2023年模拟导游实训报告心得 沙盘模拟实训报告心得体会(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

模拟导游实训报告心得篇一

维持三天的erp沙盘模拟实训结束了，虽然这一次的实训时间很短暂，但是我收获很多，感悟颇深□erp沙盘模拟实训可以说是一个锻炼我们实践能力、创新能力、责任心、激发潜能的一个实战操作项目。

erp□也就是企业资源计划，显而易见，资源计划就是我们实训的重点。老师将我们分为六组，我们是第一组，由六个成员组成。首先，老师为我们讲解了整个企业沙盘模拟的过程，需要的角色以及各个角色的工作职责。紧接着我们进行了角色安排，主要有ceo□营销总监、财务总监、生产总监、采购总监等几个角色。而我担任了生产总监这一职位。

我的工作内容主要是协助ceo进行厂房、生产线的购置;安排生产计划，确定各种产品的生产能力;组织生产;年终资产清算，计提折旧，计算生产线净值等。同时，我需要和采购总监进行配合，订单该下多少主要看生产多少产品。再者，我还需要积极配合营销总监。营销总监负责的是市场预测，需要研发、生产哪些产品，需要开拓哪些市场，这对企业来说至关重要，对我的工作也有一定的指导。

在熟知了角色的职责及游戏规则后，我们小组进行了深入的探讨。要想获得成功，必须要有充足的准备。我们需要考虑

的事情有很多，比如ceo要规划经营的六年中，每一年的工作计划。因为我们不能只把眼光放在短期的利益上，而是要考虑长远的发展。与此同时，营销经理要去分析市场的需求、前景，研发产品、开拓市场;生产总监要去计划着生产那些产品，怎样生产，才能使企业以较低的成本去获得更高的利润;采购总监要去思考该怎样下订单采购原材料，才能既完成需求量，又不会有太大的库存量;而财务总监则掌握了企业的命脉。因此我们就这一问题进行了一节课的深究。

在整个实训过程中，我的感悟有这六个方面。

第一，市场调研。我们需要研究各个市场的需求以及各产品发展的趋势，才能使我们的产品适应市场需求，达到供求关系的平衡。市场分析对企业能否盈利关系重大。

第二，生产线的布置非常重要。我们在布置生产线时，需要考虑不同生产线的购买金额、建好的时间以及产能。我们在第一年就布置了四条全自动生产线。虽然我们清楚全自动建好的时间要比半自动，手工来得长，但是全自动的生产周期短，建好以后我们的生产能力就会比布置手工线的来得快，从而产品完工入库的周期就短。只要我们争取足够的订单，利润也就跟着上来了。

第三，采购订单要下好。我们知道生产p2的原材料是r2和r3□而r3从下订单到入库需要两个周期，这也就需要采购总监去计算下订单的数量能否赶得上生产的进度。我们在经营的前期中，没有重视到这一点，由于原材料在途导致原材料不足，不能满足生产，因此出现了生产线闲置期。也使得我们没能在约定期限内完成订单。不仅没有达到预期的计划，而且还要交付违约金，得不偿失。

第四，新产品的研发□iso认证、其他区域开发。这是我们在这一次实训中的不足之处。我们的原计划当中只生产p1□p2□没有认识到p3□p4在经营后期的市场，因而在后期我们争取

到的订单也只能是p1□p2□同样的□iso认证与开拓其他市场上也犯了相同的错误。

第五，资金问题。股东给予我们的创业资金有七千万。我们还需要申请贷款才能够更好地经营。由于在贷款上缺乏前瞻性，而订单的账期又很长，导致我们在经营的后几年中，出现了需要贴现才能保证有足够的流动资金继续经营的情况。

第六，广告投入。这也是各企业非常关心的一个问题。因为它直接关系到第二年的订单。我们组还算比较成功，有了争取订单的优先权，我们才能接到比较好的订单。

这一次的实训，虽然最后我们以失败告终。可是我觉得正是这失败才让我对erp沙盘模拟实训有了更深的思考。我们有着该有的热情，我们有着该有的团队精神，我们积极地投入到这一次的实训当中，认真对待这个过程，在我看来是比成功更加重要的。互动性地学习更能够激发我们的潜能，我觉得这对于我们工商管理系的学生们，有着重要意义。在此，也感谢老师耐心地指导，使我们更好地了解这个实训的过程、目的和意义。

□

模拟导游实训报告心得篇二

毫无疑问，这是我经历过最有锻炼价值的培训活动，三天的模拟经营在密集的思维碰撞中转瞬即逝，角色的投入让大家在寝食难安、患得患失中走到最后，我相信大家都有属于自己的收获。沙盘模拟如生活中的林总千般，或得或失，过程中全情投入即应坦然面对，但说真的，时至今日我的感觉仍有些意犹未尽。

体会一：不论结局如何，从容、坚韧的走下去最重要。

我相信伙伴们都与我相似，回顾这几天有遗憾但并不自责，有收获但并不满足。是的，恰如人生，不如意者十之八，总是挫折多过一帆风顺，我们都需要实事求是的面对每一次成败，但既然我们都会走到最后，有韧性才是王道。我所在的e组，几乎整场模拟都徘徊在生死线，到了六年期满我们的各项指标都落后于其它组，但我认为这并不重要，不论走过的路是否坦途，经历过就是值得的，一定意义上讲，经历过挫折越多收获也许更大也说不定。至少到了曲终人散时，我真心感谢过程中我曾经犯下的每个错误，它给了我真实的教训，我视之为经验，在面对种种难题时没有退缩，反倒激起我们的斗志，当最终在悬崖边上走过，那份站在生死线上回首过往、俯瞰前路崎岖的坚韧我视之为收获。

体会二：团队协作是必须的，合作共赢是必然的。

我要感谢团队成员、兄弟公司给我的每个批评、指点、帮扶和思想碰撞，这让我真切的体会到团队的力量、合作共赢的意义，也让我保持时时刻刻的自我审视。

随着经营的推进，企业的业务内容越来越多，团队成员必须各司其职又集思广益才能完成整体运作，这也促进了团队成员间的协作和高效沟通，每位成员的发言都是经过仔细考虑的，彼此间讨论的态度是我在现实工作中难得见到的开放和直接，思维也许会发散，但目标却总是一致的，如此的高效沟通使我有置身多年共事团队的感觉。我也深切的体会到，我们每个人的角色都不是孤立的，必须要相互协作才能保证各项业务的有效、正确推进，集体的力量集成于每一个人，而每个人需要做的就是给出科学的论断，有理有据，量化分析，要对集体负责，不能仅靠一腔热情、主观臆断，同时要学会、做到倾听他人。

同时，企业间的关系也在随时间推进发生变化，五家公司从最初的针锋相对，到第三年开始出现越来越明显的合作共赢态度，尤其在面对“经济危机”时，五家公司几乎能够在一

个平台上共同思考，互利互信，尽可能多的在有限的市场中保全彼此的利益，我相信这份经验对实际的企业经营是有较大意义的。这让我想起之前做的翻纸牌游戏时大家的表现，也许32期中青班本就是比较团结的吧，至少我是这个认为。

体会三：战略是企业的舵，市场规律和需求应为舵手。

我们的公司在经营之初就犯下经验主义错误，虽然团队成员并不怪我，但我要承认这主要是我的错，这让我们在整个六年经营中过得步步惊心，屡次错过市场机会，最终无法实现经营目标，甚至几度濒临破产，一度出售厂房、借高利贷，多次通过实物质押换取现金流维持生存。但我要说，这一错误的正面效应更加可贵，我坚信，恰是这样的经历让我们的团队坚韧、团结，有着超越胜负的气度，经历生死考验让我们对企业的发展的市场判断、生产经营管理精益化等多方面有了相对深入的认识，心性的磨砺也是我们的巨大收获。

回顾整个过程，大家都深刻的认识到企业的战略规划、生产经营策略等，都应是建立在市场认识基础上的，如果说战略目标是企业的舵，那么市场规律和需求无疑应是主舵手，它是企业发展的正确方向。

体会四：请尊重财务人员。

大多数此前对财务工作的重要度认识是比较欠缺的，但经历了此次沙盘模拟，我发自内心的承认，没有财务规划、财务管理的支持，企业根本无法经营下去，这是一切经营活动的支撑柱，看似就几张报表但包含了繁琐的细节工作，涵盖了企业大小决策和经营细节。

体会五：全情投入、方无怨悔;不忘初心，方得始终。

经营过程中，恰如老师所说的，我们都会有难以入眠的时刻。模拟经营到第二天，企业年第三年结束后，其它几家企业都

已度过生存危机，但我所在的e公司仍需为生存抗争，当天封盘后，我一直在忧心企业的生存，痛心今天一早我犯下的错，更在考虑如何能寻找机会实现突破，我不想就这样结束，直到夜里2点仍难以入睡。这个时间我6个半月的女儿要用膳，冲奶粉时恍惚中眼前的奶粉桶竟然幻化成2桶现金筹码，那一刻我忍不住笑出声来，感慨自己入戏太深。是的，我当释然，过去的就让它过去，别再疾首于犯下的错，别再苦恼无现金流难续命，我要在坦然接受现实的基础上往好的方面看，记下教训，反省成经验。在这夜深人静之时，我相信我的伙伴们会有人与我一样，曾经的一天的点点滴滴会变得格外清晰，我很想告诉他们，我们不是孤独的。第二天，我和伙伴们说：立足当下做到才是我们应该做的。

结束语：

如果有人问我想不想再做一次沙盘，时至今日，我的感受与此前已不可同日而语，我会说：欲求成功之幸福，必经挫折之痛苦，所幸我已经历过，所以我不想。如果必须有所期望，我也确实有此期望，我希望能与我的伙伴们在现实的企业经营中再次聚首，继续我们的团结一致，继续我们的困难面前不言放弃，我坚信我们能做的更好。

最后，我要感谢为此次沙盘模拟默默付出的几位老师，感谢各位的专业、耐心和坚持原则，更感谢各位的指导;同时，我要感谢公司的关爱，为我们提供此次培训机会，沙盘模拟让我们受益良多，毫无疑问，我们都成长了。

模拟导游实训报告心得篇三

转眼间，在毕业之前的属于自己学生时代唯一最后的暑假又过了，我们即将面对的是迎来了充满挑战新的学期。每个大学生毕业之前都会去派的实习岗位中，自己在家人的安排下进了一个建材厂的会计部进行了社会实践学习，其实这次的实习给我改变的是经验和对这个社会的接触。在实习的岗位

最初的接触是这个器材厂会计部并没有自己想象中的那么多人，而是很简单的一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而第一次教导我的是老会计_姐。刚到会计部的时候，_姐就叫我先看她们以往所制的会计凭证。但是就是因为以前的暑假有过兼职类似的社会实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为自己可以凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来_姐让我尝试制单的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

每个步骤都是自己制好了凭证方面的工作，其实制作凭证是可以以后方便有些部门的检查方便，也可以使得我们自己人方便查看的用处。那就可以开始进入记帐程序了。自己虽然都说记帐看上去有点象小学生都会做的事，但那都是重复量在重复的大工作，如果我们没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。当自己可以把所有的帐记好了，接下来的工作就是要结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，我们说所谓的月清月结基本上的就是这个意思，

结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在_姐教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

从自己来到了这个岗位实习的工作中，自己已经可以把制单到记帐的整个程序基本都了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。_姐很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。其实自己平常除了要做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

在校园的生活中还是学习里都是学的最基础的知识，但是不管现实情况怎样变化，不管你在校园对这个社会怎么样的看法。始终是计划赶不上变化的。实习的岗位上我学的的是怎么在这个社会处人处事。还是要很感谢_姐对我刚刚工作上的帮助和指导。我以为抓住了最基本的就可以以不变应万变。但是如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，

出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实习最有收获的感触了。

模拟导游实训报告心得篇四

模拟销售实训是大学商学院培养学生实践能力和应用知识的重要环节之一。在这次模拟销售实训中，我通过与团队成员的密切合作和与客户的沟通交流，深刻体会到了销售工作的挑战与乐趣。在未来的职业生涯中，我相信这次实训对于我的职业发展将起到积极的促进作用。

【第一段：挑战与压力】

模拟销售实训的第一次任务是参与一场大规模的产品展销会。在展会现场，客户络绎不绝，千奇百怪的销售方式、卖点和优惠策略宛如一场视觉盛宴。面对激烈的市场竞争，我深感自己的不足和压力。同时，销售员需要具备良好的沟通能力和扎实的产品知识，而这也是我需要不断努力和学习的方向。然而，正是这种挑战和压力，让我更加珍惜每一个机会去提升自己，在实践中不断成长。

【第二段：合作与团队】

优秀的销售成绩无法只靠个人的努力，良好的团队合作是实现销售目标的关键。在实训中，我和团队成员通力合作，相互支持，在困难面前共同努力。我们共同研究市场数据，分析客户需求，制定销售策略。团队的力量让我明白了一个人的力量是有限的，只有通过团队的协作，才能发挥出最大的潜力。这使我懂得在以后的工作中，团队合作的重要性，学会互相信任和倾听，共同成就更大的事业。

【第三段：沟通与交流】

销售工作离不开与客户的沟通交流。通过这次实训，我切身体会到了沟通的重要性。当面对不同的客户时，我学会了灵活应变，根据客户的需求，用简洁明了的语言向客户介绍产品特点和优势。通过和客户进行互动和交流，我不仅提升了自己的表达能力，也更好地了解了客户对产品的需求。这让我认识到，在销售过程中，倾听和理解客户的需求远比推销产品更加重要。

【第四段：适应与创新】

在实训过程中，销售环境不时发生变化，客户需求也在不断地演变。面对这些突发情况，我们需要快速适应和创新。有一次，在一场展销会上，某产品销售情况不佳，面对这样的困境，我们紧急调整了销售策略，制定了新的促销方案。这次调整取得了不错的效果，让我看到了主动创新的重要性。同时，适应和创新能力也是提高销售业绩的关键。在未来的职业生涯中，我会不断学习新的销售技巧和知识，保持创新思维。

【总结】

通过这次模拟销售实训，我收获了很多。挑战与压力让我认识到了自己的不足并时刻保持进取的心态；团队合作让我明白了一个人的力量是有限的，只有与团队合作才能取得更好

的成绩；沟通与交流让我懂得了倾听和理解的重要性；适应与创新能力让我认识到了不断学习和更新的重要性。这些经验将伴随我走向职业生涯的每一步，帮助我在销售工作中取得更好的业绩。我相信，通过不断积累和提升，我一定能成为一名优秀的销售人员。

模拟导游实训报告心得篇五

近期，我参加了一次关于模拟销售实训的培训活动，这是一次非常有意义和难忘的经历。通过这次实训，我深刻体会到了销售工作的本质和重要性，也收获了一些宝贵的经验和心得。下面，我将就我的实训体会，从实训目标、实训内容、实训收获以及实训反思四个方面进行总结。

首先，这次实训的目标明确，就是通过模拟销售的形式，让我们学员能够亲自体验到真实销售工作的流程和技巧，并通过实践来提高自己的销售能力。实训的目标具体、清晰，并且与我们的需求密切相关，使得我们能够更好地投入到实践之中。

其次，实训内容丰富多样，贴近实际销售工作。在实训中，我们学员分为几个销售小组，每个小组都有自己的销售产品和销售目标。在为期三天的实训中，我们学习了销售技巧、市场调研、客户开发、客户维护等方面的知识，并通过模拟销售过程来实践运用这些知识。这种实训方式非常逼真，让我们更加真实地感受到了销售的挑战和乐趣。

再次，实训收获颇丰。我在实训中学到了很多实用的销售技巧，比如如何与客户建立有效的沟通，如何发现并满足客户的需求，以及如何处理客户的异议等。通过实践，我意识到销售工作并不是简单地向客户推销产品，而是要真正了解客户、与客户建立信任关系，并帮助他们解决问题。这样才能真正达成销售目标。

最后，我在实训反思中发现了自己的不足之处，并思考了如何改进。在实训过程中，我发现自己在与客户沟通时有时会表达不清、逻辑不严谨，还有时会过于焦虑和紧张。这些问题影响了我的销售效果，也让我意识到了自己在这方面还有待提高的地方。通过实训，我意识到了自己的不足之处，并且制定了一些具体的改进计划，比如加强自身的表达能力训练，增加销售知识和经验的积累等。

总而言之，这次模拟销售实训给我留下了深刻的印象，也为我的个人和职业发展带来了很大的帮助。通过实训，我不仅学到了实用的销售技巧和知识，而且也意识到了自己的不足之处，并制定了改进计划。我相信，这次实训的经历将使我在今后的销售工作中更加从容、自信，并能够更好地实现销售目标。