

# 2023年新道沙盘实训总结 erp沙盘模拟 财务总监工作总结(精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 新道沙盘实训总结篇一

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！

## 新道沙盘实训总结篇二

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。

## 新道沙盘实训总结篇三

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。

## 新道沙盘实训总结篇四

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看法。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。

## 新道沙盘实训总结篇五

20\_\_年x月x日的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情景。

我是\_\_年9月有幸被\_\_录用，进行培训。于10月8日正式到上



海就职，至今已有四个多月的时间。

上海\_\_财务部目前仅有夏部长和我两个人。所以，我担负着出纳和会计辅助工作。工作伊始，人员少、工作杂、业务多，我一兼数职，在繁忙的工作中锻炼自我磨练自己，也常常加班加点的熟悉自我的本职工作，在短时间内就进入主角并配合夏部长按纪律做好财务工作。

财务部一向人手较少，并且我们没有独立的办公室，一间办公室内安排了四个部门。但在夏部长有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每一天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动供给了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。由于上海公司是筹建阶段，工程、生产、后勤需要的资金量巨大，每月的现金流量就有上千万。虽然现金流量巨大而繁琐，但我们“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自我的努力。

今年下旬上海\_\_的一期工程已接近尾声，设备的生产阶段开始展开。随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在12月份进行了会计电算化的实施，即采用新中大a3财务软件，虽然系统开始不是太稳定，但工作的高效率已经体现出来。这为我们节俭了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部建立并坚持良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、

与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、税务等各部门有关资料的申报。

新的一年我为自我制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同提高。征取更好的工作成绩。