

最新企业经营管理沙盘模拟实训总结 企业沙盘模拟实训总结精彩(精选5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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

企业经营管理沙盘模拟实训总结篇一

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。

整个实习过程中，我觉得最有意义的还是加强了我們同学之间的默契，拉近了同学之间的距离，因为这样的活动是需要大家的合作努力才可以完成的，可见团队协作的重要性，在将来的社会工作中，相信也一定会遇到团队合作的问题，很多事情靠一个人做是不可能完成的，需要各方的意见和建议，所谓人多力量大，从这次的学习中我深刻的体会了这一点。一定要将团队集体利益放在首位，不能为了一己私利而破坏整个团队的前进脚步，这次的实习让我懂得了这一道理，我感觉受益匪浅。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。

企业经营管理沙盘模拟实训总结篇二

团队口号□__x

项目经理：__

财务经理：__

采购经理□__x

生产经理□_x

经营经理：__

通过了几天的学习，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。

要对一个进行模拟管理和经营，项目管理沙盘就需要包含很多内容。因为沙盘是模拟的经营过程，所以模拟出的结果可能会和现实有很大出入。高层领导在项目的实施阶段有些觉得项目超过他们的预期，有些则觉得很失望，没有准确的反映业务流程；项目对核心成员的核心素质的要求不能被满足；兼职的项目成员提出“工作量过大”影响其本职工作，等问题都是很可能发生的。所以项目管理沙盘帮助参与者需要提前体验并把握问题：

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。

对于项目管理沙盘的理论知识有了一定的掌握之后，我们小组就开始对项目管理沙盘进行操作了。我们小组分工是非常明确的，每个人都严格完成着自己“岗位”的工作。

我在小组中担当的职位是项目经理，选择这个位置，是充分衡量了自身的特性与小组成员特质后所做的决定。项目经理负责策划、财务经理负责财政的支持需要智慧多谋、采购经理负责购置材料与大型机械需要认真勤快，经营经理负责工程的风险调控对市场分析则较为敏感，生产经理负责工程的进度调控需要高精度的调配能力。虽然我们分工明确，但并不影响在运行过程中互相融合与督促。

通过了这一天的学习，我对项目管理有了很好的理解，懂得项目管理领域在当今工业发展和工业管理中占据着很重要的地位。当前，在日益广泛的国际交往与合作下，项目管理的

重要性更是已经被各方所重视。项目管理能给我们带来很多好处，合理安排项目的进度，有效使用项目资源，确保项目能够按期完成，并降低项目成本。通过项目管理方法和技术的使⽤，可以尽早地制定出项目的任务组成，并合理安排各项任务的先后顺序，有效安排资源的使用，特别是项目中的关键资源和重点资源，从而保证项目的顺利实施，并有效降低项目成本。

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⽤。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⽤，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⽤，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。

整个实训过程中，我觉得最有意义的还是加强了我们同学之间的默契，拉近了同学之间的距离，因为这样的活动是需要

大家的合作努力才可以完成的，可见团队协作的重要性，在将来的社会工作中，相信也一定会遇到团队合作的问题，很多事情靠一个人做是不可能完成的，需要各方的意见和建议，所谓人多力量大，从这次的学习中我深刻的体会了这一点。一定要将团队集体利益放在首位，不能为了一己私利而破坏整个团队的前进脚步，这次的实习让我懂得了这一道理，我感觉受益匪浅。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。

虽然这次实训只是短短的几天，但是在本次的学习中我学到了很多书本上学习不到的只是，让我更加深刻的理解了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。

企业经营管理沙盘模拟实训总结篇三

2014年12月26号，28号我们做了电子沙盘实训，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。在做每一个决定的时候，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。

虽然之前已做过物理沙盘的实训，但我们都明白电子沙盘和物理沙盘还是有区别的因为他更严谨要求更高。所以在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实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！

沙盘实训开始，我们是分4人一小组，其中职位有ceo、财务总监、财务助理、采购主管、营销主管、负责生产运营这些职位由小组成员按各自长项来担任。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，还有着小组成员给予的一份信任，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年我们背负债务，却没有做够产品去销售，而且市场狭小。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有做好的做年度支出预算和收益预算还有经营策略，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，由以前的连年亏损到第第三年你开始盈利盈利。可是第四年我们又开始业绩直线下降，一直惨淡经营到第六年，差点破产。

沙盘模拟结束了，我们小组倒数第三，成绩虽然不理想理想，但我们不会因

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现代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的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。

实训虽然只进行了三天，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础。在这两天里，我着实受益匪浅。

企业经营管理沙盘模拟实训总结篇四

从一开始对企业管理沙盘模拟的陌生，然后是慢慢的接触了

解，到最后的恍然大悟。我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多。

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员分组成立若干模拟公司，围绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。

2014年7月12号到13号，我参加的企业管理沙盘模拟实训使我受益匪浅，虽然沙盘模拟实训只有短短两天，但在这两天里我们要经营一个企业六年。实训老师将我们分成了六组，八人一小组，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。商业间谍1名，信息主管一名，到最后要看谁盈利得多，股东权益分得较多。谁就是第一。各个小组只有全力配合，进行协调，共同讨论，制定策略，保证整个企业的产品的开，生产及销售获得利润，才能保证企业的正常运营。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：

- 1、起初，广告费投资太多了，浪费了大量资金。
- 2、产品过于陈旧，以至于到最后产品没有价格优势以及浪费市场。
- 3、年度大会计划不周，第二年跟最后一年由于订单不足出现停产的不良现象。

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10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，进行了战略调整：我觉得如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。

首先，我们该依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金。

其次，我们应该根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品，或者保留我们现有的p1在国际市场的优势地位或者未来p2也被国际市场慢慢接受，可以保留p2在国际市场的绝对地位。

再次，我们应该更熟悉更能掌握年度大会的预算，这是最重要的，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。

天有不测风云，战略是依据不同的市场环境不同的竞争环境等进行调整的，没有具体的市场环境、竞争环境再怎么计划都是纸上谈兵，因为计划永远跟不上变化。战略是要立足现有的市场环境、竞争环境才能做出调整的。我们开始大胆地打出广告，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，在短短的两天内，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

下面我来总结一下沙盘模拟区别于其他培训方式的几点好处：

第一、通过两天高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，学员不但完成了围绕培训主题的高质量学习。还将会在思想深处发生脱胎换骨一般的变化，跨越性的完成从职能型管理到经营型管理、从经验型管理到科学化管理、从内窥式管理到开放型管理、从反应式管理到运筹式管理的思想转型，从而培养管理者的全局意识和系统思考能力，更新管理者的决策模式，提升管理者的思维格局。

第二、通过两天的模拟培训，学员能够迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训。

第三、对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法。参加培训的学员在经历模拟企业3-4年的成功与失败过程中，锻炼协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才。第四、透过游戏的体验引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让学员亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法。

第五、通过模拟残酷激烈的市场竞争，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使学员获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学员学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用，体验内部营销和外部营销间的关系。深刻领悟企业综合竞争能力的来源，理解客户终身价值的意义，从注重产品与推销转变为注重客户满意。

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。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。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。在做每一个决定的时候，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。学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身的素质，这就要求我们要不断的补充新知识和新技能。

、营销主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，营销主管应该有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，在制定营销策略上要全面、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，在则营销主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，营销主管还应与和生产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。

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。2014年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理等等。在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的的能力。了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务。ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的

年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线（全自动生产线和柔性生产线）、工程部的产品研发

□p2,p3,p4□主要是各部门总监明确本部门的年度任务。接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。第二年。问题接二连三的出现。各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。因为不懂，所以比其他组慢。只有一个产品，一个市场。作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。市场部总监还没有行动开发区域市场。我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、在制品多少、成品多少、生产线的生产能力等。其他部门继续自己的工作。因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。上网查询

有关资料准备上课用。也了解到了更多物流方面的情况。说实话，现在上讲台还和紧张呢。现在我们都对自己的工作得心应手。公司的经营状况也处于稳定期。不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。书到用时方恨少。

第六年。最后一年度。上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。各部门的工作进入最后阶段。忙着收账、查账、交货、卖生产线等。实现零库存。不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

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，一个良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。

企业经营管理沙盘模拟实训总结篇五

姓名□xxx

学号□xxx

实训地点□xxx

实训时间□xxx

实训项目：企业沙盘模拟

实训老师□xxx

我们专业的沙盘模拟实训结束了，虽然只有短短一周，但是好像真实的经营了企业五年。虽然在最后一节课上我们在第三年就经营不下去了，但是这次的实训依然让我们受益匪浅啊！

“沙盘竞赛”是一种集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能竞赛。老师把同学们分成了6组，每组5人。

首先，老师为我们介绍了“沙盘模拟”的一些规则，同时还用沙盘模拟经营了一年给我们观看。然后老师让我们5人组成的团队进入ceo盘面模拟企业的经营。

进入盘面，所有人都站在一个起跑线上开始了一场激烈的竞争。第一年只有p1产品和本地市场，所以关键在广告的数额。

规则，生产p2分数也会高。同时我们发现p3的市场也不错，故我们准备研发p2和p3产品。

若要在生产产品的时候同时研发产品，而且要想提高产量和获取更高的利润。我们必须换生产线，这所有的一切都需要大量的资金，所以我们必须要贷款。贷款分为三种：短期贷款、长期贷款。高利贷。开始的几天我们一直没有贷款，直到有一次我们因为资金不足经营不下去了，然后我们短期贷款才活了过来。

在经营过程中，下原料订单也要很谨慎，我们必须保证不能让生产线空着。如果同时生产几种产品，我们必须根据订单的产量算好各种原料各需要多少。有一次我们因为原料没算好，不小心算多了，就导致我们资金不足而无法经营。

我在我们小组中负责计算。开始的第一年，计算不算复杂，后来随着产品的增多和生产线的转变，计算的工作就越来越烦。常常总是顾前不顾后。记得有一次，就是因为没有算准产量，从而导致我们没有按时完成订单的产量，故我们付了一大笔的违约金。本以为无法经营下去了，老师让我们贴献才“死而复生”。后来又因为不知道下一年要把违约的订单补上去而又欠了更多的违约金，最后还是无法经营下去。

验。通过实战模拟，帮助同学们学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用。

同时，沙盘模拟最需要的还是团队合作精神。这两周里我们

几个人互相合作，遇到了难题，我们便会一起去分析问题然后去解决问题。经营成功了，我们一起高兴；经营失败了，我没一起寻找原因。每次做完，我都感觉我们几个好像真的一起经营了六年一样。

我认为，“沙盘模拟”就像下棋一样，“一着不慎满盘皆输”啊。我们每走一步就要想下一步怎么走，每一步都要算好了再走。总之，沙盘模拟只是虚拟企业经营，但是我们最后却没有经营好，我想我们身上肯定有很多的不足。从现在开始，我就要去寻找和弥补我的不足。只有这样，我们才能在现实生活中的企业经营中存活下来。