

# 最新活动沙盘推演 沙盘的活动总结(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 活动沙盘推演篇一

结束了为期3天半的沙盘实训，从第一天接触时的啥都不懂，今天终于可以说我熟悉流程了，至少操作方面比较熟悉了。我们组昨天练习时的操作，问题出现了两个：

- 1、第一年时由于没有经验没下原材料订单，致使下一年原料不足生产线闲置。
- 2、由于产量计算还不熟悉，致使订单完不成，出现了违约金。
- 3、还有就是操作时流程不太熟悉，致使好几次重新来过，沙盘实训总结。在后面的操作中，解决了前面几个问题后，就比较顺了。

因为我选的职位是财务总监，所以每年的预算要我来做，不过做着做着不知怎么的我竟然把生产总监和销售总监的'工作也做了，我都不知道我怎么自然而然的就计算出预定的材料量和产品的生产量了，然后就是预测市场，计算广告投放量等等，这些都自然而然的出现在我的预算表上。今天的比赛，我们组就说在改善昨天的错误的基础上就按照昨天的流程来吧，我们今天也确实是这样做的，不过有一个地方发生变化，整张预算表就要变化，前4年我们经营的比较稳当，利润逐年上升，但第四年末我们的决策出现了一个问题，现金很少没把明年的广告费计算进去，（我检讨，这是我的问题，因为

当时大家乱糟糟的都在说回家，旁边的组员也是这样，我也出现了倦怠状态，没动脑子，唉，稍微一个地方不注意，就会产生大问题啊、，这样我们下年的订单就出问题了，产品卖不出去，当时我就说，‘完了，我们第五年不亏就不错了’。第五年把能投的资金都投到广告上，抢了几张订单，计算下来还好，没亏，还赚了900万，但跟能达到的销售额差远了，唉。后来在总结时，听到其他组说到，应收款贴现，突然想到自己怎么就没想到呢，里面好多融资的渠道我都没用到啊，里面提供的获得款项的渠道很多啊，看来，还是没有经验啊。…这个沙盘看来学问老大了，要想弄得好，真要开动大脑，结合实际让脑细胞好好活跃起来。

## 活动沙盘推演篇二

我参加了一次沙盘志愿服务活动，这是我第一次参与这种活动，我从这次活动中学到了很多的东西。在活动中，我们用沙盘来模拟生活中的情形，用实际的物品模拟人们的生活和环境，这样可以更清晰地表达自己的想法，更加生动地展示问题。这次活动，让我体会到了志愿服务的意义，也知道了沙盘模拟这种方法的实际用途。

### 二、沙盘志愿服务活动的意义

沙盘志愿服务活动，让我们在模拟中了解了贫困家庭的生活状况，也了解了他们的心理状况，我们可以通过互动交流了解他们的真实情况。这种活动有助于提高我们的服务意识，让我们愿意帮助需要帮助的人，也让我们更加关注社区和周围的环境。参加这种活动，不仅能够为社区做出贡献，也能够提高我们的公益意识和社区责任感。

### 三、准备工作的重要性

在活动开始前，我们需要做一些沙盘制作的准备工作。这些工作对于沙盘模拟活动的成功非常重要。我们需要事先了解

贫困家庭的生活状况和问题，才能够更好地制作沙盘，模拟他们的生活情况。这个环节需要我们深入了解社区、贫困家庭的实际状况，我们需要一些收集资料的样本，了解最新最全面的信息，才能够更加客观地模拟出他们的生活和环境。只有充分准备，我们才能更好的开展志愿服务活动。

#### 四、对我影响的体会

通过参加沙盘志愿服务活动，我也得到了启发。我发现沙盘模拟这种方法非常实用，可以更加生动地展示问题，让参与者更有体验感，借此让参与者更好地了解帮助对象的实际情况。同时，通过沙盘模拟，参与者也能够更加客观地了解和体验问题，从而更好的解决问题。

#### 五、总结

在沙盘志愿服务活动中，我深刻的领悟到了社区和周围环境的重要性。作为一名普通的市民，我们同样有责任和义务去帮助需要我们帮助的人，为社区和周围的环境做出更多的贡献。通过沙盘模拟这种方式，我们可以更加客观地了解问题，也可以更加生动地显示问题。希望未来有更多人能够参与志愿服务活动，为社区和周围环境做出更多的贡献。

### 活动沙盘推演篇三

志愿服务是一项具有意义且不可或缺的社会活动，在志愿服务的过程中，我们能够通过自己的行动改变社会，改善他人的生活，达到互助共进的目的。在我参加的沙盘志愿服务活动中，感受到了志愿者的热情与付出，也明白了志愿服务的意义与价值。

#### 第二段：参加沙盘志愿服务的体验

沙盘志愿服务是一项以儿童为主要服务对象的活動。在服务

之前，我先了解了沙盘游戏的基本操作，以及如何把沙盘游戏的场景应用到现实生活中。志愿者们在包装好的维也纳小镇模型前，轮流担当“景区导游”，通过游戏引导孩子们了解景区的细节和特色。在沙盘模型的基础上，我们组织了多元化的游戏活动，让孩子们参与到沙盘建模与游戏中，帮助孩子们提升沟通、认知技能以及自身的社交能力。通过活动，我深刻地感受到孩子们的童心未泯和活力无限，也让我对心理学方面的知识有了进一步的了解。

### 第三段：沙盘志愿服务的意义

沙盘志愿服务除了可以提高孩子们的自我认知、沟通交流和寻找解决问题的方式之外，更重要的是激发他们对未来的热情和信心。志愿者的参与可以给孩子提供实际的帮助，并让他们感受到社会大家庭的温暖与关爱。沙盘志愿服务也让我们学会尊重和理解不同背景、不同性格特点的人，而这些品质正是扩展自己的人际交往能力的关键。

### 第四段：我在沙盘志愿服务中学到的

通过志愿者活动，我得到了自我肯定，自信和成就感，能够感觉到自己的行动有意义，让身边的人受益。沙盘志愿服务也让我认识到了人与人之间的联系，有意识地发现他人的需求并协助他们提供帮助。更值得一提的是志愿者团队，彼此之间可以互相支持、互相鼓励，也可以相互释放和平衡压力，这对我们本身的成长与发展是极有益的。

### 第五段：总结

通过沙盘志愿服务活动，我收获了很多，学到了很多。沙盘志愿服务活动为我们提供了一个奉献自己的平台，让我们感受到生活中极具人情味的关怀与拥抱，并让我们在此平台上寻找符合自身发展的方向和目标。我信任自己可以一直做一个志愿者，为人类做出更好的努力。

## 活动沙盘推演篇四

本文主要介绍了对参加沙盘志愿服务活动的个人心得体会。沙盘志愿服务活动是一种新型的服务方式，通过模拟环境，让志愿者模拟的去为他人解决实际问题，并通过实践中不断的总结，来提升自身的能力和素质。本文将从活动初期的准备阶段、服务中的表现和感悟以及活动后的收获等方面，对沙盘志愿服务活动进行一一展开，以期能够对广大志愿者提供一定的借鉴作用。

### 第二段：准备阶段

在参加沙盘志愿服务活动的前期，我们需要进行一定的准备工作。首先，我们需要对自身所拥有的技能进行评估，确定自己的擅长领域。其次，我们需要了解服务对象，掌握他们的需求，对于常见的需求进行预先了解和学习，提前为服务做好准备。最后，我们需要对活动的场地、工具以及志愿者的分工等方面进行统筹安排。通过这些准备工作，可以让我们更好地进入活动状态，提升工作效率，为服务提供更加周到的准备。

### 第三段：服务中的表现和感悟

在服务中，我们需要积极的和服务对象进行交流，了解他们的实际需求，从而尽可能的解决他们的问题。在处理问题时，我们需要尽可能的结合实际场景，优化解决方案，以期达到最省时省力的效果。另外，我们需要适当地与其他志愿者进行配合，共同完成服务的任务。通过服务中的实践，我们不仅锻炼了自身的动手能力，还学会了如何与他人进行有效的沟通与协作。在服务中的感慨最为深刻的事与人沟通技巧，这也为我今后的发展提供了很大的帮助。

### 第四段：活动后的收获

活动结束后，我们需要对整个活动进行总结。在总结中，我们需要认真回顾自己的表现，找到自身在服务中的不足和提升空间。通过总结，我们可以更好的发现自己存在的问题，同时也可以为下次服务做出进一步的提升和完善。除此之外，在活动结束后，我们还可以通过互相交流经验，从他人身上汲取营养，在日后的工作学习中更好的发挥自己的优势。

## 第五段：总结

沙盘志愿服务活动是一种新型的志愿服务模式，通过模拟练习，让志愿者在实践中提高自己的能力。本文主要从准备阶段、服务中的表现和感悟以及活动后的收获三个方面进行了介绍。通过参与这样的志愿服务活动，我们能够不仅提高自身的专业能力和综合素质，更能感受到志愿服务的快乐和成就。我相信，在参加沙盘志愿服务活动的过程中，我们一定能够收获更多，更好的成长和发展自己。

## 活动沙盘推演篇五

结束了为期3天半的沙盘实训，从第一天接触时的啥都不懂，今天终于可以说我熟悉流程了，至少操作方面比较熟悉了；我们组昨天练习时的操作，问题出现了两个：

- 1、第一年时由于没有经验没下原材料订单，致使下一年原料不足生产线闲置；
- 2、由于产量计算还不熟悉，致使订单完不成，出现了违约金；

因为我选的职位是财务总监，所以每年的预算要我来做，不过做着做着不知怎么的我竟然把生产总监和销售总监的工作也做了，我都不知道我怎么自然而然的就计算出预定的材料量和产品生产量了，然后就是预测市场，计算广告投放量等等，这些都自然而然的出现在我的预算表上。

今天的比赛，我们组就说在改善昨天的错误的基础上就按照昨天的流程来吧，我们今天也确实是这样做的，不过有一个地方发生变化，整张预算表就要变化，前4年我们经营的比较稳当，利润逐年上升，但第四年末我们的决策出现了一个问题，现金很少没把明年的广告费计算进去，（我检讨，这是我的问题，因为当时大家乱糟糟的都在说回家，旁边的组员也是这样，我也出现了倦怠状态，没动脑子，唉，稍微一个地方不注意，就会产生大问题啊，这样我们下年的订单就出问题了，产品卖不出去，当时我就说，完了，我们第五年不亏就不错了。第五年把能投的资金都投到广告上，抢了几张订单，计算下来还好，没亏，还赚了900万，但跟能达到的销售额差远了，唉。后来在总结时，听到其他组说到，应收款贴现，突然想到自己怎么就没想到呢，里面好多融资的渠道我都没用到啊，里面提供的获得款项的渠道很多啊，看来，还是没有经验啊；这个沙盘看来学问老大了，要想弄弄好，真要开动大脑，结合实际让脑细胞好好活跃起来。