

2023年采购总监沙盘实训总结(通用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

采购总监沙盘实训总结篇一

企业沙盘模拟课程基于直观的沙盘教具，将企业结构和管理流程全部展示在模拟沙盘上，下面是企业沙盘模拟实训心得，希望大家喜欢。

篇一：企业沙盘模拟实训心得

通过一周的学习与演练，我对沙盘有了一定的认识和感悟。我是第八组的成员，在公司中我担任营销总监的角色。主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。沙盘实训结束了，但此次的实训留给我的思考却是非常深刻的，因为实训中我们取得的糟糕成绩：第一年没有盈利，第二年只接了一个5个p1的单子，加上新建生产线。企业严重亏损。第三年，我们投入了21m的广告费。是八个组中广告费用最高的一组。当然，我们我们也拿到了不少的广告单，结果盈利了5m。第四年。在我们贷款了80m的长贷下，我们又贷了60m的短贷。事实上，我们的所有着权益是不允许我们贷这么多的。所以结果直接导致了公司宣布破产。追加80m股东资金后，第五年略有起色。根据我们实训中出现的一系列问题。下面就是我个人的总结看法。

第一. 决策失误。广告费用的投入是非常重要的。但我觉得这次我们的广告费用投入太缺乏理智了。而且很局限。还有各

年对市场各种产品的需求量及价格波动图第一、二年不会看，到第三年才知道他的重要性。等于一开始我们就在盲目经营，破产的厄运也就注定了。

第二. 规则不够熟悉。在我们自己动手实训操作前老师带着我们将实训的有关规则和事项让我们了解了一下，但事后我们组成员基本上就没有再对这些规则细细的看过，导致了这些问题的出现：我们以为长贷的最大数额是按所有者权益的三倍也就是按年终的所有者权益的数额乘以3得出的数来算的。却忽略了要偿还前期贷款，所以我们就使劲贷长贷。第四年一次性贷款了80m□扣除段贷的还款后。我们资金断流了。这是导致我们破产的直接原因；还有一点，我们的厂房第三年由于缺钱也变买了，却不知厂房可以帮我们加分。像以上的这些问题都是因为我们规则不够了解而造成的。

第三：预算的重要性。预算很重要，而我们组却有一次竟没做预算，这就使我们以后的工作处在了一个盲目经营的状态。记得本应贷款时却没有贷款，导致在当年经营期间就资金断流了，而下面的路就越走越艰难，从破产到注入股东资金再到破产再注入资金到最后的稍见起色。经历过深刻的教训让我明白了预算的重要性，事先准备了，就相当于你已经将你要做的实物充分的考虑了一遍，这时不管遇到什么也能处变不惊，拿出应对策略。

第四：分工合作的重要性。在这次实训中，我们组没有很好的分工合作。在工作期间出现过越权的现象，这样会造成工作程序的紊乱，容易出错，同时决策也容易出现失误。如几次的帐不平都和分工不明确有很大的关系。

第五：认真细心任是重点。帐不平是我们实训中遇到的棘手的问题，第一次不平因为费用的计算错误，第二次不平因为材料的成本计算错误。每次都在老师的指导下才找出问题的所在。这些都是不应该犯的的错误，却因不细心让这不应该成了常犯。

身临其境的实训，让我知道了作为老板不容易，决策、计划、经营更是要步步为营，一步错，情况好时你要加倍努力才能弥补回来，情况不好时则是步步错。感谢学校给我们安排的这次沙盘实训。

篇二：企业沙盘模拟实训心得

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo□cpo□cmo□cfo□cho□cso□我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过程；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于忽视了财务这一块，盲目的采购，最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还

获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是高兴与激动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先，我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。

告了。在没有进行任何的计算，凭直觉投出我们第一比广告费1m可是到了竞单的时候才发现，它是按市场单一产品广告投入量从高到低依次选择订单。由于我们投入的广告不及别人多，投放的时间又慢，只能等别人选完了才轮到我们，以至于第一我们的订单很少，没有过多的资金流入，只能向银行借款，由于疏忽，借了短期的，期末要还时，没有足够的资金，只能借长期还短期。导致第一利润亏损。但是这只是一个开始，我们还有机会，所以我们不能放弃，我们开始反思我们在经营活动中犯下的错误，广告的盲目投入，没有对市场进行很好的分析，没有对现金的使用进行合理的规划等等。总结了上诉的经验教训，我们开始制定了我们下一年的规划。在第二，由于有了前面的经营，在投放广告的时候快，订单相对较多，所以我们的只要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三的展望。加强我们的生产线几乎都是手工的，生产产品速度过慢，但库存足以支付给客户，第二、三的经营状况良好，亏损的不多。因为第二的失误，在

这一年我们又向银行借了长期款，筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们主要投入还是放在了p1和p2上，但是其他公司的想法和我们不谋而合，竞争越发激烈，市场竞争又变回了打价格战。看到选单上的金额时我们心花怒放，可是却没有考虑到库存的问题，盲目的竞单，导致最后交不了货，又多支出了一笔费用，所以在第四时，我公司一路下跌，亏损严重。

篇三：企业沙盘模拟实训心得

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。其中要考虑很多的东西，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。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。

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！

实训开始，我们是分6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。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，还有着同学给予的一份信任，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年竟然到了总资产价值只有19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支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

企业沙盘模拟实训心得分析这些问题，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。

沙盘模拟结束了，我们队只记得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，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erp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.实训虽然只进行了两天,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矗在这两天里,我着实受益匪浅。

采购总监沙盘实训总结篇二

带着一份憧憬,带着一份喜悦,带着一份期待与责任,我有幸参加了“把心找回来,让爱献出去”学院研训处培训者专题培训,意象的学习,充实我的大脑,沙盘实操,使我开阔了眼界,真是感受颇深,受益匪浅。

感受一:专业的老师,敬业的精神

通过本次的学习,我了解了意象在疏导学生心理问题过程中的神奇作用,真正见识到了沙盘实操在心理辅导中的惊人效果。专业的老师授课,将复杂的专业知识生活化,情境化,让我这个心理咨询方面的“小白”对心理健康咨询技术有了初步的了解。老师的敬业精神至今给我留下了深刻的印象。

感受二:和谐的团队精神,助进步

我们一组的成员在组长立山进修崔丽娜老师的带领下,能互相帮助和支持,互相学习,共同提高,遇到问题主动自找原因,坦诚交流解决。一同解决问题,同伴互助活动开展的好。让我切身感受到了和谐的团队精神。

感受三:提高自身素质,助成长

通过对个别典型的案例的分析学习,对认识与识别心理异常

现象有了认识，而且有了一定的辅导思路。在这次的培训中，我增长了知识，扩大了视野，在业务水平上有了一定的提高，在以后的工作中，我将在原有的基础上，更进一步努力，将所见、所学根据实际运用到自己的教学工作，为学校工作尽自己所能！

最后，感谢学院研训处的领导老师在百忙之中为我们提供了这次学习机会，愿心理健康工作在学校教育中开花结果！

采购总监沙盘实训总结篇三

为期4天的erp沙盘模拟比赛结束了，我们6组gaga娱乐传媒集团在最后虽然没有取得最好的成绩，但是，我们已经为以后的发展打下了坚实的基础。我们6组的全体成员各尽所能，互相配合，完成了本次模拟沙盘。作为6组采购总监，对于本次模拟竞赛，我有很多体会。

通过模拟我发现，只有合理的结构成才能发挥最大的效用，想当然的决策，只能导致企业经营失败。

在投资方面，由于筹资决策的失误，导致投资方面原有的投资方案无法按时实施，且由于单纯追求价格，导致我们的收入应收账期较长，而且还有一定数量的2q期订单，大大减少了流动资金，延长了投资回收期。同时，也导致了后期产能的局限，限制了企业的发展。

而且，由于我们的错误决策，导致企业租了一个3条生产线的厂房，实际却只用了一条生产线，造成了大大的浪费。

通过erp沙盘模拟，提高了我们的综合素质，使我们充分感受到树立共赢理念、全局观念与团队合作、保持诚信、个性与职业定位等综合素质的重要性，提高了我们的决策能力及长期规划能力，进一步理解决策对企业经营的影响力；加强各部

门之间的沟通技能，增强与其他部门的沟通能力，理解并学会培养团队协作效应，从而提高了我们的经营管理经验。

采购总监沙盘实训总结篇四

8月28日，我们参加了企业管理沙盘模拟实训，这项课程使我们受益匪浅，我们要在两天的时间内模拟经营一个企业四年。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。

一开始，我们还对这项训练内容感到陌生，经过老师的一番讲解，我们逐渐熟悉了企业经营最基本的知识，在这之后，我们所有培训成员被分为8个小组，开始进行实战演习。创建公司名称，设计企业logo，组建企业文化，并且开始了运营，今天进行了企业第一年的运营，虽然只进行了短短的一下午，但让我们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益提升的各种方法。

这项课程的好处在于：第一，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，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。第三，透过游戏的体验引导，能够清楚认识到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。自从进行实际操作后，我深深体会到，要经营企业所要面临的挑战有很多，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，还要提高自身素质，不断补充新知识和新技能。

采购总监沙盘实训总结篇五

人力资源沙盘的基本思想是：将基础背景设定为研发、生产和销售为一体的企业。在实际沙盘模拟训练中，参训学员分为五个团队，每个团队有八个人，模拟的内容涉及企业的管理层决策、人力资源规划、薪酬管理、绩效评价、招聘设定、培训与开发、员工关系等。通过对沙盘训练的体验，感悟正确的经营思路和人力资源的正确理念。

本次沙盘实训，将人力资源各个模块结合起来，旨在训练每个人的不同能力：

1. 做好本年度的人力资源经费的预算工作；
2. 计算并支付企业全体职工的福利、工资、奖金等；
3. 计划招聘新员工的的奖金、工资和福利等；
4. 根据企业的战略发展的需要，进行岗位设计和岗位分析，为人才招聘做准备；
5. 处理辞退员工。

在本次实训中，分配好之后真正进入企业的角色中，开始经营自己的企业。首先要看好人员规划，制定好公司的整体发展战略。在人员招聘与配置方面，要根据自己的企业的状况以及规划的发展方向制定招聘计划，计划制定与以后的生产经营有关。另一个重要的是，各个相互竞争的企业也会争抢人才，这就需要考虑如何保证成功的找到自己企业所需要的人才。其次，在管理方面，工作人员与高层管理人员的管理工作也相当重要，合理的管理模式有助于提高员工的工作积极性与工作热情。

开企业的要点，在于以下：

1. 我们要对企业经营管理及生产销售的相关规则了解清楚，按规则进行试验；
2. 在整个模拟经营过程中需要做出很多与经营有关的决定；
4. 注意技术、生产、销售的协调；
7. 要充分把握企业自身不足和优势，以及面对的机遇和威胁，考虑问题要有全局观念。

总的来说，在这次沙盘中，我的收获是：

2. 体验到了信息的获取对于企业制定战略的重要性；
3. 通过这次活动，体验到了人才竞争的残酷性；

熟悉了薪酬制定、培训、招聘等各个活动的实际操作流程，实现理论与实践相结合。

这次沙盘实践中，我的不足是：

1. 没有全局把握战略，所以在实施过程中出现了各种疏漏；
2. 对员工的基本薪酬的制定脱离了实际，盲目竞争；
3. 对市场的估计过于乐观。

在本次实训中，我认识到了时间的重要性，在学习中缺少对外界企业的认知，书本上学来的是理论知识，我们可以在假期去一些企业实习，真实的了解市场和企业运营的基本情况。将理论知识和实践结合起来。