

财务共享沙盘模拟实训总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

财务共享沙盘模拟实训总结篇一

回顾此次沙盘模拟，我们第八组开始表现良好，但是越到后面出现的问题越难挽回，直接导致最后位下游，但是，过程中大家团结协作，我们也体会到团队的精神与力量。不过我们团队有一个弊端就是做事情时有些混乱，并没有按照一开始的分工做事，对生产计划和企业市场扩张分析不到位。一开始我们的计划定的不错，不过我们并没有考虑到多种情况，导致第二季度生产的产品没有受到市场的青睐而积压在仓库，使得资金全部没有回笼，影响下个季度的生产，暴露的问题是：没有考虑好经营对策，以至于以后的经营都处于被动状态。在第三季度时，由于还款导致资金不足，只能维持三台机器的生产。这主要原因是我们之前贷款时过于轻率、并未考虑怎样贷款更合适公司。

通过这次电子沙盘实训，我们发现做企业的经营真的很不易，需要考虑的事情很多，身上的责任、压力也非常大。并且，我们发现财务总监在一个企业的地位举足轻重。如果预算和开支做的不到位，企业将很难经营，没有准确的数据分析，我们无法确定市场对产品的选择、无法正常生产产品、无法还贷……另外，团队合作真的非常重要，大家的想法碰撞到一起才能产生火花，每个人负责的项目在团队做决定时影响都很大。

由于没有经验，我们了解、记录的产品信息都对我们投生产、抢订单没有太多直接作用。在第三、四季度，我们团队才渐渐改变自己的做法，将工作重点转移到统计产品投入量和投入方向以及各个不同市场销售不同产品的数量，并且以此推断其他公司的主要产品及产能，最终估计下一季度各公司在不同市场投入产品的总数量。我们团队开始之初就未进行企业的长远的规划，在市场开拓中失掉先机，导致市场份额占有量减少，高成本的产品获得的低利润也让财务更加紧张，机器投入数量少，使得产品产能不足，当我们团队意识到问题之后，在第五之后的季度，我们就做出生产调整，扩大机器生产，满足市场对不同种类产品的需求，对加大对产品市场开拓和广告投入，对产品市场价格降低以获取大量订单，通过一系列的措施，公司逐渐摆脱困境，开始良性发展。自此我们总结出，每个人做好分内之事，团队成员相互配合，是一个企业成功的必要条件。

这次电子沙盘模拟，与其说是学到的经验、懂得的道理，不如说是一次团队合作的体验。我们虽然公司的最出色，但是我们学习到团队协作和合作精神最重要，我们在沙盘模拟中充分体会到财务和各部门的紧密联系，广告的联系和现有资金的联系，原材料的采购和现有资金的联系，如果财务部门没有向提供及获取有效的信息就有可能造成企业资金出现短缺的问题，从而影响到企业的资金出现短缺的问题，从而影响到企业整个的经营，所以信息的有效沟通是多么的重要，希望通过这段模拟学习，我们能够习得企业经营实践经验为以后工作中积累经验，更多的是让我们懂得团队的力量！

财务共享沙盘模拟实训总结篇二

- 1、打印，格式要规范；
- 2、注意：对经营6年结果分析，可侧重自己所承担角色进行分析；

3、撰写报告字数：2000~2500字左右。

评分标准：100分（占期末总成绩的50%）

1、实训过程记录10分

2、经营中发现问题40分

3、对经营结果分析的客观性及合理性20分

4、实训收获或感受20分

5、职业定位10分

从这学期开始，我们进行了为期8周的企业沙盘模拟。此次沙盘模拟经营跨度为6年，一共分为7组，每组5人，每组组员根据自身能力及兴趣爱好分别担任首席执行官ceo、财务总监cfo、生产总监coo、采购总监cpo、市场营销总监cmo。我担任d组的采购总监。采购总监的主要职责有负责原材料的购买；根据生产总监提供的生产计划制定采购计划；控制库存，减少流动资金的占用；及时、准确采购原材料，确保生产的顺利进行；向财务总监提出采购需求，确保所需资金及时到位。

第一年，每组可获得100m的资金投入。我们花费40m用来购买大厂房。在生产方面，花费60m新建了一条半自动生产线生产p1、两条全自动生产线分别生产p1、p2、一条柔性生产线生产p1。在市场方面，我们拓宽了包括本地、区域、国内、亚洲和国际在内的所有市场，并投放了iso9000和iso140000认证。这一年的主要任务是新建生产线、开发新产品、开拓新市场。

第二年，由于公司刚起步，所有生产设备是新建的，因此我们在上一年中没有任何净利润，年度净利润-27，所有者权益为73。因此在第二年年伊始，我们申请了短期贷款总共120m。

生产线基本上开始生产产品了。根据市场预测及现实情况，我们组主攻p1的本地市场。在制品8个，产成品7个。抢到的订单2个均为p1的本地市场，价值总额，毛利，但总体处于亏损状态。

第三年，为了提高生产力，我们组新建了一条全自动生产线，用来生产p3。因为对沙盘模拟已经有了一定的了解，我们组做了一个长远的战略计划，在未来几年中，我们的最终目标是亚洲和国际市场。今年投放广告15m。争到3个大单，其中一个加急单并顺利完成了生产，解决了库存问题，使得我们组今年正式开始盈利，年度净利润4。因为扩大了生产规模，我们申请了短期贷款200m。但由于需要还款和一系列的财务费用导致我们面临巨大的还款压力。

第四年，我们组在多元化经营和集中化经营的问题上发生了争议。但经过讨论，由于p1产品竞争力较大且在今后的亚洲市场和国际市场利润较小，我们放弃大规模生产p1。将其中的一条全自动生产线转产生p4。一条柔性生产线转产生p2。去年新建的一条全自动生产线今年投入生产。在采购方面，身为采购总监的我没有和生产总监进行良好的沟通加之计算失误，造成原材料供应不足，紧急采购了3r3。为原本资金不足的我们雪上加霜。因为无法还清贷款，公司面临破产危机。但在危机关头，我们将应收账款贴现，度过了破产危机。就市场方面而言，随着市场的成熟，亚洲市场的开拓成功，今年抢到6个订单，其中有2个亚洲市场。年度净利润13。

第五年，我们将一条柔性生产线转产生p3。又新建了一条全自动生产线生产p3。到目前为止，我们拥有1条半自动，1条柔性，4条全自动，其中3条全自动同时生产p3。大大提高了生产效率和竞争力。在采购方面，我作为采购总监，再次发生失误，原材料供应远远不足，整整花了14m紧急采购了3r3。4r4。这一举措造成了企业所有者权益明显下降。企业今年继续贴现。在市场方面，因为之前所指定的差异化和集

中化战略，只有我们组在第一年就开拓了亚洲市场，亚洲市场竞争力较小，使得我们组是今年的亚洲市场老大。因此在亚洲市场的广告投放节省了一笔费用，将省下的资金投放在了国际市场和p3p4的本地市场。今年共争到订单7个。值得一提的是，在争订单是发生了一个小插曲。由于不知道需要在已经开发的iso9000上还得再投放一个币，使得我们企业无法拿下有iso9000认证的订单。车道山前必有路，在与别的组的商榷下，其他小组同意了我们追加一个币，我们企业才有幸获得订单。今年年度净利润14，所有者权益86，小组排名暂排第三。

最后一年，也是最关键的一年。我们企业厚积而薄发。所有生产线开足马力，产成品加上在制品达到了27个。采购方面，到年末刚好原材料全部使用完，零库存。国际市场也已经开发成熟，可以投放产品。因为在市场营销总监的成功精确预测下p3p4在亚洲和国际市场上需求巨大，价格走高，且没有其他企业与之竞争。企业争到了总共10个订单，单个产品的价格也都在10m左右并且全部完成生产。销售收入达到215m，年度净利润51m，所有者权益137，再创历史新高。

附上我们企业6年的净利润和所有者权益一览表。由表可看出，企业第六年发展神速，创造了优秀成绩。

小组排名一览表

第一年

第二年

第三年

第四年

第五年

第六年

小组排名

- 1、团队合作。这不是一个人的游戏，而是己个团队的合作，不论你担任什么角色，都需要合作才能完成。企业是有内部交流的，而且非常重要。在经营中，由于没有和生产总监做及时的沟通，造成原材料供应不足，因此，我深谙团队合作的重要性。
- 2、知识是死的，运用才会使它们有创造力。在企业经营中，知识可以创造利润。模拟中，我们真正的把自己所学的各方面知识运用其中，计算库存，计算生产周期，会计记录，营销策略，管理协调等等。在操作中，我们调用各种能力，在市场的风浪中扬帆起航。
- 3、作为一名采购总监，我一直在思考的一个问题是一个企业的实际经验中到底是销售决定了采购还是采购决定了销售，或者说这两者要如何的结合才能使企业利润最大化。因为在实际经验中，总能碰到这样的问题：原材料采购多了，但是销售方面没有抢到订单卖不掉，反过来，订单争多了，原材料又不够。
- 4、6年的经营让我了解了一个企业各个部门之间的合作协调关系，采购与市场营销部门的关系是评价市场条件和趋势，采购与财务部门的关系是筹备预算。还需与生产总监密切配合，调整生产计划，迅速修改采购计划，保证生产供应。
- 5、年度规划的重要性。年度规划的地位真的举足轻重。资金是有限的，如何把有限的资金充分利用好是决定胜负的关键。
- 6、比赛规则应详细了解。由于我们没有详细的咨询清楚比赛规则，以至于在第五年的时候差点犯了致命的错误。在其他决策时，由于对规则的理解错误，也给公司造成了一定的损

失。所以提醒后来人在进行沙盘模拟时一定要重视规则，能合理利用规则的管理者才是真正聪明的管理者。俗话说“智者当借力而行”！

六年的经营说长不长，说短不短。我们企业经过六年的经营，以年度净利润51，所有者权益137获得第二名，并且在最后一年，获得亚洲和国际市场的双料市场老大。若继续经营下去，必能获得更大的超越。

作为采购总监，我就这6年的经营结果，着重于采购方面做一下分析。

第一年企业刚开始运营，生产线在新建中，产品也都在研发阶段。采购这一块暂时任务不重。在这一年中，我主要是熟悉各个产品的原材料组成和提前期

p_1 产品需原材料1个
 p_2 需 r_2+r_3 ; p_3 需 $r_1+r_3+r_4$; p_4 需 $r_2+r_3+2r_4$

由于 r_1 、 r_2 采购需要一个提前期， r_3 、 r_4 需要两个提前期，为保证生产的正常进行，应正确的制定采购计划。各季所需采购的原材料需汇总至采购登记表，并将预计到货入库的产品数量填入“采购入库”栏相应位置。

进入到第二年， r_1 一共下了10个订单，到本年度季末有8个入库， r_3 、 r_4 分别下了3个和2个。季末有3个 r_3 库存，能够应对生产。

第三年， r_1 、 r_2 、 r_3 、 r_4 的订单数量分别是7个，6个，5个，4个。采购入库的分别是10个，9个，5个和2个。这一年主要生产的是 p_1 和 p_2 产品，因此 r_1 、 r_2 采购数量居多。

第四年，由于没有考虑到一条原来生产 p_1 的全自动生产线转成生产 p_4 和去年新建的全自动生产线今年投入生产 p_3 ，再加上 p_3 、 p_4 需要2个提前期，造成了原材料供应不足。为了保证原计划完成生产任务，我紧急采购了3 r_3 ，紧急采购付款即到

货，但原材料价格为直接成本的2倍。多损失了3个币。这一年r1□r2□r3□r4的订单数量分别是7个，11个，11个和10个，采购入库的分别是5个，8个，17个和10个。因为有2条全自动生产p3□所以r3的采购数量有所加大。而只有一条半自动生产p1□因此r1的数量下降。在第四年初，生产总监新建了一条全自动生产线，因为资金周转不足，所以停建了3个季度，直到第五年的第三季度才开始生产。这条全自动生产线生产何种产品还未确定加上没有和生产总监及时沟通，为下一年的原材料不足，需大量紧急采购埋下了伏笔。

第五年是我的失败之年，因为自身的疏忽大意和采购计划制定不完善，导致这一年的大量紧急采购原材料3个r3和4个r4□损失达到了7。年度综合报表中显示，除去广告费用，因紧急采购造成的损失占了大部分。这为原本资金周转不足的我们更是雪上加霜。该年度r1□r2□r3□r4的订单数量分别是12个，10个，21个和20个，采购入库的分别是12个，12个，19个和18个。在接下来的一年里r3□r4会继续增加。

第六年吸取了前一年的经验教训，在上一年第三季度的时候就将r3□r4提前下了订单，确保了这一年的原材料供应充分。这一年也是收尾的一年，因此，还得计划好原材料刚好到年末全部使用完且不剩余。有了之前的经验，到了年末，原材料刚好使用完，是企业在原材料这块有了个完美的句号。

通过扮演采购总监这个角色，使我对采购总监这个职位有了一定的了解。采购部门虽然是花钱部门，却是为其他部门供应物资、为企业节省成本的重要部门。主持着全面的采购工作，统筹策划和确定采购内容，减少不必要的开支，以有效的资金，保证最大的供应，确保各项采购任务完成。调查研究公司各部门商品需求及销售情况，熟悉各种商品的供应渠道和市场变化情况，确保供需心中有数；指导并监督下属开展业务。同时。采购总监还要进行供应商的评价和管理，建立合理的采购流程。工作细致、严谨，并且有战略前瞻性思

维是采购总监需具备的基本素质。工作要求这个职位具有较强的管理能力、判断和决策能力、人际沟通协调能力、计划与执行能力。采购总监需要有很强的分析能力，具有优秀的谈判技巧和供应商管理能力。联系自身情况，我发现自己的分析能力不够强，在企业经营的前几年，没有能很好的作出采购计划，总是漏采、忘采、错采。对于数字的处理敏感度不高，总是出错。因此，我认为在未来的职业发展道路上，不适合做采购这一行。

将沙盘模拟练习到自己的人力资源专业，发现这门课程对企业的整个运营过程和各部门的职责的了解有很大帮助，从而为以后从事人力资源管理有所借鉴。作为人力资源管理者，需要对企业的每个员工进行绩效考核、招聘培训等。这些工作都离不开对企业每个岗位的认识，沙盘模拟使我清楚认识到了至少是采购总监、生产总监、市场营销总监、财务总监的工作职责。

erp沙盘模拟最为重视的就是经验中的战略规划。如何合理的针对局势作出适当的战略决策，是模拟经验成败的关键。我们知道在企业管理可分为四个部分：战略管理、营销管理、财务管理、人力资源管理。而在erp沙盘模拟当中，我们的决策也同样分为：营销决策、财务决策、生产决策。这些决策都是相对独立而又彼此联系，如何从整体出发，合理规划，使各个决策能够高效有效的结合在一起，使企业能够高效运转，正式模拟经营所要考察我们的，也是我们在整个模拟经营当中所慢慢领悟的。

财务共享沙盘模拟实训总结篇三

在过去的一周时间里，我们响应老师的组织，在沙盘实训室进行了一周的企业模拟经营。实训效果显著，同时，学生的热情也很高涨。顺利的完成了各项工作，虽然成绩不理想，但给我们的启发很多。下面我对我们小组的工作情况做一个总结。

第一年我们安装了两条全自动生产线，因节约开支没有购买原材料。在第二年第一个季度里，因我组成员对业务的不了解而使得第一年的经营状况不好。比如说投广告，在我们花巨资投广告所竞来的采购单中，我们没有注意自己的生产能力，一味的签些不符合我组生产力的单子。结果，我们在一个年度里没有采购原材料，生产不出更多的产品。以至于在第二年力只能签数量少，价格低的单子。所以导致了我们的应收账款比较少，到期后我们的现金又不能维持我们的正常运转，只能向银行借款来维持运转。

第二季度，我们因受生产线问题的困扰，我们没有完全考虑到生产线的安装问题和产品的研发速度，使得生产线安装速度不能与产品研发速度相匹配，导致我们接收的货单不能签收。产品无法产出，所有只有转换生产产品。生产线的转产，需要投入现金。所有第二季度我们的现金总是慢慢减少，在加上我们采购原材料的钱，我们有得向银行贷款，所有，第二季度我们不仅应收账款少，而且我们还背负着沉重的债务压力。

到了第三季度，我们不仅要适当的采购原材料，而且还要精确的计量每一个环节所需要用的钱。最后，还要留出应还的到期贷款和利息。所有，第三季度，我们的情况变得更糟。同时为了有足够的现金支付贷款，我们又向银行短贷了2000万。

第四季度，我们还了第一季度的4000万，但是现金还是不足，于是只有长贷。所有在第二年整个年度里，我们企业都受到贷款压力的影响，不敢扩大我们的生产规模。主要的问题在于我们的决策没有长远的考虑市场的需求和竞争，忽略了一些问题才会导致这么多的债务危机。

第三年，我们吸取了上年的经验教训，利用有效的工具和资源，分析了市场的需求量和我们的供给能力。同时，我们做好分析工作，比较合理的在市场上投入广告，使得我们拿到

了合理的订单，并使得产品完全销售出去，应收账款也在慢慢增加。但是，以为我们在日常的工作处理中需要用到很多的现金，而应收账款是有期限的。所有，我们在第三年中贷不了长期贷款。而短期贷款又不能完全地解决这些问题。于是，我们决定贴现，贴现时又有费用产生的，故我们又得有一些原本不需要支付的额外支出，我们在慢慢地向破产的边缘靠近。

第四年，我们收到了一些没有贴现的应收款，所有，我们决定研发新产品。但是，研发新产品需要耗费大量的研究费用，我们只能是在绝境中求生存，好在第四季度我们拥有的产品还有很多。因此，我们决定把全部的库存产品清仓来弥补我们现金不足的问题。同时，新产品的研发也在慢慢进行。

第五年，我们在细密大胆的研究后，决定用300万的广告投放市场，最后，我们成功了，不仅把库存产品全部售出，而且还用300万换回了7千多万的产品订单。可谓是用最少的钱，换取最大的收益。但是，人算不如天算，就在我们万分欣喜的时候，意外出现了，所接收的订单多了一个产品。我们在采购原材料时没有采足够，所以，我们只有紧急采购。

第六年，紧急采购的原料到了。但是，货物无法向外发送。所以，被罚款，就因为我们不能按时按量发货。所以，我们无法用贴现的方法获取现金。贴现的金额无法偿还贷款。因此，我们宣告破产。

虽然我们破产了。但是，在现实生活中，我觉得我们应该可以做得更好。一个企业，在刚开始经营的时候，没有哪一个企业可以刚进入市场的时候就百分百盈利。企业就是要在社会这个大舞台上不断地磨练，不断地进步，才可能发展。发展是一个企业的根本核心，而要发展就少不了好的领导和决策。好的决策是使一个企业走上正轨的基石。

可以帮助企业很好的进行财务收入预算。提供给企业领导的

财务使用情况，分配资金进行有关的生产活动。生产部门主要的工作也是必须很好的把生产所需的原材料进行有机的利用，避免不必要的浪费，为企业的利益多做有必要的事。

企业有不同的经营范围，同时也有全方面发展的企业。但是，所有的企业都有同一个目标，那就是利用有限的资源创造无限的价值。利益对于一个企业来说是最根本的追求。但是，要想一个企业完全地创造价值，那么企业的领导人必须要把企业各个部门完全地统筹起了，边要进行很严密的市场调查，充分了解市场的需求，适应市场的不同需求。

企业的领导者是掌握企业生死存亡的主要组织，而领导的管理和决策手段又是完成控制企业的主要核心。经营一个企业，必须统筹兼顾，全方面考虑，为长远，大局考虑。

公司名称：谐励股份

组长：周正良

组员：周正良、林敏敏、王菁、杨佳、马香美、普布

财务共享沙盘模拟实训总结篇四

申玉山101323041

八周的企业管理沙盘实训结束了，在这八周里我们都是受益匪浅。

这次实训中我担任小组的ceo，我拥有最高的决策权。因为是第一次接触企业管理的沙盘实训软件，所以我们前一周主要是对沙盘规则的学习和一些随意性的操作。在这之前老师帮我们分好了8个组，每个组代表一个企业。然后各组分配职务，我们是b组。

在这以后我们就进行了几次的模拟的经营，我们小组自我感觉还是可以的，在8个小组中算是比较优秀的。当然我们也有破产的时候。导致破产的主要是因为大家对沙盘的规则还不完全了解，致使我的组破产。所以应该提前了解市场规则，和市场趋势。

在接下来的几次模拟经营中，我们注意了这些，预算出企业每年的所有者权益，时时刻刻注意资金的使用。所以很好的经营到了最后。当然和我们小组大胆的想法有一定的关系。做出别的小组不敢做的经营方式。在第一次模拟经营中，我提倡拿大订单，会出最大的广告拿到最大的订单。结果经营的很好，一直处于前列。但是别的小组很快意识到只一点，我们第一年拿大订单就很困难。所以我们就决定放弃第一年拿大订单的想法，少投广告。继而在第一年省出的广告费去更新我们的生产线，我决定把3条手工的生产线全都更新成p2全自动的。去争取做p2的市场老大，结果我们实现了。我们在p2市场上站住脚以后，继而去做p3努力也占p3的市场份额。在这个经营理念领导，我们努力做好。结果在最后的比赛中，我们小组获得第一。

通过短短的八周沙盘实训，让我感受到了团队协作运营的重要性。好的企业必须有好的运营团队在操作，好团队也应该有一个好的操舵手。我在这次实训中总结出：

- 1、实训加深了我们对管理学理论知识的理解；
- 2、通过对虚拟公司进行经营管理，提高了我们的实际工作能力；
- 4、提高了我们对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不断提高自身分析问题和解决问题的能力。

财务共享沙盘模拟实训总结篇五

我们在我们b小组扮演的角色是财务总监，所以我的工作主要是：

- (1) 跟随企业经营的进行, 监督ceo的日常业务登记活动;
- (2) 支付企业的各项费用, 并及时地核对帐目;
- (3) 审核企业新项目投资的可能性;
- (4) 对企业将要进行的战略规划, 提出意见, 并给予财务预计支持;
- (5) 规划企业的贷款业务; 总体平衡企业的各项指标;
- (6) 年终做出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表;
- (7) 对下年度的总资金额、各项支出进行评估和预算。

作为财务总监融资渠道的选择应用是至关重要的, 要灵活运用银行提供的长短贷款。这就要求提前根据ceo的计划作出预算, 选择合适的时间来进行贷款。企业要充分利用短贷的灵活性, 根据企业资金的需要, 分期短贷, 这样可以减轻企业的还款压力。

由于缺乏经验和不够细心, 在当cfo的两年中出现了不少失误: 由于思想开放, 一直认为钱不是问题, 导致没有阻止营销总监投高额的广告费, 造成了损失。如果沙盘实验让我们重来一次的话, 我们应该用一种战略的眼光去看待业务的决策和运营, 我们要根据产品的需求预测做出正确而有效的企业运营决策。另外各个成员还要各尽其责, 熟悉规则, 把不必要的失误降到最低。

在沙盘模拟训练中, 不管你犯了多少低级可笑的错误, 暴露

了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，但是你得到的收获会比那些走得一帆风顺的企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。

通过这个实验我最深刻的感受就是：“凡事预则立，不预则废。”“知己知彼方能百战百胜”。企业与企业间应该持有双赢的态度来合作竞争，而不是恶性竞争。不能总是以“我”出发，而应该多站在对方的角度，分析对方的情况，以理服人，这样合作才会顺利。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们出现重大决策失误时，当我们企业与企业间竞争时，也让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，树立现代化企业经营管理的理念。

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，加强了同学之间的沟通与理解，体验到了团队协作精神。亲身体验了一个制造型企业管理的完整流程--包括：物流、资金流和信息流的协同，理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合。我们把平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力，发展了思维，得到了锻炼，为自己将来就业增加了一个法码。

沙盘实验中我不仅学到了一个企业的经营不但要考虑各方面的问题，例如：分析市场，营销策划，资金周转，生产组织等。而且必须做好正确的决策，注意新产品的研发等，才能使企业稳定长存！另外，我也学到了，无论做什么事，都要以认真的态度去对待，做事的时候要细腻！