

沙盘实训个人总结报告生产总监 银行实训总结报告个人(实用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇一

20__年x月x日至x月x日，我在__银行__支行度过了一个月的实习期，在这段时间里，我经历了很多，学到了很多也认识了自己存在的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇报如下：

一、实习目的

三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。

二、实习内容

在这里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额20__0以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初

的一个星期左右，我们的主要推销对象是__这一块的电脑市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是我同学朱春香。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来__电脑市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在珞珈电脑城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非本地的人来说就如同大海捞针。首先就必须对__有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中

会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是__银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

三、实习总结

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇二

这是java最与众不同的一点□java深知：软件是做出来的，而不是听出来或者看出来的，企业需要能实际开发的人员，而不是只听过、看过但不能做的人。所以java十分强调：项目一定要让学生动手写出来。

java的做法是：老师做为项目经理，带领着大家一起去做需求分析、概要设计、数据结构设计、接口设计、重要业务流

程的分析设计等，然后由学生们分团队进行开发，实现整个项目。

这里有几个与众不同：

(1)：现场带领学生一起做分析和设计，而不是预先做好了来讲讲。因为需要学生学习的是分析设计的过程和方法，而不是已经做好的结果。

□2□□java选用的项目基本都是企业最新的项目，很多都是java的学生和企业同期开发，所以是不配发源代码的。这样也断绝了学生的依赖思想，认认真真去开发。

可能有同学会问：为什么不选择有源代码的项目呢，那样还可以参考学习啊！这是一个典型的误区：觉得通过看人家的代码能够加快自己的学习。这个方法对有经验的人来讲是对的，但是对于还在学习期间，没有经验的学员来讲，就是一个认识的误区了。因为你也许能看懂代码的语法，但根本看不懂代码背后的含义，看不懂代码的设计，看不懂为什么要这么实现，看不懂代码所体现的思想，其实，看了跟没看没有多大区别。

事实上□java界最不缺的就是代码了，那么多开源软件，小到一个工具，到企业级erp都有开源的，而且很多都是大师级的作品，说实话比你参考的那些代码质量高多了，但是又有多少人能真正看明白呢，原因就在于达不到那个水平，看不懂代码背后所体现的设计和思想以及为什么要这么做，效果也就不好了。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇三

在考试结束之后，我们迎来了盼望已久的实习。这次实习从第十七周持续到二十周，由我们国际经济与贸易专业的全体老师轮流指导我们在erp实验室和实践基地完成。我认为，实习是

非常必要的。实习中的各类单证如信用证、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此,认真地履行实习要求,努力完成实习,不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际贸易实务和国际结算的专业知识,更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难,利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷,以便我们更好地进行学习和工作,利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力,把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验,而且,相对于出外到某些单位进行工作实习,这种实习的方法可行性更好,针对性更强。

在这四个星期中,我认真地完成了实习的全部内容。实习中的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成,但也有部分题目让我费尽脑筋。比如,信用证开立和商业发票的填写等问题,主要是对基础知识和细节问题的考察,因此,我能比较顺利地完成。而诸如填制海运提单等问题,由于格式比较灵活,且填写步骤较复杂,因此使我遇到了不小的阻力。总的来说,这次实习的过程比较流畅顺利。这说明,经过这次实习,我们的专业基础知识得到了巩固,专业技能得到了提升。当然,我们还须要从实习中发现自己的不足之处,争取利用假期和日后的学习来弥补,真正地锻炼自己、提高自己。同时,我们也应该珍惜利用每一个机会,利用各种实习来帮助自己消化专业知识、塑造专业素质。

这四周的实习让我获得了很多颇有意义的实际经验。这次实习不但巩固了我们平时所学,也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利。作为一名大学生,应当具备较强的举一反三的能力,而在这些实习中,恰有不少单证的填写是相互联系、相互依靠的。例如,一般原产地证书和普惠制产地证书的基本格式具有较大的相似性。两者都需要填写进出口双方的公司名称、运输方式、唛头、货物描述等等,甚至连具体需要填写的空白位置都相似。因此,我们应当举一反三,利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点,将各类单证的填制和审核紧密联系到一起。这样做无疑可以大大提高我们

的学习效率。也可以使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。再以商业发票为例，商业发票是出口商向进口商开立的说明货物名称、数量、价格的清单。商业发票在出口商必须提供的单据中起核心作用，其他单据均需要参照它来进行缮制。在整个实习中，商业发票是我们重点练习的一个环节，因为商业发票记载的各项内容和其他单据核心内容的重要依据。比如，发票中关于合同规定货物的各属性描述(货物价格、货物包装等等)是汇票、产地证、海运提单等贸易单据填写的参照。因此，我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。只有保证核心单据的准确、系统、完整，才能利于其他单据的制作，促进整个贸易流程顺利开展。当然，我们也必须严格注意各类单据记载内容的一致，以单单一致、单证一致来求得结汇工作的顺利进行。

我认为，实习并不同于考试。考试的考察对象重在对文字理论的记忆和理解，如名词解释、问答等等。而实习则是重在考察我们对单证填制过程的掌握。因此，很多死记硬背的方法可以应付考试中的部分题目，而实习的完成就必须依靠平时对基础知识的理解、对理论方法的灵活运用和对实习中遇到的各类情况的应变能力。可以说。实习是一种更综合、更严格的学习考察方法。

通过这四周的实习，我还获得了很多宝贵的学习方法和规律以及一些国贸人才的必备素质。在前面已经提到了，贸易实务中许多单据的格式和制作方法有着不少相似之处，例如商业发票和装箱单、出口货物报关单和进口货物报关单、一般原产地证和普惠制原产地证等等。因此，我们可以自己着手进行一些必要的、可行的总结和整理——将类似单据的填制方法和填制过程总结出来，这样不仅仅是我们巧妙的学习方法，也是我们学习经验的层层累积，利于我们日常的工作和学习，利于我们寻找问题的突破口。

关于本次实习中各类单据的填写步骤和方法，我自己总结如

下：

1. 仔细审题，把要求填写的单据预览一遍。在这期间，最重要的就是明确目标单据的空白处需要填写的主要内容。例如，在填写保险单时，“被保险人/insured”就应填写出口方的名称；原产地证书中“consignee”即收件人，应填写进口公司的名称。只有把需要填写的各个单据中的空白处的内容弄清楚，才能有目的地去浏览各项已知条件，使整个实验过程更加具有效率和针对性。

2. 认真阅读手中的已知条件，如信用证、商业发票、合同协议等等，并从中提取出填制单据所需的关键、有效的基本内容，如进出口双方的名称、贸易方式、合同金额、货物描述、起运港和目的港等等。这些都将在填写单据时用到。

3. 根据从已知条件获取的各项信息，对单据的空白处进行填写。在这个过程中，我们一定要保证各个单据填写的内容与已知条件中的描述一致。因为在信用证项下只有单单一致、单证一致才能顺利结汇。

4. 根据已知条件中的内容对单据的填写工作进行精确、严格地审核，认真审查各单据之间记录的内容是否一致，是否相互照应。精确谨慎的审核工作是确保单单一致、单证一致的重要环节，这是实习过程中必不可少的，也是我们在日后工作中需要特别注意的一点。

这次实习在巩固我们平时所学的基础知识的同时，还帮助我们发现自身存在的种种不足和缺陷。我想，查缺补漏本就是本次实习的一个重要目的。因此，我会正视且重视这些不足，争取在以后的学习中提高自己。我的不足主要有：

1. 对很多基础知识的把握还不甚牢固。这主要表现在，当题目灵活变化时我便会捉襟见肘，遇到一些本不应该有的阻力。例如，在制作海运提单的时候，我经常会上犯一些细微的错误。

而在很多单据的开立时间填写上我也出了不少问题。这些都是比较基础的问题，虽然简单但容易犯错。实习中的问题为我指出了基础知识上存在的一些漏洞，我应当以此为方向，努力夯实基础知识。

3. 计算机文化知识的匮乏。可能是由于较长时间没有进行专门的计算机文化知识的学习，我对word方面的很多知识技巧有了比较严重的遗忘。这使我在填写单证的过程中遇到了不少棘手的问题。例如，在输入文字时word设置了自动缩进，我就不知道该如何调整。再比如，在填写产地证的时候，由于表格下方的空白处需填写的. 货物描述、唛头、货物包装等内容是分行分列的，所以普通键入变的异常麻烦，这使我浪费了不少时间。

4. 英语单词积累不够，尤其是经贸英语专用词汇的缺乏影响了我顺利完成实习。虽然相对于前几次实习我的英语词汇有了一定的积累，在阅读单据主要要求和叙述时没有太大的障碍，但在一些细节问题和关键词汇上我还是有些拿捏不准，这导致我对整个单据的理解出现了一定的偏颇，因此单据的填写难免会受到一些影响。

5. 在实习中，我还暴露出了粗心大意、心浮气躁的缺点。比如，在上传作业时我曾经把作业顺序颠倒，而遇到困难时，我经常不能冷静思考。这些不好的心态都不利于我解决困难，而只会让问题越来越糟。

根据在实习中发现的自身不足和缺点，我也有针对性地思索了一些解决方法：

1. 继续加强对基础知识的掌握，一定要定期回顾课本，防止遗忘。要多利用各种专业丛书，一方面可以拓宽自己的知识面，另一方面也可以经常巩固专业知识。当然，还可以寻找一些题目来做，在实践中检验自己的所学，灵活运用自己的专业知识来解决遇到的困难。只有经过扎实的题目训练，才

能使各种知识长驻于自己的头脑之中，这是灵活运用的重要基础。

2. 积极补习计算机文化知识，做一些word和excel的练习。计算机是人类社会工作的主流集成工具，熟练地操控计算机是大学学生的必备素质之一。我们国际贸易专业日后的很多工作都将依靠计算机来完成，而且电子商务和国际贸易的结合也日趋紧密，因此我们必须把计算机操作搞好，这样才能更好地利用这一强大工具。比如，在上面我曾经提到了一个填写产地证时遇到的表格问题，如果我们不用普通键入，而在单据的表格中重新插入一个表格并在这个新表格中输入货物描述、唛头等内容，这样就可以轻而易举地解决问题。

3. 继续刻苦地学习英语，稳步地提高自己的英语水平。作为国际经济与贸易专业的学生，英语的重要程度已经无须赘言，可以毫不夸张地说，英语是打开国际贸易专业大门的钥匙。因此，我们要不遗余力、坚持不懈地学习英语。我认为英语的学习重在日常的积累，我们一定要从日常的学习抓起。在各类单据的制作中，大部分英语词汇还是比较集中的，所以我们在单据的填写过程中，遇到了不会的生词就应当尽快记住，并在平时多加以利用(可以自己造一些句子或大声朗读)，这样就利于牢记生词。如此一点一点的累积下去，我们的阅读水平和翻译水平会得到逐步地提升，填写单据时的诸多困难也可迎刃而解。

4. 努力使自己养成细心谨慎、冷静沉着的品质。制作单证时，细心沉着是一项基本素质。只有细心耐心地处理单据中的每一个细节，才能保单据之间一致。相反，浮躁着急的作风会引起人的思维混乱，导致问更加难以解决。

我不害怕发现问题，而发现了问题不去解决才是可怕的。既然在实习中检验到了自己在某些方面的不足，我一定会在以后的学习中更加注意，并争取以自己的实际付出来早日解决自己的不足，改正自己的缺点。

综上所述，通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在下学期的学习甚至未来的学习、工作中寻找到正确的方向和合理的方法。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇四

在学校的安排下，我到__有限公司做电话营销工作，电话营销是现代社会的销售方式，因为不管是家庭、公司还是企业，在平常时都不喜欢有什么人来打扰，特别是销售人员来上门销售，所以电话销售得到了普及，而且范围越来越广。对于我这个大学生来说，以为电话销售会很简单的，但是我实习的时候，才发现工作不是我想的那么简单，也知道了钱财的来之不易，挣钱的辛苦。

刚开始的时候，我们这些新来的员工在负责人的带领下，会集中开一个会，主要说的就是公司的规章制度，和平时的一些注意事项，待遇和奖罚的标准和决定，还有刚开始会有一个星期的适应期，如果合格的话，就会留下来实习，会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。

刚开始，我对电话销售的工作不了解，就有一位师傅指导我，教了我几遍我也就熟悉了，然后我就开始对组长会发给我们一份客户电话表上的客户进行客户沟通。刚开始的时候，我很不熟练，有时候电话打过去，我不指导说什么，在前辈的指导下，应该说“请问，您这是__公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是__有限公司的，主要是给您提供咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝。按照其前辈的指导，我也慢慢的开始熟悉，但是电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，

但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。有了一些经验，我就开始继续的努力，想要做到前辈们那么好，我还没有那个实力，但是我会努力，我坚信在不久的将来我还会做的像前辈一样的出色。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，电话打的多了，经验也多了，在接下来的实习中，我完全可以完美的完成工作任务。

实习结束后，我对自己的收获还是相当满意的，我也明白了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，”这句话的含义，通过这段时间的实习，我的进步相当的大，让自己对以后更加的拥有了信心，在以后的学习工作中我还会不断的努力。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇五

我的教学实践任务是负责大一学生的“无机及分析化学”这门课程的实验准备工作，通过这次的教学实践工作，让我不仅扎实了我的专业基础知识，还让我懂得怎么和学生们相处沟通，更重要的是磨练了自己的意志，让我做每一件事能够不怕困难，坚持到底。为了更好的总结经验，培养自己在教学方面的能力，并使自己在以后的实践活动中更上一层楼，现将教学实践工作总结如下：

由于我所面对的学生和我的年龄相近，又加上我也曾经有过相似的学习生活经历，因此面对陌生的他们我的心里多了一份轻松也多了些许自信。我需要做的就是每节实验课之前，把课程内容里所用到的药品和仪器按照课本上的要求，一一准备到位，上课期间，解答学生提出来的问题，由于学生数量多，所以准备的药品数量特别大，这不仅需要扎实的化学基础，更需要的是超强的体能。并且在实验准备中，必须要做到，细心谨慎，不能出一点差错，否则所有学生实验可能全部失败。使他们从理论层面上升到实践层面，实现所学知

识的升华，因此对于一些基础性并且理论性很强的问题，除了认真耐心解答我还注重引导学习注重将理论与实验的相互交融，用理论指导实践，用实践巩固知识。另外，我必须清楚的认识，作为是一位学生老师，难免在学生中会产生不信任感。因此我需要做的就是对所教的课程相当的熟悉，让他们能更为有效地学到有用的知识，这样我也更符合“老师”这个神圣的职位。

虽然自己在开始时做了充分的实验准备，然而在课堂中还是什么事都有可能发生的。比如说，实验仪器工作处理问题、药品量不够、实验现象不正确等等。这种时候我并没有慌张，在出现问题的同时，我会按部就班处理问题，也会引导同学和我一起思考解决方案，这样锻炼了他们排除问题、解决问题的能力。对于一名教学实践员来说，加强自身水平，提高教学质量无疑是至关重要的；在实际的教学过程中，我也不断和任课老师交流辅导经验，共同商量教学过程中存在的问题，老师讲课的时候在一旁聆听，学习他们优秀的教学方法。同时作为一名实验室准备老师，我不断加强自己的实验能力，在实践的同时积极与理论知识结合，带领学生通过具体的实践作业提高实践能力。另外，由于自己教学经验不足，有时还会在教学过程中碰到不知如何处理的问题。因而我虚心向有经验的老师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的经验。

在开始的时候自己就从心理上及实验准备上都已经做好了应对的准备，因此在面对学生的时候还是胸有成竹的。由于实验课注重培养学生的动手能力，耐心地回答他们提出来的问题，让学生通过我的辅导学到自己满意的知识，同时随时保留着一个认真负责的心态，严格要求学生，坚决禁止在实践课堂上玩游戏或者干与课堂无关的事情，真正做到让学生学到有用的知识；引导他们需要思考什么，需要如何处理这些问题；在带实验课的时候，我还注重与学生的交流及时了解他们的学习情况，然后再根据他们的反应优化实验准备工作。

师者，所以传道授业解惑也。但要真正切实地做到传道授业解惑还是有一定的难度的。在整个的实验准备的过程中确实也包含了一定的压力：每次实验课之前自己总要做一遍预实验，这就对于整个实验的顺利进行非常的关键。然而，任何事情都不是绝对完美的，在我的教学实践过程中，我认为还是存在以下一些问题：

1、学生的理论知识不牢固，在处理具体问题的时候，要求学生已经基本掌握了常用的理论知识；而在实验过程中，学生们不能将理论知识和实验内容很好的相结合，最后导致学生只是照着实验书上的内容做，不能用理论很好的指导实践。

2、少数学生学习动力不大，并且在进行实验的时候不主动，遇到不懂的问题也不向老师或者同学请教，因此在提交实验报告时就一字不落的照抄课本或者其他学生的实验报告内容，不能很好的理解cad掌握每个实验的精髓。

实践检验真理。通过这次的教学实践活动，对于学生们来说，使他们更深刻地理解了课本上的理论知识，在教学的过程中不时地会发现学生们恍然大悟的情形，这使我增添了一份成就感；对于自己，通过与学弟学妹们的教学互动，让我不仅了解到老师们在平日教学里的艰辛，而且也增长了自己的实验室工作经验，巩固了理论知识，受益匪浅。

另外我不得不提的是，在教学实践过程与我搭档的老师们，每次的实验准备工作都离不开你们的指导，虽然分工不同，但这种指导使我增添了更多的工作经验。是他们的一路陪伴，在遇到困难的时候才使我不再胆怯，感谢他们。

一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。虽然在准备实验的时候经常很苦很累，但是在看到他们得到实验结果的时候，心里有说不出的高兴。这种寓教于学的方式使我感受了太多，衷心的感谢校方和我的老师给了我这次宝贵的教学实践经历。

实习的经历虽已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，我相信那不会是我旅途的归宿，而是我充满挑战和希望的开始！

沙盘实训个人总结报告生产总监篇六

会计作为一门应用性的学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要的作用。学习好会计工作不仅要学好书本里的各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机务实的结合在一起，打开了我的视野，增长了见识，为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

体验传统手工会计和会计电算化的有共同之处和不同之处。

- 1、无论是传统手工会计和电算化会计其最终目标仍是为了加强经营管理，提供会计信息，参与经济决策，提高经济效益。
- 2、传统手工会计和电算化会计都是遵守会计法规，会计法规是会计工作的重要依据。
- 3、传统手工会计和电算化会计都遵循基本的会计理论与会计方法及会计准则。
- 4、传统手工会计和电算化会计基本功能相同，基本功能为：信息的采集与记录、信息的存储、信息的加工处理、信息的传输、信息的输出。
- 5、保存会计档案。
- 6、编制会计报表。

- 1、运算工具不同传统手工会计运算工具是算盘或电子计算器等，计算过程每运算一次要重复一次，由于不能存储运算结果，人要边算边记录，工作量大，速度慢。电算化会计的运算工具是电子计算机，数据处理由计算机完成，能自动及时的存储运算结果，人只要输入原始数据便能得到所希望的信息。

- 2、信息载体不同；传统手工会计所有信息都以纸张为载体，

占用空间大，不易保管，查找困难。电算化会计除了必要的会计凭证之外，均可用磁盘、磁带做信息载体，它占用空间小，保管容易，查找方便。

3、帐簿规则不同；传统手工会计规定日记帐、总帐要用订本式帐册，明细帐要用活页式帐册；帐簿记录的错误要用化线法和红字法更正；帐页中的空行、空页要用红线划消。电算化会计不采用传统手工会计中的一套改错方案，凡是登记过帐的数据，不得更改（当然还是要辅以技术控制），即使有错，只能采用输入“更改凭证”加以改正，以留下改动痕迹。对需要打印的帐页的空行、空页可以用手工处理。

4、帐务的处理程序（会计核算形式）不同传统手工会计处理帐务的程序有4种，但都避免不了重复转抄与计算的根本弱点，伴之而来的是人员与环节的增多和差错的增多。成熟的电算化会计的帐务处理程序用同一模式来处理不同企业的会计业务，成本核算程序以软件固化形式在计算机里，从会计凭证到会计报表的过程都由计算机处理完成后，而任何要求的输出都能得到满足。

5、会计工作组织体制不同；传统手工会计的会计组织工作以会计事物的不同性质作为制定的主要依据；电算化会计组织体制以数据的不同形态做为制定的主要依据。

6、人员结果不同；传统手工会计中的人员均是会计专业人员，其中的权威应是会计师；电算化会计中的人员由会计专业人员、电子计算机软件、硬件及操作人员组成，其中权威应为掌握电算化会计中级的会计师。

7、内部控制不同；传统手工会计对会计凭证的正确性，一般从摘要内容、数量、单价、金额、会计科目等项目来审核；对帐户的正确性一般从三套帐的相互核对来验证；还通过帐证相符、帐帐相符、帐实相符等内部控制方式来保证数据的正确，堵塞漏洞。电算化会计由于帐务处理程序和会计工作

组体制的变化，除原始数据的收集、审核、编码由原会计人员进行外，其余的处理都由计算机部门负责。内部控制方式部分被计算机技术替代，由手工控制转为人机控制。

会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要的作用，其发展动力来自两个方面：一是社会经济环境的变化；二是会计信息使用者信息需求的变化。前者是更根本的动力，它决定了对会计信息的数量和质量的需求。这次，通过对会计电算化的实训，在实践中能更深刻，更全面认识会计学，让我学到了很多在课堂上根本不会体验到的知识，也打开了视野，增长了见识，受益匪浅，为我以后进一步走向社会打下了坚实的基础。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇七

通过一周的学习与演练，我们对沙盘有了一定的认识和感悟。在模拟企业的主要运作过程中，我们了解和认识企业复杂多变的生存环境，熟悉企业的业务流程等。我们模拟企业的团队建设、经营管理、经营决策、营销策略和企业之间的竞争与协作等等，使我们对企业的运作有了更深入的了解，也使我们对所学习的管理、市场营销、商务谈判、会计等专业课有了更深刻的认识。

在一周的实训中，我们学习到了很多知识也有很多体会。我们小组团结一致积极向上，虽然有过意见不合虽然有过激烈辩论但这些都是暂时的，决策之后我们又会紧紧团结在一起，为我們的小组经营而努力。

同时我们小组也存在着很多的问题。我们小组在管理与营销上都犯了一些错误。在管理上分工不明确、各主管没有尽职尽责、执行不力，在营销上决策前未对环境分析、缺乏长远目光、战略及战术上的失误。下面就具体分析一下我们的失误之处。

一、分工不明确

分工不明确是我们小组犯的最低级的错误，虽然我们中途试着改变这一状况但是效果甚微。在最初分工时只是明确每个人的职位，并没有明确每个主管的职责，所以就导致组织混乱、执行不力等情况。研发主管考虑下一年的广告费、生产主管计算采购费用、销售主管想着如何去研发产品和开拓市场等现象在我们小组一直都存在。每次做决策时，所有人都参加讨论，而且没有主次之分。这样势必会影响ceo与负责主管的决策，甚至有时不是ceo拍板决定而是其他人在决定策略。这种过分“民主”式的管理，必然会导致组织结构混乱激起小组内部矛盾。

二、各岗位主管没有尽职尽责

首先□ceo最失职。最为公司ceo应该对企业自身和外部环境有足够的了解，以便做出成功的决策。但我们组ceo不清楚沙盘细节，不能够做到完全了解产品研发、市场开拓、生产线购买等都有哪些费用和时间上的限制，以至于做决策时考虑不全面做出错误决策。其他各个部门的主管也都存在不清楚沙盘规则的问题，而且没有完全掌握其岗位所需要记住的东西，例如：财务主管不知在什么情况下交税金、生产主管不知道每条生产线的转产周期、研发主管不知道每种产品的研发费用等。小组的每一位成员都没有下功夫去学习和研究沙盘的规则，所以每个人都没有尽职尽责。

三、执行不力

在每一次的生产经营中总会出现一些错误的地方，这主要是执行不力的原因。每一年生产之前□ceo并没有与主管关于执行的问题进行有效的沟通同时也没有形成固定的命令模式，这是执行不力的一个主要原因。在ceo发布命令的时候，各主管执行并不是很有效率，有时一些主管会跳过ceo的命令提前

或延后执行。这样在经营过程中就会很混乱，使会计主管和财务主管的账容易算错。

四、未对环境进行分析

无论在管理课还是市场营销课，老师都强调在决策之前一定要对环境进行分析，而我们恰恰忽略了这一点。在沙盘实训中，每一年的产品订单、竞争对手的生产经营情况、我们小组的经营状况等这些都需要我们在决策前了解清楚然后去分析考虑。而我们在决策前，对每年的订单都不是很清楚，对竞争对手的产品、生产线、资金等都不清楚，我们仅仅考虑自己当前的经营情况。

例如：我们不研制p2产品，直接研制p3产品，我们的思路是避开p2的激烈竞争，用p3占领市场。在竞争对手尚未研究出来p3时，我们用p3赚足钱，当他们p3研制成功时，我用p4去攻市场，这样既可以省去大量的竞争性广告费又能拿到大额的订单。但是有几组和我们一样没有研发p2直接研发p3这就意味着我们的美丽愿景落空了。如果我们当初对竞争对手进行一些了解，就不会出现这种情况。

不了解竞争对手及其他的一些宏观环境，我们也就很难用经典的swot分析方法对我们自己进行一个很好的定位，制定出很好的决策。

五、缺乏长远目光

我们在制定策略的时候仅仅考虑到前两三年的经营状况，而未从长远的角度去考虑它。比如：在学习期我们仅仅从近两年的财务状况去考虑问题，我们是按资金去投资按资金去生产，这样在前几年我们的资金利用率不高、生产规模不大，这样就导致我们在以后的经营中慢慢的失去竞争能力。我们并没有一个长远的计划，我们应根据计划想办法融资。

六、战略及战术的失误

在学习期我们小组就没有自己的战略思想，所有的决策都是走一步看一步，没有战略就等于没有方向没有目标。一个没有目标的企业必死无疑，我们在学习期最大错误就是没有自己的战略。在比赛期间我们有了自己的战略，我们要在几个小组中脱颖而出，对于沙盘比赛这已经是最高的战略了。有了高的战略我们自然要转变战术，我们由极端保守转变为极端的冒险。我们在比赛之初就花血本购置了一台半自动、一台全自动、两台柔性生产线，于是我们进行了大量贷款，但第二年就资不抵债，变卖柔性生产线。所以我们的战术又一次失误了。

一周的沙盘实训，一周的全神贯注，一周的争论不休。两次清盘，我们两次心有不甘，我们想看看最终的经营结果。沙盘结束了，但沙盘带给我们的思考却刚刚开始。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇八

在考试结束之后，我们迎来了盼望已久的实习。这次实习从第十七周持续到二十周，由我们国际经济与贸易专业的全体教师轮流指导我们在erp实验室和实践基地完成。我认为，实习是十分必要的。实习中的各类单证。如信用证、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际贸易实务和国际结算的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验，而且，相对于出外到某些单位进行工作实习，这种实习的方法可行性更好，针对性更强。

在这四个星期中，我认真地完成了实习的全部内容。实习中

的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成，但也有部分题目让我费尽脑筋。比如，信用证开立和商业发票的填写等问题，主要是对基础知识和细节问题的考察，因此，我能比较顺利地完成。而诸如填制海运提单等问题，由于格式比较灵活，且填写步骤较复杂，因此使我遇到了不小的阻力。总的来说，这次实习的过程比较流畅顺利。这说明，经过这次实习，我们的专业基础知识得到了巩固，专业技能得到了提升。当然，我们还须要从实习中发现自己的不足之处，争取利用假期和日后的学习来弥补，真正地锻炼自己、提高自己。同时，我们也应该珍惜利用每一个机会，利用各种实习来帮助自己消化专业知识、塑造专业素质。

四周的实习让我获得了很多颇有意义的实际经验。这次实习不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了十分实际的便利。作为一名大学生，应当具备较强的举一反三的能力，而在这些实习中，恰有很多单证的填写是相互联系、相互依靠的。例如，一般原产地证书和普惠制产地证书的基本格式具有较大的相似性。两者都需要填写进出口双方的公司名称、运输方式、唛头、货物描述等等，甚至连具体需要填写的空白位置都相似。因此，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一起。这样做无疑可以大大提高我们的学习效率。也可以使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。再以商业发票为例，商业发票是出口商向进口商开立的说明货物名称、数量、价格的清单。商业发票在出口商必须提供的单据中起核心作用，其他单据均需要参照它来进行缮制。在整个实习中，商业发票是我们重点练习的一个环节，因为商业发票记载的各项内容和其他单据核心内容的重要依据。比如，发票中关于合同规定货物的各属性描述（货物价格、货物包装等等）是汇票、产地证、海运提单等贸易单据填写的参照。因此，我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。只有保证核心单据的准确、系统、完整，才能利于其他单据的制作，促进整个贸易流程顺利开展。当然，我们也必须严

格注意各类单据记载内容的一致，以单单一致、单证一致来求得结汇工作的顺利进行。

沙盘实训个人总结报告生产总监篇九

这个不是靠想象，而是根据实际的情况一步一步分析出来的（呵呵要卖弄一下：这也算是逻辑思维），当然这里只是讨论方法，不涉及具体的项目案例。

我们可以采用倒推的方式来分析：

（3）然后开始选择分阶段的项目，分阶段的项目应该比刚才分析出来的分阶段任务稍稍复杂点，这样才能达到训练的目标。定下分阶段项目后，同样去分解，定出为了完成他所需要的各部分知识点和深度。

（5）最终把要求掌握的知识点和要求掌握的深度，分散到日常教学和练习中。

把上面的分析用正向描述就是：日常教学和练习中学习和掌握的知识，演示项目，分阶段项目，综合项目，胜任企业实际开发需要。附注：有了好的项目还要有好的训练方法（这个另外立文讨论），最最基本和重要的一条就是：绝对要指导学生亲自动手做，而不是看和听，所以尽量不要选择有现成代码的项目，演示用的项目也最好不配发代码，让学生能够跟着做出来才是真的掌握了。

上面阐述了java对项目的态度和基本选择方法，这里再把其中几个重要的、与众不同的特点阐述如下：