

最新沙盘模拟实训总结及体会(优秀5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

沙盘模拟实训总结及体会篇一

09-10学年第2学期专业年级实训目的□erp实习是在模拟企业经营运作对抗课程是一种全新的体验式学习，课程将复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式让学生体验、学习，在此课程中教师的角色更倾向于顾问讲解和引导，帮助学生系统整理已掌握的知识，切身体会企业经营管理的本质，使学生们对所学的管理课程理解更透，记忆更深。目的旨在通过此次实习，帮助学生剥开经营理念的复杂外衣，直探经营本质；把复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式呈现；以切实的方式帮助广大同学体会深奥的商业思想，看到并触摸到企业运作的方式。

实训基本内容（或环节）：将全班分成由7~8人组成的6家模拟企业，队员分别扮演总经理、生产、营销、财务、采购等部门经理。队员在1周内通过沙盘推演，要经营运作6年，需要队员根据现代企业管理知识对该企业每季度的经营和未来市场环境的变化，成员们必须做出众多的决策，例如新产品的开发、生产设施的改造、新市场中销售潜能的开发等等将企业向前推进、发展。并与同一市场的其他5家企业竞争。实习内容涉及企业的发展战略、生产、研发、营销、投资及财务等方方面面，同时还穿插着金融、贸易、会计、投资、谈判、公共关系等许多重要的实物性学科，最大限度地模拟一个公司在市场经济条件下真实运作状况。实训成果：按时完成规定实训内容。

实训的收获和感受（至少500字）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，还是其他各种相关的计算以及团队合作等方面都有了更具体更深刻的了解。实训虽然只进行了四天，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础。在这四天里，我着实受益匪浅。

首先我对自己及小组提出一些建议，作决策之前要考虑充分，不要盲目的自以为怎么怎么样，就像是第一年，我们组没有作充分的讨论在广告上投入太大，栽了跟头。还有要做好资金的预算工作，这一点上我作为一个财务助理在开始两年没能作好，导致资金运行出现短缺。以上建议是站在我以及我们小组的角度上提出来的。接下来，我觉得有的地方老师讲解的不太清楚，就像我们组第二年底，个人权益值计算来是负的，已经破产，老师看过后说第一年生产不用折旧的，减去折旧后我们权益值为零还没破产[]20xx年4月13日备注：

2、“实训目的”即填写本次实训所应达到的目的或目标；

3、“实训基本内容（或环节）”即填写本次实训中同学们完成的主要内容，如果能够分清实训基本步骤或环节，应按照实训的基本步骤或环节填写。

4、“实训成果”即本次实训完成后，每个人或每个实训小组在实训过程中、实训结束后，制作或完成的各种实训资料，包括书面资料、电子文件，应列明资料的名称。

5、“实训的收获或感受”是由同学们就本次实训结合所学专业知知识谈谈自身收获或感受。

6、“需要改进地方和建议”即同学们就本次实训的内容、实训时间安排、实训的组织工作等方面，指出存在的问题、需要改进的地方，提出合理化建议。

文档为doc格式

沙盘模拟实训总结及体会篇二

20xx年元月8号，9号我们做了erp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。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，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实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！

沙盘模拟实训总结及体会篇三

20xx年元月8号，9号我们做了erp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。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，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实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！

erp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年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

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。

沙盘模拟实训总结及体会篇四

之前其实我们早就有沙盘模拟的书了，只是那么厚厚的一叠貌似看不很懂，索性也就没怎么理它，直到星期一上午听老师一讲才迷迷糊糊的入了门，一开始挺害怕接受营销总结这一位置的，但是一想到自己还算灵泛也就欣然接受了。

上午照着ppt摆盘都成问题，刚开始接触确实也搞不清楚，下午模拟运行的那一年，由于心思没有真正静下来，大家也就都稀里糊涂的。不过我们都事先说好，无论在沙盘当中出现什么争执，都要静下心来，心平气和的一起来完成沙盘的几年运营时间。

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我

们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现“零库存”，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行当中还存在着一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

当然在ceo的总带领下，我们大家都各归其位，有条不紊的运行着，在营销这一块，在选择订单的时候，也有讲究，要分析该产品价格化不划算，还要考虑资金回笼等各方面问题。总体下来，除了第三年iso9000忘了投广告费用之外，其他的广告投放都做得比较到位，不盲目的去追随人家认定的市场，我们没有去争市场老大，但是我们做得很稳，我们首先考虑我们不能留有库存商品，在保证价格划算的情况下，尽量不出现库存。在第一年和第二年运行时，如果能把手工生产线及时变卖或处理掉，我们的生产能力将更强大，当然利润与收益也是成正比的。

在短短的三天沙盘模拟实训里，确实挺辛苦也挺累，但是让我们学到了好多好多，包括个人各方面思维的考验，一个团队的协作能力，包括分析企业内外形势等各方面。

首先ceo周玉龙同志确实做到了全揽大局的作用，在运营出现故障的时候，他总会不骄不躁的让我们重新开始，或者重新规划我们的运营方向，他除了和财务总监邓金兰核对账目之外，还负责了其他各部门的一些安排事项，真正起到了引领f组前进的作用。

作为营销总监的我，在广告投放以及市场开发，资格认证这一块做到了有的放矢，但是其中由于本人的疏忽，没有在第三年的时候给iso9000投放广告费用，在这一点上面很是抱歉，从这一个小事中，让我懂得千万不要忽视小细节。在财务预算不出现差错的情况下，每年的广告投放还是挺顺利的。在选择市场上面，由间谍收集的其他各组广告投放市场情况，再来分析我组的市场选择情况，最后第六年的广告投放更是以100万的资金，拿回了不错的订单，保证了20几个p3产品以及十几个p2产品都能够顺利售出，这在一定程度上反映了我们组规划的完善性，其中多少不足的地方，相信如果还有下一次，一定能够做的更好。最后就我们组取得的成绩，我并不是感到很意外，相反我觉得我们这个临时组合极富战斗力。

财务总监凭借她的耐心与细心以及不骄不躁的性格，把我们组的报表顺利完成，很值得敬佩。生产总监和供应总监都能回归自己的本职工作当中，真正起到了企业运营所需要的人员。我们组的间谍确实也起到了偷窥他组情报的作用，包括他组的生产能力，市场开发，以及广告投放等各方面的消息，也是我们组不错的一员。

最后总的感受就是，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。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。

erp沙盘模拟实训总结企业沙盘模拟实训总结

沙盘模拟实训总结及体会篇五

模拟经营充满了挑战，各公司管理层将依据市场信息决定公司的市场定位和竞争策略，由于各家公司选择的竞争策略和运作能力各不相同，竞争态势此消彼长，最终尘埃落定，盈亏分明。

培训班中每6名学员成立一个公司，分任总经理、财务经理、销售经理、人力资源经理，生产部经理、研发部经理(课程不同，角色设置相应变化)。共形成4-6个相互竞争的模拟公司，连续从事三至四期的经营活动。学员在两天的模拟训练中，将切身体验企业经营中经常出现的各种典型问题，他们必须和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策并组织实施。沙盘实战模拟，课程训练的九个步骤：

一、组建模拟公司

首先，学员将以小组为单位建立模拟公司，注册公司名称，组建管理团队，参与模拟竞争。小组要根据每个成员的不同特点进行职能的分工，选举产生模拟企业的第一届总经理，确立组织愿景和使命目标。

二、召开经营会议

当学员对模拟企业所处的宏观经济环境和所在行业特性基本了解之后，各公司总经理组织召开经营会议，依据公司战略安排，作出本期经营决策，制定各项经营计划，其中包括：融资计划、生产计划、固定资产投资计划、采购计划、市场开发计划、市场营销方案。

三、经营环境分析

任何企业的战略，都是针对一定的环境条件制定的。沙盘训练课程为模拟企业设置了全维的外部经营环境、内部运营参数和市场竞争规则。

进行环境分析的目地就是要努力从近期在环境因素中所发生的重大事件里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预测其发展趋势，发现环境中蕴藏着的有利机会和主要威胁。

四、制定竞争战略

各“公司”根据自己对未来市场预测和市场调研，本着长期利润最大化的原则，制定、调整企业战略，战略内容包括：公司战略(大战略框架)，新产品开发战略，投资战略，新市场进入战略，竞争战略。

五、职能经理发言

各职能部门经理通过对经营的实质性参与，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为未来负责的发展观，从思想深处构建起战略管理意识，管理的有效性得到显著提高。

六、部门沟通交流

通过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

七、年度财务结算

一期经营结束之后，学员自己动手填报财务报表，盘点经营业绩，进行财务分析，通过数字化管理，提高经营管理的科学性和准确性，理解经营结果和经营行为的逻辑关系。

八、经营业绩汇报

各公司在盘点经营业绩之后，围绕经营结果召开期末总结会议，由总经理进行工作述职，认真反思本期各个经营环节的管理工作和策略安排，以及团队协作和计划执行的情况。总结经验，吸取教训，改进管理，提高学员对市场竞争的把握和对企业系统运营的认识。

九、讲师分析点评

根据各公司期末经营状况，讲师对各公司经营中的成败因素深入剖析，提出指导性的改进意见，并针对本期存在的共性问题，进行高屋建瓴的案例分析与讲解。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，使以往存在的管理误区得以暴露，管理理念得到梳理与更新，提高了洞察市场、理性决策的能力。

沙盘模拟训练的最大特点就是“在参与中学习”，强调“先行后知”，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。