然盈利，并且所有者权益较起始年有所增长，但却不及另外几个组。

## 沙盘个人总结篇三

这学期我们学习了erp沙盘模拟课程，erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题，在模拟企业运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

我们企业分设ceo、ceo助理、采购总监、财务总监、财务总监助理、销售总监和生产总监七个职位。企业大致的运行流程是：新年度计划决策、资金预算、预算投广告费、材料采购、订单生产、产品销售、编制报表等。我在小组沙盘演练的时候担任的是采购总监一职，采购总监和其他的职务一样是erp运营中必不可少的一员，它要下原料订单，买原材料。它既要跟财务总监商量好采购费用又要跟生产总监商量好产能，只有在大家的配合下这个模拟的企业才能很好的运行下去。

作为一名采购人员，主要任务就是主持采购全面工作，统筹策划和确定采购内容，减少不必要的开支，以有效的资金，保证最大的供应，确保各项采购任务完成，还要调查研究公司各部门商品需求及销售情况，熟悉各种商品的供应渠道和市场变化情况，确保供需心中有数，以免在运行过程中出现原材料短缺的情况，然而引起生产的中断，或者是高价购买或者是不能交货而赔偿巨额违约金，给企业带来巨大损失。与此同时，作为采购人员，必须尽量保持库存为零，从而减少现金占用量和保管费用。

采购的整个计算过程是相当复杂的，因为 $p_1, p_2, p_3, p_4$ 所需的原材料不同，采购提前期也不同，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益就会降低，我们整个团队就会受到损害。 $p_1$ 的原材料为 $r_1$ ,  $p_2$ 的原材料为 $r_1+r_2$ ,  $p_3$ 的原材料为 $2r_2+r_3$ ,  $p_4$ 的原材料为 $r_2+r_3+2r_4$ 。这次erp模拟试验我们主要销售的是 $p_1, p_2, p_4$ 产品，需要的原材料包括了 $r_1, r_2, r_3, r_4$ 。然而 $r_1, r_2$ 提前一个季度采购，计算较为简单，但是 $r_3, r_4$ 需要提前两个季度采购，这为 $p_3, p_4$ 的原材料采购带来困难。还有中间转产，我们的生产线有手工，半自动，全自动之分，有些转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是有些生产线就需要转产周期，这时就得慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。在沙盘经营过程中，因为不确定因素的存在，计划赶不上变化，比如计划在下一季度变更新的生产设备或者生产确定数量的产品，但因为资金的不到位或者订单的交付，需要临时改变决策，这时采购原材料的个数也必须随着设备的变更和订单的交付而随时保持变动，在计算过程中，必须保持高度的清醒，认真计算，使得在资金紧张上的情况下，不产生库存积压。

在试验中给我印象最深的是在计算的过程中，因为害怕计算失误而导致生产线停工或订单无法交货，需要非常小心的计算，算了一次又一次，有时候还需要其他人的协助，采购订单也是一改再改，虽然在六年的时间里没有出现原材料短缺的情况，使得出现意外，但是还是在第四五年的时候由于没有把握好产能，使得 $r_3, r_4$ 还是库存比较多，无法做到原材料零库存。

在一个企业中，采购部处于核心地位，企业中的任何一件产品、任何一个原料都需要采购部门的严格监管，材料的采购方面的学问很多，而采购总监更是采购模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业原料的运转。如果采购总监不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全

局上综合分析原料的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的生产原料，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说采购部门处于企业的核心位置呢？很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的，而企业的资金来源于产品的出售，没有采购的严密性，何来好的产品。广告费的投入、订单的选择、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，因此，采购总监不仅仅需要了解并掌握企业的原料运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业做出一个最合理、最恰当的原料采购预算，使企业的运营能有柔韧有余。

1. 团队协作的重要性。一个成功的企业需要什么？目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序，erp也是如此。市场总监跟我们关系也很重要，每一年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，这些都是环环相扣的，除了营销，ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。在这次试验中我一直处于紧张的状况，在我抱怨，失去信心的时候，他们一直包容我，给予我鼓励，使得作为采购人员的我没有给公司造成重大损失，当公司度过一个又一个难关时，曾经的摩擦和龃龉都变成了更加强烈的归属感。

2. 要准确计算产能，合理选择订单生产。生产需要加工费，企业必须准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选择订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生

产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，导致我们无法按时交货，不仅被罚款了，还降低了市场地位。

3. 根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不同材料的订购提前期不同，因此需要合理安排材料的订购时间，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。既要根据实际情况保持原材料的供应充足，又要避免原材料库存过多，做到零库存，避免的过多占用资金。

erp对于我们来说是一门十分新鲜又实用的课程。他不但可以让我们实际模拟企业的运营情况，还可以让我们自己做出决策来决定企业的发展方向。可以说erp就是我们学习管理学生的很好实践课堂。毕竟没有哪个真实的企业会交给一个刚刚毕业的学生来决定其运营方案，企业的发展也是需要有经验的管理者来进行决策的。所以说erp给了我们一个实现自己管理梦想，积累经验的平台。它大大激发了我们学习企业管理知识的热情，让我们在乐趣中将所学的知识运用到实践中，在这短短的两个星期中，我学到了比这一个学期还要多的知识，受益匪浅。

## 沙盘个人总结篇四

一个人的性格决定了你的策略，但在比赛的时候，性格也会有所改变。在内部的对抗阶段，也属于磨刀阶段，它是一个真正练兵的平台。你所制定的策略，必须通过对抗才能发现它不可行。单靠空想是不切实际的。对抗中即使破产了，也不要灰心。最少知道自己所制定出来的策略仍存在不足，仍需要不断去改进，只有不断去练习，才能让自己走得更远。

速度，是一个你拉开与别人的法宝，有了好的策略，拿到多的订单，如果速度跟不上，那也是白费。如果你想获得好的名次，必须要不断盈利，而盈利来自拿到好的订单和更多的

订单。而速度才是你最终的保证，所以必须提高自己的速度。

而提高速度的方法在于你对整个流程的熟悉程度，只有把每个环节都弄懂，才能把你的速度提上来。譬如说，你对地图不熟悉，那你在选单的时候，还要看路线，这样你的速度就降了下来，特别是在入库这个环节，不熟练，心中就无底，就会紧张，很容易导致一些幼稚的错误。

省赛拉开帷幕，我们要保持一种亢奋，让自己时刻处于最佳的状态，因为你的对手都是狼，你不把他搞垮，他就会让你破产。经营的第一年，非常的关键，搞不好，你就会处于破产的边缘，让你失去信心。第一年第一、二季度，我们大家都在拼北京和上海市场，铁路线的竞争绝对不亚于第二次世界大战。第一季度我们的策略是避开铁路线，而选择公路线，价格全压到1，但最终只拿到六张单，第一季度我们就亏了二百多万，第二季度竞争上海，让我们没想到的是，只拿到了两张沈阳的单，只有两百万的运费，而我们把它运到沈阳的费用就得两千多万，这种情况真的让我们感到很沮丧。我们宁愿拿不到，也不要拿到两张这么差的单。第一年前两个季度结束之后，让我变得谨慎起来，我们所剩的资金不多，更担心所有者权益为负。所以第二季度末，我们就离开上海。只做北京市场，但第三季度并没有让我们好转起来，第一年结束之后我们的现金只剩下六千五万（其中四千万还是长贷的），权益只剩下68。在这种不利的情况下，我们都感到有些迷惘，不知下步该怎么走，之前所制定的策略全部打乱。我们以小组第五结束了第一年。

第二年的经营，我们都有些心怯，不敢去走出第一步，担心一走不好，随时都可能面临破产。最后商量决定，继续留在北京，挑一些偏远的路线，而前面两个季度并没有给我们带来太大的改变，相反的仍在继续亏下去。看着别人在忙碌，我们在打酱油，那种感觉，让我们感到很无奈。然而第三季度开始，却改变了我们的整个格局，后面两个季度我们盈利了三千四百万，这一改变，无疑是给我们打了一针强心剂。

让我们后面更有信心。

第二年结束之后我们小组排名第四，于是我们也有了追逐前三名的决心。第三年继续留在北京，也给我们带来了一定的利润，但这个时候我们已经不再满足于北京市场，于是我们卷土重来，再次杀回上海，我们专挑水路线，效果也不错，基本没人跟我们抢单。第二季度开始，拼命开拓市场，只为了后面的加分，第四季度我们也开了西安的办事处，也拿到了不错的单。但为时已晚，我们跟前面的三巨头距离拉得太远，最后我们还是以小组第四名的成绩获得三等奖。

小结：

一、计划永远赶不上变化，你做好万全的准备，到头来，你的策略可能也只是一纸空文，没有太大的意义。所以必须做好最坏的准备，在这样情况下，看能不能在狼堆里生存下来。

二、必须要保持冷静的头脑。战场上有太多隐性因素，你以为它是温顺的小羔羊，但其实它是凶狠的狼。以不变应万变。做为ceo这一点更加要具备。

三、战略要上谨慎，心态上要乐观。即使你在打酱油，你也要保持一贯的乐观，只有这样，你才能感染到你的队友，他们才会相信你能把他们带出困境。同时，你的对手，也会被你这种乐观的情绪折服，让他们看不出你正在打酱油。

四、拿到好且多的订单时，不要紧张，也不要乱。一乱就容易出错。特别是拿到不同城市的订单时，注意分好工，看谁负责哪部分，装车的时候，也要留个心眼，别装错车，发错货。在不同办事处的中转时，注意留意到货的时间，确保按时入库，发货。

对于物流沙盘，我把它看成是一种博弈的游戏，正是因为喜欢，所以执着。把心思放进去，熟悉整个流程。你，就会觉

得很好玩。

总结：一、选出一位好的ceo很重要。具备的条件，必须思维好。

二、财务总监，必须应变能力强，特别是在很多订单的情况下，能快速提供有价值的信息。

三、运营总监必须要把所有的订单记熟，协助ceo选单。

策略

一、稳中求进

第一年，留守北京，购买简易办公室，开拓华北、华东市场，仓库选择租赁。（第一年年末长贷2亿）

第二年，绝地反击，进军上海，租赁办公室，仓库，疯狂压价一个季度，看能否抢到单，拿到续约单。（可多选择西安或者武汉）

第三年，如有盈利，拼命开拓市场，为加分准备。二、疯狂进攻

第一年，第一季度，租赁简单办公室，请两个中级经理，把

铁路线（西安，武汉，广州，昆明），公路线（沈阳，天津，石家庄，太原）全压1，争取拿下，换来续约单。（拿单的时候，可以考虑最理想状态，汽车挑重量35，火车挑体积80）。租赁小型仓库，开拓华东，华北市场。

第二季度，在上海建立办事处，租赁简单办公室，请两个中

级经理，拿上海到北京的中转单，再拿上海附近的单，确保25张以上。如果能拿下上海的续约单，盈利的机会就很大。可以把当年能开拓的办事处都开。（第一年年末长贷2亿）

第二年，把能开的办事处和市场都开完。

技巧，在每个季度的第一周，尽量把货全发完，然后把仓库退租，这样就可以每个季度剩下三百万。

## 沙盘个人总结篇五

为期4天的erp沙盘模拟比赛结束了，我们6组gaga娱乐传媒集团在最后虽然没有取得最好的成绩，但是，我们已经为以后的发展打下了坚实的基础。我们6组的全体成员各尽所能，互相配合，完成了本次模拟沙盘。作为6组采购总监，对于本次模拟竞赛，我有很多体会。

通过模拟我发现，只有合理的结构成才能发挥最大的效用，想当然的决策，只能导致企业经营失败。

在投资方面，由于筹资决策的失误，导致投资方面原有的投资方案无法按时实施，且由于单纯追求价格，导致我们的收入应收账款较长，而且还有一定数量的2q期订单，大大减少了流动资金，延长了投资回收期。同时，也导致了后期产能的局限，限制了企业的发展。

而且，由于我们的错误决策，导致企业租了一个3条生产线的厂房，实际却只用了一条生产线，造成了大大的浪费。

通过erp沙盘模拟，提高了我们的综合素质，使我们充分感受到树立共赢理念、全局观念与团队合作、保持诚信、个性与职业定位等综合素质的重要性，提高了我们的决策能力及长期规划能力，进一步理解决策对企业经营的影响力；加强各部门之间的沟通技能，增强与其他部门的沟通能力，理解并学

会培养团队协作效应，从而提高了我们的经营管理经验。

## 沙盘个人总结篇六

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，为学校工作尽力所能及！

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！

## 沙盘个人总结篇七

本人角色分配：生产总监

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生产总监的角色，我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

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。

在模拟经营的几年当中，我们从中总结了很多经验教训。第一次模拟经营的第一年，是我们经营最惨淡的一年，广告单只拿了两张张，由于是第一年，对于生产线方面很不成熟，使用了大量的租赁线，并且生产了很多p2产品造成了产品积压积压，没有研发p4产品导致第二年无法生产该产品，生产线方面也没有做任何变动。有些该追加的工程，忘了追加费

用，导致我们很多地方与其他组比较，我们的差距可以达到一年。

第二年，我们吸取上年的经验教训，在产品研发认证和市场开拓方面做了相

应改进，研发了p4产品为下年生产做了充分准备。今年我们接单还是很少，由于我的计算失误，导致我们组的原材料没有供应上，停工了较长时间。并且借了600万长期贷款。

第三年，在广告费以及市场的占领方面有较大优势。去年充足的库存商品p2保证了今年p3产品的生产。但本年广告费投的不够理智，造成非常大的浪费。

第四年，由于每年过高的租赁线费用及年初的长贷利息，我们公司资不抵债，最后由老师融资500万，得以继续经营下去。

第二次模拟经营，有了上一次模拟经营的经营，我们总结了自己组存在的问题，并且将每年的预算做出来以后才进行的。第一年，我们没有向上一次一样租用一中一小厂房，而是只租用了一个中厂房。并且我们也吸取了上一次的教训，没有使用租赁线，而是将手工线和自动线结合使用。研发了p1和p2产品，并且开发了本地及区域市场。

第二年，我们总结了上一次的教训，没有过多的投入广告费用，在第二年年年初我们研发了p3产品，并且开发了国内市场及两个iso认证。

第三年，我们组开始面临资金运转问题，总结了上次的经验，我们使用了用短期贷款还短期贷款的战略，追加了国内和两个iso认证。生产了大量的p3产品。

第四年，由于我们组开发了两个iso认证，而大多数的单都需要iso认证，所以我们组用了最少的广告费抢到了最多的单。

拉开了与其他组的差距。

使我们组在该产品的竞争中丧失了机会。

第六年，利用广告费拿了三张单，但由于原料供应不上，买了高价原料保持了产品的正常生产。由于去年年末没有剩余的库存商品，但生产线上还有，下一季开始就能产出，今年所有者权益进一步增加，利润有所增加，整体局面较好。

最后一年，产能估算不够精确，在将定单全部交清后，生产线从第三季开始闲置。厂房为租入，归还后无固定资产。负债全部还清，总体经营平稳。

模拟的第三次，有了第二次模拟经营，我们总结了自己组存在的问题，并且还是将每年的预算做出来以后才进行的。并且将每个步骤检查了以后才会进行下一步的运营。

第一年，我们统一认为租用小厂房，使用三条生产线能够保证我们组的正常生产运作。也吸取了第一次的教训，仍然没有使用租赁线，继续使用手工线和自动线。研发了p2和p3产品，并且开发了本地及区域市场。

第二年，有了前两次的经验，没有过多的投入广告费用，将两个市场的广告费用控制在了25万以内，并且追加研发了p3产品。

第三年，资金开始运转困难，不能够支付年初的厂房租用费及三条生产线的折旧及原材料的费用。面对这种情况我们还是使用了用短期贷款还短期贷款的战略，开始开拓国内市场和研发两个iso认证。生产了大量的p3产品，开始研发了p4产品。

第四年，我们组追加开发了两个iso认证及p4产品的研发，和开拓国内市场，由于其他组也研发了两个iso认证，我们没有

了上一次的优势。

第五年，接了三张单，使得应收账款增加，将短期借款偿还了一部分。第六年，拿了三张单，用应收账款将短期负债还清。

最后一年，广告投入不合理，订单不够，最终所有者权益排名第五。虽然我们没有取得好的成绩，但我们还是学到了很多，我们组都觉得很高兴。

我所担任的是生产总监的职务，对于产能的评估预测以及监管和生产过程有着不可或缺的责任。生产总监既是生产计划的制定者也是决策者，有时也是生产过程的监督者，其职责是通过计划组织和控制等手段为企业资源实行优化配置。该职务必须熟知生产线的安装和生产周期，维护费折旧费，各种产品的结构，产品的研发周期和费用。作为生产总监首先要和营销总监沟通，对本季生产的产品动向有一个大致的把握。然后就是产能的估算，之后再与财务总监沟通，将生产预算做清楚。算好原料订单和原材料入库，在操作方面不能出现错误，否则会对报表的编制产生影响。我们组在学习阶段的经营情况是一年比一年好，在起初两年我在对整个操作流程以及盘面规则都不是很熟悉的情况下，没有发挥好生产总监的职能，在经营的初期效果不是很理想。随着学习的深入以及对整个流程的了解，在随后几年里渐渐能够发挥最用，在产能的估算渐渐有了经验，很多东西运用起来也是得心应手了。作为生产总监来说，不能说自己百分百的成功了，但自己觉得还是合格的。

经过了这几天的实训操作，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。

## 沙盘个人总结篇八

第一天，我们组在召开的新年度规划会议上，确定了我们企业在未来几年的经营方向：从市场调查机构提供的对未来六年内各个市场的需求所做出的预测，第一次我们决定投资研发p3产品，并且开拓区域、亚洲、国际市场，生产p1□p3使企业能够提供足够多的产品不断满足不同市场的客户的需求，提高市场占有率，从而进一步提高企业的经营利润。

第一年：我们进行了p1产品的生产，同时也对区域市场、亚洲市场和国际市场进行开拓。同时为了保证产品的质量，也为了市场上客户对产品质量的要求，我们对iso9000和iso14000资格认证进行了申请。虽然制定好了企业未来几年的经营决策，但是第一次模拟中，大家对沙盘规则还不熟悉，大家都投入了较高的广告费，我们在竞争订单方面投入了7m广告费，市场竞单拥有的很少，因而让别的组给抢了先机，我们组失去了大量订单，由于订单较少，而且生产线落后，无法生产过多的产品，我们借了短贷，后期发现短贷周期短，无法很好的运用资金，进而我们面临无法偿还需要贴现的问题。

第二年：我们继续开拓区域、亚洲和国际市场。第一次的时候，我们组谨慎的原则致使我们的订单很少，而第二次我们的广告预测很准确使得在本地和区域市场上均拿到了不错的订单。为了提高生产能力，我们购进了一条全自动的生产线加大生产。但是，在资金应用方面，我们组的思想还是比较保守的，在我们有贷款能力的时候，仅借了20m的短期贷款。这也说明了我们没有做好下一年的资金预算，没有充分利用筹资渠道。第三年：我们组的p1产品生产时主打□p3也进行了生产，虽然增加了订单，但生产线依旧落后，资金流通运转较慢，因此我们选择账期较少的产品进行生产，并再次借入短贷20m□因为这时权益较少，因此无法借入长贷，使得局面有点窘迫。但是值得庆幸的是今年由于订单较多，利润

终于由负数转正。

第四年：在第3年的惨痛教训下，我们尽量提高对市场与生产的预测精确度。不能接受太多的单子。在生产控制方面，我们已经做到了原材料零库存了。而资金周转方面，由于我们生产很多的产品，总体来说我们在盈利。

第五年：其他组竞争非常激烈，不断抢单，由于我们资金不足，无法进行大量的广告投入，订单依然维持在第三年第四年的水平，因此我们的生产销售落后与别人一大截，但为保持企业平稳运转，我们不断对后期资金的运用进行分析，保证企业不破产并且能平稳运行下去。今年保守的状态让净利润又再次转为负数，我们由于资金的不足停产过，因此注定了无法与其他组进行龙头的竞争。

第六年：今年是最后一年，我们的短贷长贷都将面临还债，我们花了7m的广告费在亚洲和国际市场拿到了5张订单，保证今年年末的收入将还清所有贷款，但最后发现有的账期还无法到达只好进行贴现处理，精确地计算将所有流动资金发挥最大的效益。

- (1) 总管公司会计、报表、预算工作。
- (2) 负责制定公司利润计划、资本投资、财务规划、销售前景、开支预算或成本标准。
- (3) 制定和管理税收政策方案及程序。
- (4) 对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持；
- (5) 规划企业的贷款业务；总体平衡企业的各项指标；
- (6) 年终作出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表；

(7) 对下年度的总资金额、各项支出进行评估和预算。

结束了“6年”的经营，课程也即将结束了，我们仍然觉得意犹未尽，看着桌面上经历了“6年”拼搏之后的企业的现状，我们突然有点不舍，也很感慨。从一家曾经濒临破产的企业，到现在可谓是一家相当有实力、有潜力的企业，这一路经营下来，我们坚信，我们的企业才刚步入成熟期，以后的发展肯定会越来越好的。“6年”的辛苦经营将使每个团队的经营潜力得到发挥，在这里看到激烈的市场竞争、部门间的密切协作、掌握的经营理念的迅速应用、团队的高度团结！在模拟过程中，胜利者自会有诸多经验和感叹，而失败者更会在遗憾中体悟和总结。可谓经营成败事尽在沙盘中！

1、在虚拟的公司里面，可以看到企业的现金流量、应收账款、工资费用、折旧费、生产线、市场认证、市场推广等运营指标，怎样让企业走向更美好的明天，不仅需要全体团结协作，还要有精明能干的ceo指定一个整体的运营规划；精打细算的财务总监，编制预算表等资金控制表；纵观市场的营销总监，提高产品的市场占有率和收益率；熟练生产规则的运营总监，调整和控制生产能力；精确材料的采购总监，在控制成本的情况下保证原料的供应。

2、应根据环境、战略与能力三者的关系，当环境发生变化时，为了适应这种变化，企业必须改变战略，制定出适应新环境的新战略。同样，当战略改变了，企业的能力也必须随着变化，从而使企业的能力能够符合战略的要求，保证战略的实现。

3、具体的职业定位，做好每个职务都很不容易，最重要的，我想是要具有良好的职业素养，以及与人合作的精神，还有就是坚持原则。

4、注重团队协作，团队精神。整个实验中ceo是舵手、财务总监是保驾护航、营销总监冲锋陷阵，他们是一环扣一环的，

每一个角色都要各负其责，才能使整体得到最大的发挥。

5、融资渠道的正确应用是至关重要的，向银行贷款其实是有利于企业的资金周转的，对企业起到的作用是不可忽视的，一定程度的负债对于企业来说并非不是件好事，它可以起到杠杆的作用。

6、对企业要有全面、整体的调控，在研发产品和开拓市场的同时，要注意生产线的引进、生产能力的跟进，使之相匹配。也只有生产能力与开拓的市场相匹配时，企业才能获取最大的利润。

7、遇到困境时要有乐观积极的态度，要对自己、对企业充满信心。暂时的困境或许可以给我们更多的思考、启发，让我们有更深刻的体会，也让我们学会如何调整好自己的心态，如何面对危机，如何处理危机。8、共赢互利的思想很重要，市场并不是独赢、双赢，而是共赢如果一味想到的是压倒竞争对手的话，自己的利益也不会得到保障，追求双赢，争取把蛋糕做大。

作为企业的财务总监就是要管理做好企业融资和财务核算，以及对企业经营过程中的财务支出和风险有个良好的把握，同时在寻找融资伙伴时谨慎，要有严密的预测。沙盘模拟实验课让我在快乐中进行体验，在参与中得到学习，在实践中进行反思，在实战中得到提升！