

# 2023年沙盘工作总结和体验感悟(通用7篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来文字，近似于经验总结。我们想要好好写一篇心得感悟，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

## 沙盘工作总结和体验感悟篇一

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。

2022年9月，我们班参加了沙盘模拟实训，每五人或六人一组，其中总经理一名、财务总监一名、销售总监一名、生产总监一名、采购总监一名（有的组有助理一名）。我在小组中扮演的角色是财务助理。

每次我都要协助财务总监根据我们的原材料，现金流和市场预测，在每一年之前做好生产预算，然后预计好下个季度的生产能力，帮助销售根据市场选择订单，进而在最小的成本之下，协助生产和市场的关系，形成最大赢利。

在本次实训中，我作为财务助理，了解到了财务工作的难做和所学的知识一定要扎实，否则后果将会很悲剧。

沙盘模拟结束，在短短的两周内，我们从对企业经营理念的纸上谈兵到企业经营全管理系统实战，了解到了企业整体运作流程，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。

沙盘模拟的好处：

一、通过高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，我们不但完成了围绕实训主题的高质量学习，还将会从思想深处发生脱胎换骨一般的变化，了解到了一系列的管理知识，提高了我们的全局意识和系统思考能力，更新了决策模式，提升了思维格局。

二、通过模拟实训，我们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方面的内容展开培训。

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、分析和找到解决办法。

四、通过模拟残酷激烈的市场竞争，使我们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。帮助学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销对于经营业绩的决定性作用。

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象中的那么简单。实训虽然只进行了两周，但我仿佛真实的经历了一次重要的决策一般。其中要考虑很多东西，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，而不是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，这就意味着我们要不断的补充新的知识和新的技能。

总之通过这次模拟沙盘实训实验，我们不但掌握了一些知识和技巧，还增进了同学间的沟通与理解，也体会到了团队协作精神的可贵之处。我觉得这短短两周的实训对我来说是意义非凡的，因为我好久没有像这两周一样认真过，这个实训大大激发了我对学习专业课的热情，是我对今后的学习充满

信心。

## 沙盘工作总结和体验感悟篇二

首先我们经过了手工沙盘的模拟练习对erp有了初步的了解，然后在电子沙盘演练过程中更是充分体会到了erp独特的魅力。手工沙盘相对来说还是比较容易的，不像电子沙盘每一步都要经过提前的准确预算，否则出问题是不可悔改的，可能会出现一步错满盘皆输的局面，更加的谨慎小心，也充分体现了组员的素质及团队的配合。手工沙盘在工程中还是比较轻松随意的，老师先带领我们玩了一年，懂得了流程，接下来的五年我们在摸索中总结经验，当中也会有投机取巧的地方。但在电子沙盘工程中，你没有作弊的机会，每步都要争分夺秒，精准无误。在经过了手工、电子沙盘的练习，我也学到了很多知识，感到很精彩。

我在我们组里面担任的是采购总监的职务。通过练习对采购方面有了一些认识。采购总监的职责是把好每一个原材料的关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，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。我们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，这是我在练习中感悟到的。营销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，准确的预计出所需要的原材料，既要保证生产又不能使原材料积压，减少了流动资金的数量，

合理的利用每一笔钱，做好每一笔投资。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。

参加了这么长时间的练习，最令人头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，如果是单一产品还可以搞清楚，如果ceo说我们这次做复合产品，就是开p1□p2产品，或者开p3□p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要小心细心。还有就是中间转产，我们的生产线有手工，半自动，自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。

的商誉。财务总监一定要做好小组的账目，使我们能更好的了解到小组的现金以及所有者权益的状况，针对小组的情况预计小组的生产线的更新，产品研发以及市场的开拓同时也要保证我们的资金能够维持小组的正常的运转。要注意小组的债务状况，资金的使用，尽量使小组在一年的还款的压力不要太大。

我们在具体的操作的时候有不少值得表扬的地方，我们在每一年的年初都会进行一次简单的预算，大致的计算我们这一年的流动资金，在资金不足的情况下我们会提前想好办法帮助小组渡过难关。而且我们在讨论的时候气氛很活跃，大家都能够发表自己的想法，最后再经过讨论确定好最有利于小组发展的方案。大家都能各司其职，但也同时兼顾到别的组员的情况，使得进程能够尽量的加快，为下一年的预算挤出较多的时间。但是我们也出现了一些失误，使得我们在经营到第三年末的时候出现了一些不好的情况。首先，我们虽然做了一定的预算，但是目光不够长远，没有考虑到公司以后主要的发展方向；其次，在生产线的更新上，我们虽然有很好的生产能力，但却不能充分的利用，过早的投入柔性生产线既占用了我们大量的资金又增加了折旧的金额从而减少了我们的所有者权益。好像每次第三年都是一个坎儿，只要挺

过往后就会逆转，不得不说我们做的营销总监能力很强，总能出其不意。

在我们的练习赛中组间交易被我们发挥的淋漓尽致，当小组中出现剩余或短缺时，组间交易就会火热的开始。每个小组都会有自己的间谍，这个很有意思，大家都充分发挥智慧获取相应的情报，这对小组的发展也起到作用。在手工、电子沙盘模拟中，我们小组都获得了第一名，这是我们共同努力的结果。

通过此次的erp沙盘模拟对抗课程我有一个最大的感受，就是“决策是如何影响结果的”，以及市场中你要熟悉它的“游戏规则”并且认真地遵守这些规则。“数据很重要”在我的脑海里也留下了深刻的印象。我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理中的重要作用。我从实训课程中学到了很多书本上没有的东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的！

## 沙盘工作总结和体验感悟篇三

### 活动总结

#### ——大学生心理健康日

大学生的心理健康已变得越来越重要，不仅要拥有强健的身体，我们还应拥有健康的思想。为普及大学生的心理健康教育，拓展大学生心理素质，培养大学生良好的个性心理品质，促进大学生健康成才，为此□20xx年5月25日，我们班级开了以大学生心理健康为主题的班会，并制作心理健康知识小卡片。倡导大家关爱自我、了解自我、接纳自己、关注自己的心理健康和心灵成长。提高自身心理素质，进而爱别人，爱

社会。班会由班长主持。

班会主要由以下几个部分组成：

一、什么是心理健康呢？从广义上讲，心理健康是指一种高效而满意的、持续的心理状态。从狭义上讲，心理健康是指人的基本心理活动的过程内容完整、协调一致，即认识、情感、意志、行为、人格完整和协调，能适应社会，与社会保持同步。

志健全、行为协调、人间关系适应、反应适度、心理特点符合年龄。

理锻炼，以期达到心理健康水平。如果发现自己的心理状态严重地偏离心理健康标准，就要及时地求医，以便早期诊断与早期治疗。

四、如何应对心理健康问题？如果发现心理方面有相关的问题，我们可以从五个方面来做到疗愈：1、健康：通过肢体工作、莱克式呼吸等，掌握迅速提升身心能量的工具。2、情感：当我们觉察到身体所有的功能，你将会大吃一惊。我们不曾深入它，不曾费心去了解它，然而我们却奢言去爱人，这是不可能的，因为别人也是以身体的形式出现在你面前。3、情绪：应用肢体工作的专业技术，帮助人们打通身体和情绪的阻塞。这种疗法将超越思辩式的分析和对话，从各个层面支持学员的身心整合。4. 觉察：支持学员发现和理清其内在核心模式，包括我们的情感、信仰、记忆和行为等方面的模式。我们在意识层面常常对很多生命事件以及其背后的模式没有清晰的觉察，但是所有事件却在我们身体里留下了痕迹，刻下了深刻的烙印。

5、灵性：身体是有形的灵魂，灵魂是无形的身体。通过深刻地体验我们的身体，学员能更强烈地体会在“活在当下”的感觉，做到这些我们能更健康。

最后，班长还从实际出发举例了现实中的一些案例，让同学们更直观的了解心理健的重要性！

## 沙盘工作总结和体验感悟篇四

这7年里我们熬尽脑汁经营自己的公司，使出浑身解数让企业走向更美好的明天。在这次为期两天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都经历过，万分凶险的资金差点断裂，订单接得太多，组员内讧，有喜悦有低潮，但是我们都携手走过了。失利的时候，自我检讨，从不埋怨队友；盈利的时候彼此分享喜悦，互相鼓励；选订单的时候即使紧张也知道他们无论怎样都会支持我，即使我犯了错他们会想办法，当我们为公司生产运营而争得面红耳赤的时候，我们都坚定的站在一起，我想这就是所谓的teamwork，没有一个独裁的团队能笑到最后，只有合作才能创造最大的利润。

还有，要说说个人对开源和节流的想法。我们不停的开发不停的更新换代的同时，发现第三小组与我们想法，他们都想着怎样省钱，怎样可以不花钱不欠钱，我不赞同一味节流，因为节流虽然避免欠债但同时失去了很多商机，最后公司盈利不足，在那样的状态运营下，亏损只会越来越大，所以开源和节流要同时进行，一个公司必须要跟得上时代的步伐，然后再该省钱的省钱，该开发该投资的一样都不能省。

归纳一下，这次实训，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

在这次实训中，我充分感受到团队协作精神的重要性，我在前面也感叹过，没有独裁的队伍能笑到最后，只有认真分工合作，把团队精神发挥到极致才能笑到最后，企业发展也是如此，想要做到做强，就必须走这一套，要有听从其他总监意见的ceo，也要有敢于发出疑问的总监，彼此间的交流也很重要。

在做生产计划的时候，要做到开源节流，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成营销总监签收的订单，于是在接订单前要生产总监先把产量算出来，原材料是否足够，流动资金是否充足等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

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，不要局限于眼前的利益，目光要放长远。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。

## 沙盘工作总结和体验感悟篇五

- 1、在经营初期，资金肯定不能够支持公司正常运营，因此，我们一开始就要根据权益借全部的长期贷款，让公司正常运营，到后面几年资金不能周转的时候，再根据权益适当的借短贷，只要让资金得到充分利用，公司的收益会比支出的利息丰厚得多。
- 2、对每项费用都必须做出准确的预算，避免在生产期间出现资金匮乏现象，进而发生贴现。而且在获得订单后，要及时的将本年度的利润计算出来，并进一步调整决策，以获得最大利润。
- 3、在公司经营的同时，我们也要分析对手的经营状况，了解竞争对手当年的订货总额、盈利状况及所有者权益，以便进行比较分析。



在经营公司的时候，我们还要注意以下几点：

- 1、对企业要有全面、整体的调控，有效控制权益的使用，合理借长短期贷款。
- 3、做好市场预测，根据市场的需求决定资金的投入，有效的占用市场，而且在生产前要合理规划到每个季度。
- 5、具体的职业定位，做好每个职务都很不容易，最重要的，就是交流，沟通。在意见有分歧时，要互相沟通，不可固执己见，最终听从ceo的决定。

实验课结束了，我们组排名虽然不是很理想，但相比结果我们更享受过程。在这次实验中我们收获了太多太多，大家由一开始的激烈争执到最后的默契，企业由一开始的濒临破产到扭转乾坤，里面凝聚了我们的快乐与焦虑，凝聚了我们每个成员的思考与努力。我相信经过这次企业资源计划模拟比赛，我们每个人都会端正态度，认真走好人生的每一步路。因为实验中出错可以重来，人生却没有彩排。

## 沙盘工作总结和体验感悟篇六

为期两天的沙盘模拟落下了帷幕，这是我第一次参加这个活动，它给我留下了很深的印象。在此次erp实验模拟中，我担任的是财务总监的角色，主要负责财务管理，资金运作和会计核算工作。

由于我们都是初次接触沙盘模拟实验，对企业的主要工作和特点不是很熟悉，所以对于起始年的工作是由柯老师手把手教我们开展的。我们的工作以任务清单为主要依据，根据任务清单的主要内容逐次开展工作任务。需要注意的是，执行过程中严格按照任务清单的任务流程开展，不能打乱秩序。

我作为财务总监，主要负责的是财务方面的工作，管理着企

业的资金活动，控制着资金的往来，可以说，管理好了企业的资金，就管理好了企业身上的血液流动，企业就会健康发展。

在经过起始年得实践后，大家都对自己的工作有了初步的了解，在接下来的七年里，就要靠着我们大家的共同努力实现企业经营模式的变革，获取更大的经济效益。然而，在第一年，企业为了扩大生产规模，盲目贷进大量的长期贷款，高达1.2亿，资产负债率达到了71%，产权比率达到了197%，严重影响了企业的长期偿债能力。而企业的净资产收益率则只有-35%，自有资本获取收益的能力很差，运营效益不好。在第二年，企业因为上一年度生产线改造进度没控制好，计划不全面，导致生产a产品的能力不足，而生产b产品的能力过剩，致使有力没处使，有钱没法赚，在这一年中，企业的资产负债率上升到了75%，产权比率更是高达300%，企业当年利润继续下跌，净资产收益率为-41.5%，运营效益越来越差，企业陷入了低谷。到了第三年，企业调整了经营策略，同时在柯老师的指导下改进生产线，重点投资b□c产品，并且拿到了大量的产品订单，使得当年的净资产收益率上升到了-8%，但与此同时，企业的长期贷款即将到期，企业的资产负债率达到了76%，产权比率达到了324%，企业长期偿债能力越来越差。在资金不足的情况下，为了还清贷款，同时维持企业经营，我们小组经营的企业，卖掉了厂房，还借高入了6000万的高利贷，以此度过了企业最为艰难的第四和第五年。在第六年中，经过我们小组将目光锁定在了d产品市场，以d产品作为我们企业的明星产业，以c产品作为企业的金牛产业，在这一年中，企业的净资产收益率是73%，净利润为4400万，首次实现了企业盈利。而同时企业也还清了之前所借的高利贷，资产负债率降为56%，企业的长期偿债能力回归了正常。这一年是我们小组经营的企业获得新生的一年，这一年是我们小组经营的企业开始奔跑的一年！第七年，也是这次erp实验模拟的最后一战，在这一年里，我们小组经营的企业当年净利润为3100万，净资产收益率为46%，资产负债率为53%，企业

的长期偿债能力、获利能力和运营能力步入了正轨，而我们小组经营的企业取得了第三名的成绩。

通过这次沙盘模拟，我发现做生意真的很不容易，需要考虑的事情很多，身上的责任、压力也非常大。并且，我更清晰的认识到财务总监在一个企业的地位有多么的重要。如果预算做的不到位，企业将很难经营，没有准确的数据，我们无法投广告，无法正常生产产品，无法还贷……另外，团队合作也非常的重要，公司不是靠一个人就能正常发展的，在这个过程中，需要大家的同心协力，需要大家的全力付出。

这个实验只是个缩影，但从中我们可以认识到，学习到，感受到很多是我们

以后工作，创业，生活中的知识经验。沙盘模拟虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天过的很有意义，很充实。在此我由衷的感谢那些指导我们的老师们。

相信沙盘模拟实训这门课程会影响到更多的大学生，让他们跳出书本之外，在实训中寻找属于自己的精彩，在实训中找到适合自己的社会角色，在实训中把握自己，把握未来！

## 沙盘工作总结和体验感悟篇七

春去春来，花谢花开，转眼间，20\_\_年过去了，告别了一年的酸甜苦辣，喜怒哀乐，回想起来，还真的很丰富，很有收获，迎着希望的20\_\_年，我满怀信心，充满喜悦。下面是我对20\_\_的工作做出的总结。

### 一、业绩

我是20\_\_年3月重新回到的顾乡门店，回首我这10个月创造出的业绩，还是挺满意的，我用8个月的时间超越了20\_\_年同期，我很骄傲，之所以能超越，其实我真的付出了很多，在我接

手8区时，面对的全部是双城和玛克威店所剩甩货鞋，别人卖一双，我得卖两双，比别人要付出的很多才能完成挑战，在我看来，只要货品多，才能出业绩，但面临大部分的甩货断码鞋，我只能自己想办法去和店长申请到门外甩货，甩货也是有风险的，总是提心吊胆的，怕被城管抓，每天都和城管做斗争，他来我跑，他走我出，在七月份最多一天甩了21双鞋，当天晚上我很高兴，心理也很甜，很骄傲，觉得自己的付出终于没有白费，我一直坚信，只要付出就一定会有收获，凡事找方法而不找借口，任何事都不是难事。

## 二、日常工作

我很热爱我的这份工作，每次我都会第一时间完成店里给分配的任务。关于门店日常考核的工作，我从未被扣罚过。有的同事很羡慕我，问我为什么不被扣分。其实这也没有什么难的，只要我严格要求自己，各项工作严格按照流程标准执行，在做好自检，就不会扣分了。

在和同事配合方面，我也是很积极主动的，在我不忙时别人需要帮助，我会主动伸出援手，在我忙不过来的时候，别人也会主动帮助我，我离四组比较近，同时在这里向你们说声，“谢谢你们”，感谢这么长时间对我的支持帮助，她们从来都只有付出而没有索取，在生活中同事们对我也非常关心，我嗓子发炎了，大夫告诉我要少说话，然后店长就不让我喊口述语了。同事们每天都很关心我，问我好点没，吃没吃药，虽然简单的一句话，却让我心里暖暖的。这就是大台北家的文化，我们顾乡店就像一个大家庭一样，在这里工作就像在家里一样温暖。

## 三、货品方面

我能熟知我的货品，库房里也收拾的干净整洁，进去之后很清晰，非常好找鞋，我的配码的准确度全年达到98%，其实让配码准确也不难，只要入返货别忘了添补，销售出去别忘了

划码，就可以了，并且我每天都会拿着小票再核对一遍，这样下来，我就不用把时间浪费在查配码上了，很多同事利用下早班的时间查配码，而我是利用下早班的时间抓销售，这也算是我提升业绩的一个小技巧吧！

与业户沟通非常顺畅，我会在第一时间准确的了解顾客的需求，然后告知业户，业户也会在第一时间去组织我所需要的货品，真是要啥来啥，非常给力，我对业户也非常满意。但是我觉得还有一点需要提升，那就是如何在激烈的市场竞争下，我的货品更加吸引顾客的眼球，这个问题我会在20\_\_年春版货品上下功夫。

- 1、走访周边市场，多订自营鞋，让顾客没有可比性。
- 2、选别人不敢选的货，风格与其他区域区分开，突出卖点，增加顾客的购买欲望，从而提升我的销售业绩。

#### 四、企业文化方面

在回到大台北的这九个月里，我学到了很多，也有很多事让我感动，比如说，在我生病时同事对我的关心，虽然只是一句话但让我心很暖，足以让我难忘。

一年四季，我们处于地下室的库房经常漏水，我们每个人都不怕脏不怕累，进行淘水，店长和我们一样，也不顾及形象了，一守就是大半夜，秋风是最冷的，她没有一句怨言，她也只是一个普通的弱女子啊，她也不是超人，我真的很佩服她那股劲，那种担当和果敢，这些都是我要努力学习的，有时我做事要放弃时，想到她我就会骄傲的告诉自己，要坚持，坚持就是胜利，想一想有时店长也是我的动力，还有我们的主管，自从他来了以后，我们所有人都比以前更有激情了，他身上的那种劲真的很值得我学习，无论什么时候你都看不到主管发愁，从来就是乐呵呵的，值得我们每一个人学习。

## 五、20\_\_年挑战超同期10%

迎着20\_\_年的挑战，我给自己设定以下几点：

- 1、我要调整自己的状态，向主管学习他种乐观积极的态度，微笑为顾客服务。
- 2、服从领导，听从公司各项工作安排，都要快速的执行到位。
- 3、在货品方面，多与业户沟通，多走市场。
- 4、学人所长，补己之短，向身过的同事学习，提高业绩。

我想只要凡事找方法，不找借口，8区的业绩提升10%没有问题，在这里我庄严承诺，请店长和全体同事检视我。

同时，我要感谢公司给我这样一个平台，让我有技可施，让我学习了这么多，让我的人生更丰富多彩，我会用我全部的精力来回报大台北的培养，我也会带着一个感恩的心去工作，共创大台北辉煌的明天。