

最新新道沙盘心得体会 are沙盘心得体会 (精选9篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

新道沙盘心得体会篇一

在本次心理学课程中，我们有幸进行了一次沙盘活动。这是我第一次接触到这种特殊的心理咨询工具，我深感这次沙盘活动给我带来了很多的启示与收获。在这篇文章中，我将分享我对沙盘活动的体会以及它对我的成长和发展所产生的影响。

首先，通过沙盘活动，我学会了倾听和观察。在活动过程中，我有机会观察到其他同学在沙盘上表达自己的内心感受和情绪。每个人都用自己喜欢的方式来构建沙盘世界，每一次构建都是一次心灵的展示。通过仔细聆听和观察，我能够更好地理解他人内心的需求和困惑。这种倾听和观察的能力在日常生活中也同样重要，它可以帮助我更加关心他人的世界，提高我的同理心。

其次，沙盘活动教会了我如何更好地表达自己。在沙盘上，我可以根据我内心的感受自由地选择和安放各种小道具。每一个小道具都是我内心世界的具象化表达，它们可以代表我的情绪、需求以及未来的期望。通过在沙盘上的创作，我可以更好地了解自己，并将内心的感受与他人进行分享。这种表达自我的方法可以帮助我更清晰地表达自己的需求，提高沟通的效果，同时也增加了自我认知的深度。

然后，沙盘活动帮助我认识到每个人的内心世界都是复杂而

独特的。在活动中，我注意到每个人构建的沙盘世界都有不同的主题和情节。有些同学展现出了积极向上的氛围，而有些同学则更加注重细节和安全感。这使我认识到，每个人的沙盘世界都是被个人经历和价值观塑造的，我们应该尊重每个人的选择与感受。这样的意识有助于我更加理解并与他人建立更好的关系，避免误解和冲突。

最后，沙盘活动启发了我面对问题时的解决思路。在活动过程中，我有意识地思考如何选取合适的小道具，如何合理地安排它们，以及如何和其他小道具建立联系。这个过程帮助我在解决问题时更加全面和理性地思考，找到解决问题的途径和方法。通过沙盘活动，我体会到了解决问题需要整合和协调各种不同的因素，而不仅仅是凭空产生的愿望。

总之，通过参与沙盘活动，我对心理学和自己的内心世界有了更深刻的认识。我学会了倾听和观察他人，学会了更好地表达自己，认识到每个人的内心世界都是复杂而独特的，同时也启发了我面对问题时的解决思路。这次沙盘活动不仅是一次课堂体验，更是一次对内心世界的探索和认知的旅程。我相信这些经验和体会将对我未来的发展和成长产生深远的影响。

新道沙盘心得体会篇二

儿童沙盘游戏作为心理辅导的重要工具，近年来越来越受到家长和教育者的重视。沙盘游戏以其独特的方式激发了孩子们的想象力和创造力，帮助他们更好地理解自己的内心世界。在参与沙盘游戏的过程中，我深刻体会到了它的重要性和价值。

在沙盘游戏中，我扮演了一个小镇的市长。我把自己心中的小镇想象了出来，并用一片小小的沙子搭建了一个属于自己的世界。在这个小镇中，我有权利做出决策，管理城市的事务。通过沙盘游戏，我体验到了管理一个城市的责任感和困

难，也意识到了自己的能力和潜力。虽然只是一个游戏，但它让我在沙盘的世界里学习了如何面对问题和做出决策。

在沙盘游戏中，我还发现自己的创造力得到了进一步的发展。我可以根据自己的喜好和创意设计属于我自己的城市。我用小石子建造了一座座房子，用绿色的塑料花代表城市的花坛。这些小小的创造让我感到无比的愉悦，也增强了我的自信心。沙盘游戏给予了我自由表达的机会，让我敢于展示自己的独特想法和方式。

随着沙盘游戏的展开，我渐渐发现它不仅可以帮助我培养我的想象力和创造力，还可以帮助我更好地认识自己。当我在沙盘中布置城市的时候，我会选择一些特殊的元素，它们或许代表着我的目标、梦想或问题。通过沙盘游戏，我开始思考自己的内心世界，并试图用沙盘的方式去表达。这让我产生了一种对自己思想和情感的更深层次的理解，并且我也开始慢慢发现了一些隐藏在我内心深处的东西。

在沙盘游戏中，我的注意力得到了很好的训练。当我聚焦于布置沙盘的细节时，我往往能够完全忘记周围的干扰。我沉浸在自己创造的世界中，关注于每一个小细节。这种沉浸式的体验让我感到非常放松和满足。通过沙盘游戏，我也学会了专注于当前，不被外界的喧闹和压力所干扰。这种专注力的提升在学习和生活中也非常有帮助。

沙盘游戏是一种既简单又有趣的活动，但是它给予了我很多珍贵的收获。它不仅培养了我的想象力和创造力，还帮助我更好地认识自己，专注于当下。沙盘游戏带给了我欢乐和快乐，也让我明白了自己的能力和潜力。我深信，沙盘游戏有着无穷的力量，它是一种有效的心理辅导工具，可以帮助更多的人摆脱困惑，找到自己的方向。让我们珍惜和善用这个小小的沙盘吧！

新道沙盘心得体会篇三

BIM（Building Information Modeling，建筑信息模型）是一种基于数字技术的建筑设计与管理方法，通过将建筑项目信息化、可视化和集成化，使得设计和施工过程更加高效和精确。而BIM沙盘作为BIM技术的一种应用形式，为建筑设计师提供了一个真实模拟能力，可以用来仿真和展示整个建筑项目。在与BIM沙盘进行互动的过程中，我深深感受到了它的优势和价值。在这篇文章中，我将分享我在与BIM沙盘互动中的心得体会。

首先，BIM沙盘可以帮助我们更好地理解建筑设计。通过与BIM沙盘的互动，我可以直观地看到整个建筑项目的布局和结构。在传统的建筑设计过程中，往往需要通过平面图或模型来理解建筑。但是，BIM沙盘提供了一个立体的视角，使得我能够更好地感受到建筑的空间和比例。在互动过程中，我可以调整建筑的高度、宽度和深度，从而更好地理解建筑的设计意图。这种直观的体验使得我能够更好地评估建筑设计的实际效果，提出有针对性的改进建议。

其次，BIM沙盘可以帮助我们更好地协调各个参与方之间的合作。在建筑项目中，设计师、施工人员和业主之间的合作至关重要。然而，由于每个参与方的专业背景和视角不同，可能会导致沟通和协调上的困难。而BIM沙盘可以提供一个共享平台，使得各个参与方都能够更好地理解和沟通自己的设计意图。通过在沙盘上进行实时的互动和调整，可以让每个参与方看到自己的设计对整个项目的影响，并及时进行调整和协调。这种协同工作的方式可以有效地减少误解和冲突，提高项目的成功率。

第三，BIM沙盘可以帮助我们更好地优化建筑项目的施工过程。在传统的建筑施工中，往往需要根据施工图纸和设计规范进行施工。然而，在实际的施工过程中，可能会出现一些无法

预料的问题，导致施工延期或质量问题。而借助BIM沙盘，我们可以模拟整个施工过程，包括材料运输、施工顺序和机械设备的摆放等。通过实时的沙盘互动，可以发现施工中的难点和问题，并及时进行调整和优化。这种虚拟的施工模拟可以帮助我们更好地预测和控制施工风险，保证项目的顺利进行。

第四□BIM沙盘可以帮助我们更好地提供展示和推广建筑项目。在建筑设计中，展示和推广是非常重要的环节。而BIM沙盘可以提供一个沉浸式的展示平台，使人们可以体验到建筑的真实感。在与沙盘的互动中，我可以自由地在建筑中移动和观察，感受到建筑的氛围和空间。这种展示方式不仅可以吸引人们的注意力，而且可以帮助他们更好地理解 and 认同建筑项目。在展示和推广过程中，我们可以通过沙盘互动来展示建筑的多种设计方案和变体，以便人们可以做出更好的选择。

最后□BIM沙盘可以帮助我们更好地进行建筑项目的后期管理。在建筑完成后，可能需要进行一些维护和改造工作。而借助BIM沙盘，我们可以建立起建筑的数字模型，包括建筑元素、设备和材料等。这种数字化的模型可以帮助我们更好地进行维护和管理，提高运营效率和质量。在维护过程中，我们可以通过沙盘互动来模拟维护工作，优化工作流程和资源分配，使得维护成本更低。

总之，与BIM沙盘的互动使我深刻地体会到了它的优势和价值。它不仅帮助我们更好地理解建筑设计，协调各个参与方之间的合作，优化建筑项目的施工过程，展示和推广建筑项目，还可以帮助我们更好地进行建筑项目的后期管理。随着BIM技术的不断发展，相信BIM沙盘将会在未来的建筑设计和管理中扮演越来越重要的角色。

新道沙盘心得体会篇四

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。20__年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大的区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理等等。在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用

所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的的能力。了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程

第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务□ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线(全自动生产线和柔性生产线)、工程部的产品研发(p2,p3,p4)□主要是各部门总监明确本部门的年度任务。接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。

第二年。问题接二连三的出现。各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。因为不懂，所以比其他组慢。只有一个产品，一个市场。作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。市场部总监还没有行动开发区域市场。我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、

在制品多少、成品多少、生产线的生产能力等。其他部门继续自己的工作。因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。上网查询有关资料准备上课用。也了解到了更多物流方面的情况。说实话，现在上讲台还和紧张呢。

现在我们都对自己的工作得心应手。公司的经营状况也处于稳定期。不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。书到用时方恨少。

第六年。最后一年度。上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。各部门的工作进入最后阶段。忙着收账、查账、交货、卖生产线等。实现零库存。不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

1企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学

的真的不足以在实际操作中使用。

2在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的团队能完善企业的管理。

7也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。我觉得这也是一个很大的进步。体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。

新道沙盘心得体会篇五

BIM[Building Information Modeling]技术在建筑行业中的应用日益广泛，其中最为突出的是BIM沙盘技术[BIM沙盘是一种将数字建模与实体沙盘结合的创新技术，旨在增强对建筑设计理解和沟通。在参与了一次BIM沙盘实操之后，我深感这项技术的价值和潜力。接下来，我将分享我对BIM沙盘技术的体验和心得体会。

首先[BIM沙盘技术提供了全新的设计理解方式。在传统的建筑设计中，设计师通常只能通过平面图、效果图等二维图片进行沟通，这使得设计理念难以准确传达给他人。然而，通过BIM沙盘技术，设计师可以将设计方案以三维模型的形式展现出来，使参与者能够更直观地感受到建筑的形态、比例和空间关系。在我的体验中，我亲身参与了一次BIM沙盘实操，通过操纵沙盘上的元素，我能够清晰地看到建筑的各个细节，并更好地理解设计师的初衷。这种全新的设计理解方式为设计师和参与者之间搭建了一座无障碍的桥梁，大大提升了沟通效率。

其次[BIM沙盘技术有效促进了多方协作。在建筑项目中，设计师、施工方、业主等多个不同角色的参与者常常需要就设计方案进行讨论和协商。然而，由于每个参与者对建筑空间和构造的理解可能存在差异，往往导致信息交流和共识建立困难。通过使用BIM沙盘技术，所有参与者都能够在一个统一的平台上进行交流和协作。在我参与的实操中，设计师将建筑模型输入到沙盘系统中，各个参与者可以在虚拟空间中自由操纵和调整建筑元素，通过实时沟通，大家能够直接在模型上标记和注释，并随时查看其他参与者的意见。这种一体化的合作方式有效地提高了设计的准确性和效率，减少了误解和纰漏。

此外[BIM沙盘技术还可以帮助预测和解决潜在问题。传统的

设计流程中，往往需要在设计完成后才能在实际施工中发现和解决问题，这不仅浪费了时间和资源，还可能导致工期延误和额外费用。通过使用BIM沙盘技术，设计师可以提前在虚拟环境中进行模拟和测试，发现并解决潜在的问题。在我的实操中，我们在沙盘系统中发现了一个设计中的疏忽，通过模型调整和交流，成功避免了在实际施工中可能出现的问题。这种提前预测和解决问题的能力，不仅能够提高施工效率，还可以减少工程成本和安全风险。

最后，BIM沙盘技术对于提升设计品质和客户满意度也起到了重要作用。通过使用BIM沙盘技术，设计师能够更加深入地理解建筑的空间关系和布局，进而提升设计品质。同时，将模型以三维图像的形式呈现给客户，使其能够更好地理解设计方案，提出宝贵的意见和建议，进一步满足客户的需求。在我的体验中，我目睹了设计师通过BIM沙盘技术与客户沟通和交流，客户对设计方案的理解和认同度显著提高，而设计师也能够及时调整方案以满足客户的期望。

综上所述，通过BIM沙盘技术，我深刻体会到了它在建筑设计中的重要作用和潜力。它提供了全新的设计理解方式，促进了多方协作，帮助预测和解决潜在问题，提升了设计品质和客户满意度。相信随着技术的不断发展和应用，BIM沙盘技术将在建筑行业中发挥更为重要的作用，为设计师和参与者带来更好的体验和效果。

新道沙盘心得体会篇六

在这次六期的沙盘模拟实验课中，我所担任的角色是销售总监，主要的任务是选择所要开发的产品，决定所要进入的市场，还有研究怎样投放广告，作为e组的销售总监，感受很深，在模拟之中收获很多。

在模拟中，首先，要制定战略计划，战略计划对整个小组的

发展起着决定性作用，有了战略就有了目标，有了目标就不会盲目的生产，资金才能够很快的回流实现收益。

其次，是选择所要生产的产品，我们小组通过试产需求量预测图和价格预测，决定先开发p3产品然后在开发p4。因为这两个产品的需求量相对于另外两个产品来说需求较少，大家都会选择放弃开发此产品，从而只有我们组开发此种产品，垄断生产此产品，获得较好的收益，这让我知道冷门的，不一定是坏事；生产到一定的阶段以后，p1产品的需求和价格都在下降，获利空间很小，处于产品生命周期的衰退期，所以我们选择放弃该产品。

再次，就是广告的投放，投放广告才会有选单的机会，但是广告投的太多又会导致成本的增加，而且如果市场上的所有商家都在相互的拼广告，必定会大伤元气，所以，我们会通过上一期别的小组投放广告的情况来预测，每个组的主打商品，通过分析很多组已经同时开了p1、p2、p3产品，开发p4产品的概率较小，所以我们组就开了p4产品，在p4产品上形成垄断，用最低的广告投放量就能选到很好的单子，把广告成本降到最低。当然，在投广告要和生产总监一起研究产能问题，根据下一期的产量来投广告和选单，从而实现每期都能实现零库存。提高资金的周转速度。

最后，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。这就是攘外必先安内。企业的运作是一个系统工程，每一步都很重要，所以在此过程中沟通尤为重要，各个总监不能只顾及自己的部门，要站在企业的角度来思考问题，一定要做好每部之间的衔接工作，从而实现全员共赢。

新道沙盘心得体会篇七

时间过得飞快，一转眼，为期四周近一个月的沙盘实训课程已经结束了，回顾这几周的课程，带给了我深刻的感受，它更像一个游戏而不是一门课程，但却使我受益良多。这门课不像以往的专业课程一样灌输知识给我们，老师只是告知我们游戏规则，让我们自己在模拟的企业经营中摸索学习。在此次企业经营的模拟训练中，我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理中的重要作用。

erp沙盘模拟实训是集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让我们在游戏中体验完整的企业经营过程，感悟正确的营销思路和管理理念。可以增强我们的团队意识，良好的团队协作能力，创新能力和主观能动性。

经过6个年度的模拟对抗，从实训中认识erp在企业运营中的重要性，在试训中了解真实企业的运营过程和每一个生产和销售过程，身临其境的进行操作，真正感受一个企业经营者直面的市场面，竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任。在试训过程中领悟企业经营管理的核心，了解erp对企业管理的解决之道。

第一堂课上，实训老师将我们分成了八组，每5人一小组，其中总经理1名，财务总监1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。由于我们组只有4个人，所以采购和营销主管由一人兼任。由于是第一年接触erp沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。

第一堂课上，老师见我们分成了8个小组，每组有总经理、生产主管、营销主管、采购主管和财务主管各五个职位，由于我们组只有四名同学，所以营销主管和采购主管由一名同学担任，而我担任的是生产主管。由于是第一年接触erp沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。

作为一名生产主管，我认为我的最基本的工作就是把握好每一季度的生产工作，计算下一季度的原材料需求量，根据计划推算好以后每年的产能，使得生产线能够按计划准确运转，以便配合好我们小组的发展战略。当然，虽然我只是一名生产组长，但是工作的范畴却不只于此，我还是要参与小组的许多其他工作，例如企业发展谈论、搜集情报等等的工作。

沙盘课余时，我和陈苏明老师开玩笑时说，沙盘课好高端啊，为了自己企业发展，每次都要研究其他小组的思路，心理学都要研究啊！陈老师回答我说，不止心理学，沙盘实训涵盖了很多学科的方方面面，比如说管理、数学、财会等等。经老师的提醒，我猛然发现，原来这门课程带给我们的锻炼是多方面的。

虽然我只是担任生产主管，但是我依然参与了小组活动的方方面面，所以对于我们组的全盘发展，我也有一份全面的看法。erp实训课程带给我们多方面的能力提升，下面是我的理解：

1战略意识：作为一名管理者，首先必须有战略意识。意见公司的生存和发展必须有方向、有目标，管理者的决策很大程度上决定了公司的方向和目标。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。战略应包括长期战略和短期战术，管理者应既能预测未来，也能立足现实。

2管理能力：管理是企业经营的核心，直接影响企业本身的生存和发展，管理能力应包括宏观管理能力和微观管理能力。宏观管理能力是指管理者能从整个市场整个企业出发，从一个比较全面的角度对企业进行管理的能力；微观管理能力是指具体到某一个部门的管理能力，如生产管理能力和财务管理能力等。

3企业家素质：企业是面向市场的，而市场是多变的，有些时候甚至是不可预测、充满危机的，企业可能会因此陷入困境，进退维谷。这就要求管理者要有良好的企业家素质，具体包括危机意识、责任心和抗压能力。如本公司由于前期对市场前景和资金过于乐观，致使公司陷入困境。经过几个晚上的左思右想，几个晚上的挑灯夜战，几度面临放弃，但最后还是盯住了压力，使公司存活下来。

4知识结构：企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

5创新精神：穷则变，变则通。创新是企业发展的根本。无论是市场还是企业管理本身都是时刻在变化着的，管理者要有创新精神，要根据客观情况及时作出相应的调整变革。

6团队合作精神：团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。一个良好的团队能完善企业的经营管理。管理者应有团队合作的精神。独断专行是危险的。

沙盘模拟训练教会我如何正确的做事，以及做什么事是正确的。提高了解决实际问题的能力沟通能力和协调能力。在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践

经历中总结出理论学习的盲点。每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都是基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。模拟实训虽然已经结束了，留给我们思考的问题还有很多，在今后的学习与工作中，要汲取本次实训获得的宝贵经验，不断丰富和完善自己理论知识的同时，更多地参与实践，走好人生的营销之路！希望以后还有这样的实训，让我们在实际中去自我感受，锻炼自己的动手和决策能力。

回顾这短时间，我们小组有过兴奋、有过忧虑、有过烦躁、有过紧张，偶尔还会有争吵，当然了，还有一些小小的遗憾，不过结课后，这些都成为了我们这段时间最为珍贵的回忆，种种的困难与逆境，也促进了我们心理上的成长。

新道沙盘心得体会篇八

第一段：引言（总结全文内容，概括主题）

EAP沙盘是一种心理治疗工具，通过玩沙盘和选择各种小物件来表达内心感受、解决问题和开展自我探索。在参与EAP沙盘的过程中，我体验到了沙盘治疗的独特魅力，深刻体会到它对于心理成长和解决问题的重要性。

第二段：对EAP沙盘的实践体验（情境的描述）

在一次EAP沙盘沟通中，我以自己作为情境角色，选择了一些小物件来装饰我的沙盘。通过观察和解读沙盘中的元素，治疗师引导我逐渐展开自我表达。在治疗师的帮助下，我感受到了情感的释放和内心的平静。通过触摸沙子和世界中各种物件，我慢慢融入了治疗过程中，开始展示并解决内心的困扰。

第三段：体验中的情绪与疗愈过程（情绪及沉浸感的描述）

在沙盘中，我选择了一只小鸟和一团黑色粘土，来代表我的内心状态。治疗师鼓励我通过整理和摆放小物件来表达出我的情绪和需求。通过观察沙盘，我开始为这只小鸟和黑色粘土赋予内涵，它们象征了我内心深处的痛苦和焦虑。我感到自己正在一种独特的情感空间中，变得完全沉浸其中。

第四段：内心探索和问题解决（问题的描述与解决方法）

在治疗的过程中，我逐渐意识到了自己所面临的问题，并通过沙盘表达出来。我的治疗师通过询问一些问题和观察我的沙盘作品，引导我深入自我探索，帮助我理解和接受自己内心的矛盾和冲突。在治疗师的协助下，我逐渐找到了解决问题的方法，并在沙盘中模拟了解决方案。这个过程为我提供了重要的启示，并激发了内心的希望。

第五段：对沙盘治疗的体会和结尾总结

通过参与EAP沙盘治疗，我深刻体会到了沙盘治疗的独特魅力。它提供了一个安全的环境，让我能够自由地表达和面对内心的情感，同时也帮助我认识到自己的矛盾和需求。通过沙盘，我能够模拟和解决内心的问题，找到合适的解决方案，实现个人的成长和疗愈。EAP沙盘治疗的体验给予了我深刻的启示和希望，我相信沙盘治疗对于心理成长和治愈的重要性。

新道沙盘心得体会篇九

在这次的erp沙盘模拟中，一共有六个小组，我们的小组是c组，小组成员有六名，每个人都分别担任不同的角色，这次模拟的目的就是为了让我们的团队掌握企业的运作过程，以及团队合作的重要性。既然是模拟一个公司的运营，我们就要把它当成自己的公司去认真的对待它，通过团队合作，经营好我们的公司。而且这次erp模拟一共有六个团队，每一家企业的竞争都是很激烈的，只有通过大家的协作和努力，我们才可以将公司经营得更好，在与其他团队的竞争中表现的更

加出色。

经营目标：对企业的资源进行合理的优化使用，协调企业的各个管理部门，开展企业的业务活动，提高企业的核心竞争力，获得最好的经济效益。我们坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会为客户提供优质产品与优质的服务，我相信我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，实现公司与客户的双赢。

2角色及就职宣言

2.1担任角色

在erp沙盘模拟中，一共有六个角色，分别是ceo（首席执行官）、cfo（财务总监）、营销总监、生产经理、采购经理和财务助理。在我们的团队中，通过大家的推选，我很荣幸担任的是c组的ceo。在模拟过程中，我负责公司总体规划和决策，在经营的每一年决定公司今年的发展方向，比如说市场的开拓、产品的研发、iso的认证、厂房的购买、生产线的购买以及贷款情况等。除此之外，还负责各个部门之间的沟通，通过各个部门的情况决定公司的运营，做出正确的决策。

2.2就职宣言

ceo是一个公司的指导员，对公司的发展方向和团队的协调起重要作用，在公司遇到问题时，ceo要能够带领团队成员冷静思考，想办法解决问题，要能够调动大家的积极性，让大家都投入到公司的建设中。在运营过程中，ceo所需要做的事情是最少的，但是他的责任却是很重的，在经营过程中，ceo必须做好每一个决策，一点小的决策失误都会导致公司的运营不当，这点充分体现了管理上的重要性，要做好c组的ceo，我还需要学习很多方面的知识。虽然我还缺乏很多专业上的知识，但是既然我担任了这个职位，我就会尽自己最大的努力

去完成自己的任务，和我的团队成员们共同经营好我们的公司，我相信，在我们团队成员的支持和帮助下，我会成为一个出色的ceo，而且我们也一定能够在六家企业的竞争中做出很好的成绩。

3对经营的规划的再思考

3.1产品研发规划

在模拟过程中，老师设定的产品种类一共有四种，分别是p1、p2、p3、p4，而且每个产品在不同市场所占的份额和价格都是不同的，这就要求在产品研发时需要考虑到市场的因素。很显然，研发的产品种类越多，越有利于在争夺市场老大时占据主动权，但是考虑到p3和p4产品投入市场的要求以及开发成本，我们小组在第一年只开发了p2产品，推迟了p3和p4产品的研发，但是后来又因为资金的短缺，我们又放弃了p4产品的研发，事实证明这个决策是正确的，在后期，虽然p4产品价格很高，但是它的生产成本很大，而且需求量也不是很多，所以我们后期主要生产p2、p3，这样可以为我们赚取很高的利润。

3.2市场开发规划

和国际市场的开发，但是事与愿违，在模拟过程中，我们随着经营中问题的出现，导致我们后来连国内市场都没有开发成功，这个造成了我们后期的开发步伐缓慢，对我们的经营造成了很大的损失。后来经过大家的讨论，我们决定集中精力在本地和区域市场下足工夫，有付出就有回报，我们也争取到了本地市场的领导者的地位。

3.3生产线投资规划

老师最初设定的生产线是每个企业三条手工线和一条半自动线，每个小组的初始设定都是一样的。生产线包括手工、半

自动、全自动和柔性四种，每种生产都有特定的安装周期、安装费用、转产周期和转产费用，所以当企业具体操作时，需要根据生产线的特点，具体情况具体对待，企业应当购买什么生产线、什么时候购买都需要经过仔细的思考。我们一开始的打算是逐渐增加生产线，最后全部购买全自动生产线，这样的话可以很大幅度的提高企业的生产能力，为后期订单的争取提供保障，但是由于经营过程中出现的很多问题，致使资金的利用率降低，导致我们后期并没有很好的添置生产线，而且由于生产能力的不足，在后期为了适应我们的生产能力，我们不得不放弃很多订单，让我们受到了很大的亏损。可以说，生产线的投资决策关乎一个企业的生死存亡。

3.4 iso认证开发规划

iso认证包括iso9000和iso14000认证。在大家争取订单时，要是想争取到具有iso条件的产品订单，企业就必须具有iso开发认证。iso9000和iso14000具有不同的开发特点，所以在开发时要考虑到开发的资金、开发时间等问题。我们在第一年就开发了iso9000资格认证，为的是能够选的更多的订单，但是我们并没有开发iso14000。实践证明这是个正确的选择，在之后的订单选择中iso14000并没有发挥很大的作用，而且要是开发的话，会花费很多资金在iso14000的开发上，会给企业的运营增加很大的压力。

4改进工作的思路

4.1 公司工作情况

起始年是由老师带领我们完成的，主要是为了帮助我们了解erp的运营流程和规则，在起始年，每个小组的原始条件都是相同的，为的是让我们在一个公平公正的环境下进行竞争。

第一年：我们投了7的广告费给p1。因为是第一次进行广告投

放，还没有什么经验，所以第一年也没争得本地市场的领导者，只能取得不太好的订单。我们还研发了p2产品和p3产品，但由于没有经验，将注意力都集中在了财务算账方面，只开通了区域市场，忽视了国内市场的开拓，致使后来在订单上选择的劣势，也没制定好企业未来几年的经营决策。

第二年：我们投入了14的广告费，在广告费的投入上，虽然总额很大，但是我们没有很好的分析产品市场，导致广告费的浪费，没有很好的利用它。而且花费了大量的资金去研发p3产品，也增加了半自动生产线和iso9000资格认证。但是由于广告费的投入过高，导致贷款80，最后在第二年我们严重亏损，公司面临破产。

第三年：我们没有花费资金去开拓国内市场，因为资金的严重短缺，还面临偿还1个亿的贷款情况，所以没有决定再在生产线上投入过多的资金，还是保持原来的生产能力，导致后来生产能力的低下。但是在第三年，虽然我们投入了11的广告费，但是为了偿还贷款，我们必须拿下大订单，因此冒险花了一笔高广告费，成功拿下大订单，成为了本地市场老大，在订单的选择上占据了优势，也因此成功偿还了所有的贷款，这一年里，我们没有进行贷款，并且权益开始呈上升趋势。

第四年：经过前三年的教训，这一年我们在广告费的投入上则显得比较合适，没有投入过高的广告费用，只投入了5的广告费，而且，由于我们是本地市场的领导者，所以在选择订单上占有优势，但是由于生产线太少，选择的订单只能勉强符合我们的生产能力，也因此失去了本地市场领导者的地位。但是从财务报表来看，我们公司的权益总体上还是呈上升趋势的，这也是比较鼓舞人心的。

第五年：这是很关键的一年，在这一年，我们除了自己按订单生产产品之

外，还和其他小组进行了产品的买卖，也体会到了公司之间

合作的重要性。凭借着前四年在广告投放分析和生产能力预测上的经验，这一年我们根据现有的生产能力，合理的选择了订单，交付的订单取得了一定的经济效益，而且夺回了本地市场老大的头衔，权益也继续回升，但是还未开始盈利，而且也进行了短期贷款。

在第六年：这是课程要求的最后一年，但是也是很艰难的一年，虽然是本地市场老大，但是我们由于之前资金的严重缺乏，没有进行新的生产线的开发与购买，所以并不能选择很好的订单，所以到了年末，仍然呈现微弱的亏损，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，虽然在订单上没有占据优势，但是我组很聪明按照订单生产，没有浪费原材料，正好将产品都卖完了。

4.2改进思路

做什么事情都会遇到各种各样的问题，在erp经营中也是一样，在模拟过程中，会遇到这样和那样的问题，在我看来，遇到问题是好的，正因为遇到了问题，才会想办法去解决它，这样吸取到的经验和教训才是更深刻的。下面是我们遇到的问题和改进思路。

首先，在市场开拓方面，企业要是想有长远的发展，就必须考虑到未来产品市场的发展趋势，我们在这次实践中，只有本地市场和区域市场，而其它的企业却甚至开发到了国际市场，很大程度上增加了他们的市场竞争力，我们也应该根据产品的销售趋势，适当的多开发些市场，以增加自己的核心竞争力，产品有了，没有市场也是万万不行的。

其次，在生产线的购买上，可以说是我们致命的失误，在经营过程中，我们没有很好的使用资金去购买生产线，到了最后一年，我们还只是拥有三条手工和两条半自动生产线，可见生产能力严重不足，没有产品，企业就很难的经营下去。而其他的两个小组则值得我们去学习，他们到了最后一年已

经全部都是全自动生产线了，我们则显得比较弱势一些，可见，要充分的调用资金去添置生产线。