

# 模拟矿井实训报告心得体会总结 沙盘模拟实训报告心得体会(优质5篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。那么心得体会怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

## 模拟矿井实训报告心得体会总结篇一

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。

□

## 模拟矿井实训报告心得体会总结篇二

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，实训内容丰富多彩，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。

## 模拟矿井实训报告心得体会总结篇三

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。

首先，使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。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求公司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，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。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社

会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：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；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。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营，我真的明白了许许多多。不夸张地说，这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课，我深深的体会到一个企业团结合作，冷静沉着是多么的重要了。试想，如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话，最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说，单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍，我清楚的了解到，其他公司相对于我们公司差的真的好多，截止到第四年年底，其他五家公司没有一家研发出p4产品的，亚洲市场开发出来的也只有两家，国际市场仍是仅有我们一家iso14000资格在第四年也只有我们公司有，其他公司快一点的，在第五年里也打不开国际市场，因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说，如果我们公司有足够的资金的话，我们的战绩一定会改写。不过，可惜的是啊，到第四年我们公司就举步维艰了，借了40000000万高利贷不说，抢来的订单数量也是少之又少。当然，这跟我们没钱打广告有直接关系，如此恶性循环，使我们公司每走一步都难上加难。说真的，我们真的很后悔没有听老师的建议，我们当时只看到了眼前的利益，没有高价买其他公司卖给我们的产品，也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下落的那么快。现在说什么都晚了，到第六年，我们公司连剩的订单都没捡到，天不助我们啊，我们只能无奈的宣告破产了。

说真的，在宣告破产的时候，我们都很不甘心，多希望再重来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再重来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算；平时很有领导范很爱笑的ceo在那一晚上也非常严肃；那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，

心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是我们太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在ceo和财务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个a组的，环宇集团的商业间谍——鞠静同学。

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴！

一个成功的企业需要什么？目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自己“创建”的企业，小组成员协同工作，为我们的



企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

在这场游戏中，我担任的角色是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们现在所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢?很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的情况下，又要考虑账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此cfo不仅仅需要了解并掌握企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个角色时的心得：

1、作为一个集体，团队一定要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一直都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一起为我们的企业设谋划策，积极应战。

2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的情况下，大多数企业都投入了大量的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到一定程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配

合ceo□生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的情况下，投资新生产线，研发产品等，由于不同设备、产品的投资期限不同，因而需要准确安排各项目的投资时间和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的情况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2□p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选择订单生产。生产需要加工费，企业必须准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选择订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不同材料的订购提前期不同，因此需要合理安排材料的订购时间，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了材料订购的时间安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共提供了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需考虑开发后四个市场；另外，实验中还需我们选择投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3□p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的考虑是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项

目开发时间的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时间分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一直专供本地市场，其后在第三年开始，我们就可以根据市场需求，在开发的市场上进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是考虑到两项资格认证所需投资时间分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就可以顺应市场的需求下选择订单生产了。

综上所述，财务工作是不容易的，cfo需要从整个企业的角度考虑问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要考虑申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

通过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营情况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

共2页，当前第2页12

## 模拟矿井实训报告心得体会总结篇四

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，我亲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 and 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；适应与创新的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。

## 模拟矿井实训报告心得体会总结篇五

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年亦或是每个季度，我们6个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有一周的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于我们来说却是收获颇多。我们学会了怎么样用科学的角度去分析市场、开拓市场、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短一周中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。沙盘模拟实训使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。从这次的沙盘模拟实训中我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，

从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这次的的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。