

应收款管理实训总结 管理实训心得体会 (模板9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

应收款管理实训总结篇一

接到参加管理实训的通知，我心里的雀跃与期待无以言表。这次实训不仅是一次工作体验，更是我步入社会、融入团队的重要一步。以下是我的心得体会，主要包含实训经历、个人感受以及学习到的知识和经验总结。

首先，实训的经历带给我丰富的感受。在公司，我作为一名的项目组成员，负责跟进项目的进度和日常维护。每一次与团队的协作，每一次解决问题的过程，都让我深切感受到团队合作的力量。困难时刻出现，但我也逐渐明白，要想克服它们，就需要积极的态度和科学的方法。同时，领导们的严谨和专业也给我留下深刻的印象，这让我对工作中所需的专业技能有了更深刻的理解。

其次，我个人的感受是既有挑战，也有成长的喜悦。在实训过程中，我遇到了许多我从未遇到过的问题，这让我在不断尝试和失败中成长。每一次的进步和成功都让我更加自信，也让我明白，只有勇于接受挑战，才能获得成长的机会。

最后，实训期间，我学习到的知识和经验无法用言语来总结。我明白了项目管理的重要性和复杂性，了解到团队建设的关键环节，也学习到如何有效地进行有效的沟通和协作。这些

经验和知识将对我未来的职业生涯产生深远影响，使我有信心在面对新的工作挑战时更加从容。

总的来说，这次实训让我深刻体会到团队合作的重要性，以及面对困难时积极的态度和科学的方法。同时，我也明白了不断学习和成长的必要性，这将是我人生道路上的一笔宝贵财富。我期待未来能有更多的机会参与这样的实训，以提升自己，更好地服务于团队和社会。

应收款管理实训总结篇二

开设应用管理实训课程是为了让学生在实际操作中提高应用管理能力和解决问题的能力。在这门课上，通过模拟真实场景，学生可以动手实践，并结合自己的理论知识来解决实际问题。以下是我个人对于应用管理实训的一些心得体会。

第一段：实践是提高技能的最好途径

在应用管理实训课程中，我们进行了大量的实际操作。通过与软件的互动，我们逐渐熟悉了各种软件的功能和使用方法。在实践中，我们不仅了解了软件的原理，还学会了如何在不同的情况下灵活运用软件。通过实践，我们不仅提高了自己的技能，还加深了对应用管理理论知识的理解。

第二段：团队合作的重要性

在实训中，我们被分为不同的小组，与小组成员共同合作完成任务。这锻炼了我们的团队合作能力。在合作过程中，我们需要互相协调，分工合作，有效地解决问题。通过团队合作，我们不仅学会了与他人合作的技巧，还培养了相互信任和支持的精神。

第三段：解决问题的能力

在实训中，我们遇到了各种问题，包括软件操作问题、数据分析问题等。面对这些问题，我们需要学会独立思考和解决问题的能力。通过分析和研究，我们找到了解决问题的方法，并成功解决了这些问题。在实践中培养解决问题的能力是应用管理实训的一大重点，这对我们未来的工作和生活都有着重要的意义。

第四段：学会沟通与交流

在团队合作过程中，良好的沟通和交流是非常重要的。我们需要向组员明确分工和任务，协调合作。在解决问题的过程中，我们需要与团队成员及时沟通和交流，共同讨论问题并找到解决方案。通过实践，我们学会了如何与他人有效地沟通和交流，这对于我们以后的工作和生活也是非常重要的能力。

第五段：总结与展望

通过应用管理实训课程的学习，我收获了很多。不仅提高了自己的实际操作能力，还培养了团队合作和解决问题的能力。在以后的学习和工作中，我会继续努力，运用所学知识，不断提高自己的实际应用能力。我相信，通过不断的实践和探索，我会取得更好的成果，并为实现个人发展做出更大的贡献。

总之，应用管理实训课程是我大学学习中的重要部分。通过实践和探索，我在应用管理方面不断提高自己的能力。我深刻体会到，只有在实践中才能真正掌握理论知识，提高个人能力。我相信，通过不断的努力和实践，在未来的学习和工作中，我会取得更大的成就。

应收款管理实训总结篇三

终于等到了实习的时候，在学校读书的时候就听老师说第三

学期的时候要去外地实习。那个时候可以说是急盼着实习的到来，虽然学校的师兄说：“实习其实没有想象中的那么好，有一定的反差”可是难免心中有些对实习的憧憬。

在去实习的前夕我上网对贵州大厦进行了了解。北京贵州大厦是贵州省人名政府投资兴建的一座集客房餐饮会议康乐为一体，具备三星级设施以及优质服务的综合大厦。

我认为自己是幸运的，在实习的期间涉及了大厦重大的三个部门：餐饮客房前厅或许正如老师说的那样服务性企业比工业性企业简单一些。酒店所提供的两个方面：食和住，所以我先以食来进行总结。

我自己的`观察来言，餐厅就一个工作日，酒店餐厅整个运营时间在上午7.00——14.30，的下午17.30——22.30.中餐厅的确如前人所说的——“辛苦”，餐厅没有给服务人员制定自己的岗位职责，和工作描述，在员工印象中，没有固定的活干，可以说是只要有需要服务员什么都干。摆台折口布传菜上菜撤台这些本职工作。刚开始的三天确实令人叫苦不迭，每天除了干活还是干活，下班第一件事就是要回到宿舍休息。

在餐厅实习了一个月，餐厅将面临停业装修的政策，这使我不得不想自己该何去何从。大厦为我们这些实习生重新进行了分配，我又被分去客房部。部门分好了真是有人欢喜有人忧。我的烦恼又多了，有几个同学又在因为分配不到自己所想去的部门耍脾气，又哭又闹的，逃跑的欲望越来越强烈了，我担心这种动荡的思想会一直存在着，担心它们的扩散会影响到整个团队，甚至会影响到学校的声誉。我努力的在与她们做好思想工作，但是结果不怎么样。

我很无奈的分配到这个部门，我理想中的部门是前台，我也知道我们必须服从酒店的安排，但是我还是觉得心理特别委屈，特别的难受，当我一想到明天就要去客房给他们打扫卫生，心里就特别排斥，在家里可以说是个大小姐，我父母都

舍不得让我在家打扫卫生却来这里伺候别人，我就很难受我知道我是一个领队，不能带头起反抗作用，那时，我真的想忘掉一切，抛掉一切，不顾一切得拖着行李回家算了，但一想到既然当初选择了这里就不要后悔，选择了酒店这个行业，就应该从基层做起，要以这些为信念，我对自己说：要坚持，不但要坚持，而且一定要做好！

原本害怕的那一天来了，而我不在感到害怕。因为我以经有了心里准备，摆好了心态，更不想也不可能把我的痛苦与无奈向我的父母说，因为他们会很伤心甚至会很失望，惟独能做的只是“坚持”。上班的时候脱掉了我的旗袍穿上了套那所谓‘大妈’的灰色服装，面对镜子的自己，都感觉自己丑了老了好多。回到宿舍动都不想动，想想今天的工作就三个子形容——累脏杂。就这样一天天地拖着疲惫的身体奋战在这劳累的工作岗位上。天天除了抹呀擦呀，还是重复这些工作，虽然心里觉得又累又没有意思。一个字“爽”，因为每天我们都在与时间赛跑，所以你必须加快速度。就这样，在匆匆忙忙地度过了6月，虽然这6月里有太多的怨言，太多的无奈，天天过着辛苦且无聊的生活，但还是觉得收获还是特别大，不但掌握了客房服务技能，对客服务程序，且更能近距离地接近客人，了解客人的生活习惯，体现“贴心服务、细心服务、用心服务”在酒店的重要性，还有在这个部门的一个半月实习；使我养成了吃苦耐劳的习惯，更坚定了自己对以后工作不怕苦不怕累的信念。海伦·凯勒说过：“上帝在此处关上了门，就会在别处开一扇窗”一个人的得与失是必然的，在一个地方失去了一些，一定会在另一个地方找回来。在客房实习6个月后，我也等到了自己的机会。2.14号的时候客房的经理对我说我可以去我当时想去而不能去的部门，突然觉得我的心情莫名的激动了一下，但转念一想，我又要离开我刚熟悉的部门，那些在工作上对我关照的人，去到另一个地方。不知道怎么了眼泪在眼眶里打圈圈。

2月14号的时候去前台报到，前台主要分为：接待行李大堂副理商务中心总机5个部门。我被分到总机继续进行学习。主要

是对话务台的操作，以及背熟各部门的分机号，还有的分楼层的，我也不敢怠慢，只好用心去背。先是分不清楚状况，然后背混了。不知不觉中国了四个月。这四个月所发生的是足以给自己上一堂有意义的课了。

在前台上班是相对来说很轻松地，上一个白班一个夜班，休息两天。总机负责接电话，一天坐8个小时，对于那些在客房的同学来说是多羡慕的工作。但是也要细心工作，一天都在一个小房间里接电话，其他的事不坐，又开始向往在外面工作的时候。我认为在总机上班的要熟悉周边的环境，例如：酒店医院银行旅游景点等。客人打电话来问的最多的就是“你们在什么位置？”“我从机场怎么过来？”“附近的景点等等··”以及一些转电话的程序。虽然辛苦的工作让我吃了不少苦，但是我却在本次实习中学到很多，也锻炼了很多。在学校里学不到的现在都学到了。在学校里，老师从来不会骂学生，但是在工作中领导看到你出错，就会毫不留情地骂。面对不讲理的客人也不能顶撞，更不能得罪客人，所以，我也练就了很好的性子。另外，工作态度也是非常关键的，学习是学知识，工作是学做人。每当客人来电话，第一个和他们接触的是我，如果我没有一个良好的态度，那客人对酒店的第一印象就不好了。如果接到外宾的电话还要用熟练的英语跟他们交流，当同时接到很多电话时，要做好等待客人的工作，不能冷落他们，要加快速度。了这些，我最大的收获是学会怎么接带团队客人时碰到棘手的问题。接待团队客人要一一记录他们的情况，如果有不同时间的叫早服务一定要认真核对时间，也必须准点叫醒他们，这是非常重要的，因为如果耽误了客人的行程，那不止会影响到自己，也会给饭店带来很大损失，让饭店的形象受损。这个也就使我养成了准时起床等良好的习惯，在生活中我也常常用工作的要求来要求自己。对于这4个月的实习我感触颇多，不管是对自己还是生活。以前总是听父母说工作不好做，当时我就是不相信，如今自己到了单位，上班了，亲身体会了其中的滋味，才知道但是父母讲的全是对的。工作就是这么现实，不好就辞退，出错就批评，客人就是上帝，一切以客人为中

心，我想这个早已成了各饭店宾馆的至理名言了。在工作中学会了忍耐，学会了坚强，更体会到赚钱的不易，那些坏脾气的同学相信也会被磨练成好脾气吧！

应收款管理实训总结篇四

在大学期间，每个学生都会接触到各种实训课程，其中之一就是成本与管理实训课程。这门课程旨在让学生通过实际操作和实践，深入了解企业的成本管理和决策过程。在我参与这门课程的过程中，我受益匪浅，深深体会到了成本与管理的重要性。以下是我对这门课程的心得体会。

第一段：课程背景和介绍

成本与管理实训是一门旨在引导学生了解企业成本管理和决策过程的课程。该课程通过实际案例分析、实践操作和团队合作来让学生学习和掌握这些概念和方法。许多企业在日常运营中都面临成本控制和管理的挑战，因此这门课程对于学生未来的职业发展具有重要意义。

第二段：学习任务和目标

在成本与管理实训课程中，我们学生需要完成一系列的学习任务和目标。首先，我们要学习如何计算和分析企业的成本，包括直接成本和间接成本。其次，我们要学习如何使用成本数据进行经济决策和业绩评估。最后，我们要学会如何采用不同的成本管理方法来优化企业的资源利用和盈利能力。

第三段：实践操作和团队合作

成本与管理实训课程的独特之处在于它的实践操作和团队合作。在课程中，我们被分为小组，并有机会模拟一个企业环境来完成各种任务和项目。在这个过程中，我意识到团队合作对于达成共同目标的重要性。通过与队友们一起工作，我

们能够共同解决问题，并在实践中学习更多的知识和技能。

第四段：成果和收获

通过成本与管理实训课程，我获得了许多宝贵的成果和收获。首先，我学会如何计算和分析企业的成本，从而更好地了解企业的经营状况。其次，我学会如何使用成本数据进行决策，包括产品定价和资源配置。最后，我学会如何运用成本管理方法来提高企业的竞争力。这些知识和技能对我未来的职业发展具有重要意义。

第五段：经验和启示

通过参与成本与管理实训课程，我深刻认识到成本与管理对于企业的重要性。成本管理不仅仅是一个账务问题，更是一个管理决策和业绩评估的工具。在未来的职业发展中，我将继续深化对成本与管理的理解，并努力将它们应用于实践中。同时，我也意识到团队合作是实现目标的关键，我将继续注重和改进我的团队合作能力。

总结：

成本与管理实训课程为我提供了一个理论与实践相结合的学习机会。通过这门课程，我不仅仅学到了关于成本与管理的理论知识，更重要的是，我学会了如何将这些理论应用到实际情境中。我相信这门课程为我的职业发展奠定了坚实的基础，并让我在将来的工作中能够更好地处理成本管理和决策问题。

应收款管理实训总结篇五

经过两年物流专业的学习，我们在实践还有些缺乏，但在老师细心的教导下，我们在这次物流订单业务流程的实训中收获不小，对各个作业流程有了一定的理论基础，通过在电脑

上将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。实训时间结束后，我最大的感受就是要建立一个现代化的物流，尤其是第三方物流人才是必不可少的，其次：设施，设备也是发展现代化物流的首要前提，这次实训中，我们主要是在电脑上模拟操作订单的业务流程，以上就是我这两个星期对这次实训的认识总结。

我们这次实训的主要内容有：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论进行操作。物流的七个要素当中比如说运输，运输两个字概念包括的概念非常广，包括公路运输、铁路运输、航空运输、海运等，第三方物流公司的业务流程，证书申请认证等，而且还通过模拟操作在第三方物流虚拟平台了解物流的基本流程。

第三方物流是指对在供应链中商品要在企业和供应商/顾客之间移动，与每笔交易相关的资金和信息移动相关的业务流程进行管理。物流职能可以划分为以下子流程：订单管理：该流程包括订单获取、格式化数据、订单路由、订单确认、交易处理。订单管理活动逐渐需要对顾客订单在供应链中移动时进行管理。运输管理：包括运输的采购、计划、优化和执行。

管理运输者合同，计划订单/交货的最优出货，优化出货，跟踪运输中的货物，审计和支付处理，运输者绩效监控，出货后的交货确认。仓库、库存和订单履行管理：订单经过处理后，合适的仓库或履行中心会负责该订单的提货、包装和出货。这方面的服务包括采购订单管理、发票生成、提货/包装/出货服务等。库存管理涉及到监控库存水平、根据需要补货、将完成的产品送到合适的地点。

对于订单的业务流程，我们在这一次始终着重了解了一下：订单模块客户服务部门使用。主要包括订单的接收、分拣、出口、合拢、客户信息反馈等。该模块可以接收如电话、传

真等各种来源的订单，并通过统一的数据接口对订单进行处理。公司财务对各分点实际的揽收情况、投递情况进行收据控制和投递回钩并检查货款；公司财务部对各种投递单据、收据、发票进行管理；公司财务定期与部分大宗用户进行代收货款结算并总结各业务员揽收提成及投递员投递提成等；仓库部门进行日常的进出库与盘点操作，以保证业务顺利进行。

在实训的过程中我感受最深有以下几点：

其一、实训是让每个同学检验自己的综合能力。要想做好任何事，除了自己平时要有一定的功底外，我们还需要一定的实践动手能力，操作能力，因此，每个同学都应该多在实践中提高自己的能力。

其二、此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：“要想为事业多添一把火，自己就得多添一捆材”。在这个竞争如此激烈的社会中，只有努力充实自己才能够站得住不被淘汰。

其三、实训是让每个同学确定自己的未来方向。以前缺乏实践，无法认识社会企业的需求，因此，对自己的未来也十分迷茫，但通过这次实训我们体会到了我们这一行的艰辛和干这一行所需要必备怎样的能力，只有我们确定了自己未来的方向、定下目标才能给自己定位，并努力提升自己来让自己适任职位。

“千里之行，始于足下”，这是一个短暂而又充实的比赛，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

离我们步入社会也没多久时间了，不管面临的是继续深造，还是就业的压力，我想我们都应该充分利用好这一段时间，充实、完善自我。

应收款管理实训总结篇六

这次实训由李xx和王xx老师进行指导，我们以5人为一个小组，分别由文良明担任项目经理，我担任经营经理，兀卫东担任生产经理，贺xx担任采购经理和谢在为期半天的沙盘培训中，我和同学都感觉在娱乐中学习是一件很快乐的事情，能增加我们的兴趣，带动我们的积极性。在玩沙盘知识一个过程，我们渐渐了解了工程施工过程中不同经理的职能，把以前在课堂上学到的东西实用化，能更加体会到课本中以前迷惑的东西。我在这次实训中担任经营经理，以下是我作为一个经营经理对这次实训的体会：

第一，对于一个项目而言，目标是非常重要的，目标是判断一个项目成功与否的依据。利润的最大化就是其中的一个重要的目标，其实我们不断的考虑进出场，考虑待工，就是围绕着利润最大化这个问题。

第二，我感受到在一个团队中，只要团结每一个成员的力量，整体的优势就能体现出来。必须有统一意见和思想，正确的战略和策略才能得到大家的全力支持，这样就能变成巨大的合力。所以也体现团队合作的意义。在大家不团结的时候，在各执己见的情况下，项目经理应该迅速作出分析决策能说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。

第三，我们的工程的进度都是根据市场来做变化的，而市场是客观的。很多事情是不会按我们希望的那样发展的。必须改进那些主观性强的方案。重视客观情况，这是做一切事的基础。没有客观的调查和理性分析为基础，只一味的追求短期获利是不行的，要有长远的目光。

第四，作为经营经理，我感受了工程中仔细认真的重要性，如果有一个经理在进行工程的过程中有失误，就会造成整个工程的重大事故。会影响到每一个环节，因为每一个环节都是相互联系，相互作用的。

对于能顺利完成了此次沙盘模拟，我们各个组员都很高兴。虽然在一开始我们摆牌面都做不明白。但是经过了磨合后，我们各施其职。共同探讨很多问题，我们只有勤于思考、精诚合作、善于总结，才能从自己的失误中并能从中获得经验，还有要减少失误，仔细负责，这是做工程的一个。

最后，我能够学到知识是李琴，王平乐老师的细心讲解以及耐心辅导的结果，一周的受训时间虽然很短，但是对我以后的工作学习启发很大，所以在这里，所以在这里我要特别谢谢老师！

应收款管理实训总结篇七

今日在大队长的组织下，我们全体队员在大队办公室观看了中央电视台第十三套新闻频道的《共同关注》栏目在2023年8月11日播出的节目。这个节目对近期猖獗的“资本运作”进展了细致的报道，让广阔群众知道了“资本运作”的本质和危害，通过一些受害者的亲身经受让我们了解到这一问题的严峻性。

所谓的“资本运作”本质上和传销是一个道理，就是已进展下线为主要形式的集资。下线交肯定数额的钱，在根据所谓的“5级3阶制”进展成员。在许多不法分子的煽动下，有大量的老百姓深受其害，甚至都连累到自己的亲戚朋友。甚至有不少三高人群即“高学历，高收入，高智商”的人也深陷其中，最终也身陷骗局之中。他们以广西来宾为实例捏造了许多事情，比方广场、雕塑甚至连政府大楼都被给予了假象。在断章取义的状况下歪曲了国家的政策，以使广阔群众受骗，参加到所谓的组织当中。他们以资本运作可以缩小贫富差距、可以解决就业问题、可以培育人才这三方面使老百姓一步步的陷入深渊。

通过这次的活动，我对这种形式的诈骗方式有了肯定的了解，所谓“资本运作”就是骗人的组织，并不像发起人说的那么

玄乎。广大人民群众要擦亮双眼，不能受到这些居心不良人得蛊惑，从而使自己受到巨大的损失。在通过学习后除了自己得到教育以外也可以在亲戚朋友间宣传，让大家都警觉起来，使社会更加美妙。

应收款管理实训总结篇八

校园实训是大学生专业学习的重要环节，也是培养实践能力和综合素质的有益途径。为了更好地进行校园实训管理，我在参与并组织实训过程中总结了一些心得体会，希望能够与大家分享。

第一段：明确目标，精心组织

校园实训的管理首先要明确目标。不同专业的实训目标各异，学校和企业之间也有不同的合作意向，因此在开始实训之前需要与实训组织者充分沟通，明确实训目标和内容。根据实训目标，制定详细的实训计划，并合理组织实训资源，确定实训时间和地点。在组织过程中，要注重协调各方利益关系，确保实训的顺利进行。

第二段：强化实践，提升能力

校园实训的目的是锻炼学生的实践能力，因此在实训过程中，要鼓励学生积极参与实际操作。可以通过模拟实际工作环境，设置实际案例，让学生亲身体会，并根据实际情况进行调整和改进。同时，要结合理论学习，引导学生思考实际问题，培养解决问题的能力。通过实践，学生能够更好地理解和应用所学知识，提升自己的专业素养。

第三段：激励团队，加强合作

校园实训多数需要学生以小组形式进行，而团队合作精神的培养也是实训过程中的重要内容。为了激发学生的合作热情，

可以通过建立奖励机制，设立“最佳团队”等奖项，激励学生互助协作，共同完成项目。同时，要加强团队沟通，建立和谐的人际关系。合理分工、相互尊重、共同进步是团队成功的关键。

第四段：权责分明，完善考核

在校园实训中，明确权责关系非常重要。学生要明确自己的责任和任务，实训组织者要明确自己的管理和指导职责，企业导师要明确自己的辅导和指导方式。同时，要建立完善的考核机制，以确保实训质量。通过考试、实习报告、团队评估等方式，对学生参与实训的态度和表现进行评价，以促使学生真正掌握实践技能和专业知识。

第五段：评估总结，持续改进

校园实训管理不仅仅是实训过程的组织和实施，还要对实训进行评估和总结，以实现持续改进。在实训结束后，可以邀请学生和实训组织者进行座谈，听取他们的意见和建议，以完善实训管理机制。同时，也要对实训效果进行评估，了解学生在实训中的收获和成长。通过评估和总结，可以为后续的实训提供经验和借鉴。

通过以上的实践和思考，我深感校园实训的重要性的管理的复杂性。只有加强管理，确保实训质量，才能真正发挥实训的教育作用。因此，我们应该始终把校园实训视为重要的教学环节，不断进行探索和实践，为大学生的成长和发展提供更好的载体。

应收款管理实训总结篇九

在暑假期间就知道了开学会有企业经营治理模拟这个课程，可是当时对这个课可以说是没有任何的概念。并且在9、9进入六楼教室第一眼看到五个沙盘的时候，还是不知道要干什

么。但是当我们几个人围着沙盘坐下的时候感觉就来了。我们要做的是分组对抗，五个小组是五个公司，我所在的公司是b公司。本人挑的位子比拟特别(坐北朝南，面前还一个电脑)，就顺应大家意愿成为了本组的ceo

起始年：这一年是一个教学年，五个公司的起始状态一样，都是50m的全部者权益40m的五年期长期贷款，一个大厂房里有三条手工生产线和一条半自动生产线，以及本地市场准入和p1产品的生产资格。这一年我们根据教师的自导，做了一年的记录：是由我这个ceo来主持新年规划会议，之后是财务总监及其助理对我们的生产销售过程的监视记录，供给主管负责原材料的选购和四周公司的交易，生产主管负责季度的产品更新和每年生产产品的计算，以免发生交不起单的悲剧；营销主管负责销售和选单。而我这个ceo则是整个团队的枢纽，我来负责协调各个部门主管，让他们不会打起来(方法是让他们一起来打我)，听取财务信息，依据各个主管的信息制定新年目标以及广告费的打算。其中，最忙的是财务总监及其助理，不仅每个季度要做记录，还要做年中的报表以及货单的记录，特别的不简单。更有甚者，还有我这个ceo的无线捣乱。

第一年：9、9号下午是第一年的开头。理智要在这次模拟上干一番事业，中午我在网吧泡了一个小时来学习讨论用友软件——erp沙盘，看了具体的嬉戏规章和大量的前任心得后，我感觉着一个小时的时间是物超所值啊，之后我们组进展的顺风顺水，这个小时的作用功不行没，新年会议很重要，这十五分钟就打算了一年的进展。开会的时候我提出了两项重大决策：第一，加大广告投入，必争第一年p1产品在本地市场的龙头老大，一开头我认为2—4m就够了，可是这次我提出10m以内可以承受的观点，大家协商后打算为6m其次，尽快更新生产。尽快将手工生产线更新为半自动生产线，并且在第一年就投入生产一条柔性生产线；尽快进展p2产品的研发并适时开拓市场。

关于广告费，标投了上去。我们在新年规划会议上已经做出了打算，我们和c组同是6m，但是我们先投，当开头投标时我们立刻将6m我们优先选单，我们就可以顺当成为p1在本地的龙头了，之后保住这个龙头地位也就简洁了很多。

在更新方面，只有四年的经营时间，国际市场就不在我们的考虑范围内了。在国内市场能够大卖的p4产品也被淘汰，p2产品立刻开头研发，这是大家的共识。对于p3产品，订单大局部在亚洲市场，我们打算在其次年其次季度再开头研发。

第一年大家都做的比拟慎重，选单完毕之后大家就都开头了自己的生产，唯一的波澜就是第四季度的报表大家老是填不平，还有就是长期贷款。

其次年：上年我们是老大，我老是动钱，做报表的发觉还是报表没做好，沉冤得雪啊。这一年我们优先选单，按例选最大的。龙头固然还是我们的。这一年的工作重点不再是p1的生产了，而是p2的研发和生产线的更新。这一年我们很早就交上了单，立刻进入生产线的更新过程，全部的手工生产线都被我们淘汰了，我们建了一个全自动的和五条半自动的，生产力量进入到了另一个层次啊。

p2产品顺当拿到生产资格了，这一年就投入了生产，年初的时候过不影响我们。我们很快就会淘汰p1，规章的模糊出了点插曲，我们没有在区域市场投入什么，而是直接进入国内市场。

第三年：这一年刚开头我们就拿到了iso9000的资格和国内市场准入。这一年我们和a组进展了尝试性的合作，他们需要钱，而我们需要压制c组，我们没有p3的生产资格，只有a和c组有，他们是第一年就p2和p3同时研发的。我们从a组买回了大量的p1和p2的成品，给他们现金让他们投入生产p3和生产线的更新，也算比拟胜利的压制了c组，不过与竞争者的合作

总是那么的不完善，合作以一个可以说是失败的结局完毕了。

到了这一年我就不得不检讨下我自己，对于市场的分析不够和自己的不理智，这年的广告费我投入了过多，原来5m就可以搞定的事我投入了15m，整整一千万的股东权益被我铺张掉，我向小组成员们检讨。

这一年虽然我们的全部者权益依旧最高，但是其他小组都是增长的情况下我们没有涨也没有跌，在这个竞争剧烈的市场经济中是非常危急的。以前是大鱼吃小鱼，现在是快鱼吃慢鱼。第四年：这一年是最最轻松的一年了，大多数的事情已经完成，今年只是个首位工作。

我们五个组都是早早的把事情做完，大局部时间都是在商议怎么把厂房卖了去旅游的事，嘻嘻。今年我们没有p1产品的生产，让出了p1的龙头地位，不过我们的p2在国内和亚洲还是龙头，p3在亚洲也是龙头。不过貌似c组没有利用他们开拓的亚洲市场，进军亚洲市场的只有我们b组。

总结：相当的出人意料，始终名不转经传的d组竟然是全部者权益最高的，是第一名，我们其次。接下来，组，好难想象。教师的总结是他们的利润和全部者权益最高，重点是我的总结：我认为依旧是我们b组是第一名，理由有：第一，我们的市场更大，我们又亚洲市场，并且是龙头；其次，我们的产品更加先进，我们现在只生产p2和p3，更适合社会的需要；第三，我们有iso9000和iso14000的资格，这在什么都要求质量和环境的现代社会是非常必要的；第四，我们的生产线更先进，我们有一条全自动和五条半自动的生产线，完全淘汰了落后的手工生产线，拥有更加强大的生产力量。综上所述，我们公司的过去和前景都是最好的，这些是毫无争议的。即使我们在第四年末的时候全部者权益和利润没有d组高，但是假如在现实社会中考虑到企业品牌和声望的话，我们是毫无疑问的王者。

身为ceo的总结：这几年带着我们的公司做出了肯定的成绩，也有自己的过错。我带着b公司胜利的迈出了前进的第一步，也是这第一步让自己有点飘飘然，导致了其次年广告费的过度超出。我们的团队在我看来是团队中优秀到不得了的团队，大多数人都非常卖力的为公司干这干那的，没有他们，我一个人是什么也干不成的，我能够和这么多优秀的人一起共事两天是我的福气。再次感谢跟我一起奋斗两天的同学兼同事。

作为一个学生的总结：两天的erp沙盘模拟让我对于企业的运营有了初步的了解，并且作为其中的一员进展了一次深入的体会，也有了自己的心得：第一，信息很重要。在这次模拟中每个组都有人不断的在市场上来回走动来刺探其他组的信息，a组做的不错，顶炮灰一个。我们在这方面做的很失败，我始终认为溯哥是别的组的间谍。其次，不要盲目的去追求营业额，利润也很重要。我认为这就是我们组几乎每年都是龙头，可是赚的不多的缘由，我们过分强调了营业额而忽视了利润。第三，第一年很重要。人们都说一个好的开头时胜利的一半，这在企业运营上是特别的适用，第一年做好了，那么原始的积存就有了，之后几年就简洁了。第四，也是最重要的一条，团队很重要。当你在运营一个公司的时候，你不是一个人在战斗，你的各个部门的主管都很重要，更重要的是各个部门的协调合作。他们中任何一个环节消失偏差，整个公司都会受到影响。