

# 沙盘实训心得体会(实用8篇)

在实习心得中，我们可以总结实习中遇到的问题和困难，并提出相应的解决方案。以下是小编为大家收集的读书心得范文，仅供参考，希望能够给大家一些思路和启发。

## 沙盘实训心得体会篇一

沙盘实训是现代管理教育中的一种新兴教学手段，它通过模拟真实的管理环境和情境，让学生在更加真实的情境中掌握管理知识和技能，培养管理意识和创新能力。在我上大学期间的管理课程学习中，我也有幸参加了一次沙盘实训，这次实训让我受益匪浅，我将在下文中分享我对管理课沙盘实训的心得体会。

### 第二段：体验沙盘实训的过程

在管理课沙盘实训中，我们被分成了若干小组，每个小组都拥有一个模拟的公司，我们需要规划和实施公司的发展战略，完成各项任务和目标。整个过程非常的像真实的企业管管理，我们需要面临市场竞争、产品设计、人才招聘、资金流动等各种问题并做出相应决策，评估团队的工作表现和业绩，北斗星教我们如何应对和解决这些问题。整个过程亲身体会让我感受到，管理团队之所以能够成为一个有效的协作和融洽的课程，除了领导者的管理技能，还需要团队内部的高度协作和密切的沟通。

### 第三段：通过沙盘实训明白管理的重要性

沙盘实训中的“公司”并不是纸上谈兵，而是一个真实的小企业，这让我更清楚地认识到管理的重要性，以及每个管理决策都会对公司的业绩产生重大影响。在实际管理中，管理者需要密切关注和把握各种信息，不仅要对公司的财务状况

有清晰的认识，同时也需要了解企业内部和外部的环境及竞争形势，为实施更好的战略做好准备。在这场实际演练中，我从“股东”的角度出发以及团队成员通过分工合作的方式，使我们领略到了企业管理不可忽视的重要性和行业发展趋势，收获了一些具体的策略管理技能，这对于我们未来成为优秀的管理者一定有重要的作用。

#### 第四段：管理技能的锤炼与创新思维的激发

沙盘实训中我们不仅是在管理理论的层面上得到了提高，更重要的是，它让我们获得了在实际操作中经验的积累。这种沉浸式的学习方式，让我们更好地了解并掌握企业管理和决策能力。同时，也能够激发我们创新思维的热情，启发我们探索新的商业模式和办公方式，培养对未来的洞察能力。在我的实际工作中，我能够感到这种沙盘实训对我的创新思维和方法论的影响，使我能够更好地解决现实问题，实现更高的效益和目标。

#### 第五段：总结

沙盘实训让我从多个方面感受到了企业管理中的关键。这既包括对管理者必备的各种能力和技能的要求，也包括对团队协作和沟通的能力，更重要的是，它鼓励我们启发创新思维和探索课堂外的真实市场环境与商业模式，我相信，在未来的职场实际应用中，类似的沙盘实训课程将会对我们的职业生涯产生重要的影响。

## 沙盘实训心得体会篇二

erp模拟沙盘是针对代表先进的现代企业经营与管理技术-erp(企业资源计划系统)，设计的角色体验的实验平台。下面是本站带来的erp沙盘实训心得体会，仅供参考。

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

## 一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2□p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到p2□p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2□p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2□和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上

花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竞订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

## 二：经营总结与感受：

### (1)好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

### (2)经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

### (3)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。本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

### 三、对企业沙盘模拟的思考：

企业沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为

学生学生提供了一个实战的平台。在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

上两个星期，我们开始了erp沙盘实训课程。老师带领我们学习练习动手实践，我们也同样的收获了很多经验，感触感动，团队的团结一致精神和无与伦比的热情。

首先是理论研讨，带着我们实训的有四位老师，分成两批两两上午两两下午，我们一开始和自己熟悉的朋友室友组团坐一桌，听到老师让我们按着学号坐，实际上我们虽然照做了，但是心里还是不大愿意，嘴上还是有些犯嘀咕的，但之后的两个星期，事实证明老师这么多年的从教经验做出来的决定还是非常正确的。按学号分组能让每个人都献出自己的一份力量，不会因为朋友就纵容他，这样既能提高团队之间的协作能力，也能明确职责加强团队之间的凝聚力。实训课不仅考验着我们的动手能力，还培养我们着的团队精神。这世界上有很多事，是不能只单单依靠一个人的力量就能完成的，大多数时候我们都需要别人的帮助，同时作为这个人类社会的一份子，我们每天也在或多或少的帮助别人，类似给问路者提供一些有效可行的信息资源之类的。

座位很快分好了，老师开始对着ppt讲解erp物理沙盘实训要用到的一些理论基础，这些理论基础在书上大概都明文列出，

但老师把重点给着重讲了出来，也方便我们理解。

类如erp物理沙盘四个职能中心的主要职能有营销与规划中心，生产中心，物流中心与财务中心。市场营销预测在整个公司运营中占的重要地位。学生的具体分工一总裁，财务总监生产总监营销总监采购总监的的职能要素□erp实训课程的意义，也就是我们学这门课程能学到什么能收获什么。我们仔细观看了erp沙盘的模拟实训规则，分析了市场准入规则表里面的持续开发时间以及开发投资费用，厂房的购买出售与租赁规则，生产线购买转产与维护出售规则，原材料采购规则，销售会议与订单争取规则，融资贷款与贴现规则等等。虽然连上了两天的理论课让我们有些感觉到有些力不从心，但是我们还是很认真的听着，生怕错过了重点导致公司经营不善。经过了漫长的等待，终于，指导老师告诉我们可以开始自己动手实践了，大家都无比的兴奋，似乎连黑板上的口号都变得闪闪发亮了起来，迫不及待的想开始物理沙盘的实践。

就这样开始了我们第一二年b公司的运行，第一年投入广告费非常合理，为我们公司争取到了很多订单，公司运营的非常顺利。第二年虽然没有拿到国内市场老大，但总体还算不错，之后模拟运营结束，开始正式运营。头一年运营在广告费上吃了亏，广告费投少了导致广告费的投出与订单的接入严重不成比例，公司流动资金减少。公司经营到第二年，因为对企业预算出现错误，导致流动资金较第一年急剧减少，公司面临资金短缺问题，经营到第三年，各个企业都或多或少的出现了资金不足的问题，而又因为权益的逐年减少，可贷款的数额也在直线下降。公司随时面临破产问题，同时组员在实训开始时满满的热情也被消磨殆尽，大家都呈现出颓唐的状态，严重的是，在经营不善的这样非常时刻，公司的财务报表也做不平，财务总监也处在这样焦急的氛围下，忙得焦头烂额，最后组员们还是决心要挽救公司，团结一致，找其他公司借款的借款，想对策的想对策，做预算的做预算，分析市场前景的作分析，大家都忙里忙外的，四处游说四处奔

走，连下课响铃了，我们还是坐在各自的位子上围起来分析讨论，为挽救企业想办法。最终在a公司c公司d公司的多次友情相助下，我们公司成功的度过了一个又一个困难，最终顺利运行到年末。

提供了极大的灵活性。在电子实训室这一边，公司运行到第二年，我们就贷了数额为一亿的长期贷款，流动资金非常充裕倒帮了我们拓宽生产线一个大忙，随着我们投资的增加，产品的数量也得到了提高，研发力度加大，向各个市场广投订单，也保证了接单的数量。公司运营蒸蒸日上，期间正值会计证考试，组员们都陆续去考试了，但我们可爱的组员仍然会提前做好预算，做分析，做市场预测或是留下下一年如何发展的意见。这也为我们公司提供了极大的帮助，也告诉我们，虽然人在外面考试，但心里还是时时刻刻的在操心着我们公司的运营情况，这就是整个公司团结一心的表现，也是我们热情不断的支柱。

经过一个星期的实训，公司已经成为了一个市场的老大，权益终于成为了各家公司的顶头，拔得头筹获得第一，我们都非常高兴，激动的心情我在这里是无法用言语表现出来的。但让我更欣喜的是我们收获到的凝聚力实践精神等等。在这两个星期的实训当中，我们拿过倒数第二，评分个位数，但是这样的我们在重整旗鼓后也能拿上第一的宝座。我可以很自豪的说我们这个团队非常不错!这也告诉我们，只要你想就能成功。

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！

## 沙盘实训心得体会篇三

### 第一段：引言（大约200字）

模拟运营沙盘实训是一种通过虚拟环境模拟真实运营场景的培训方法，旨在让学生通过参与管理决策、解决问题等活动，培养运营能力和思维。在我参加的模拟运营沙盘实训中，我深刻体会到了它的独特魅力和实际价值。本文将从培养团队合作精神、增强决策能力、提高问题解决能力、提升沟通协调能力以及培养创新思维能力这五个方面，分享我在模拟运营沙盘实训中的心得体会。

### 第二段：培养团队合作精神（大约200字）

在模拟运营沙盘实训中，我们分成了几个小组进行竞争，每

个小组都有自己的任务和目标。这要求我们互相协作，形成紧密的团队合作精神。通过与队友的合作，我深刻意识到每个人的重要性和作用，明白一个人的力量是有限的，只有团结一致、共同努力才能取得更好的成绩。在这个过程中，我学会了倾听和尊重他人的意见，分工合作，共同解决问题。这对我今后的工作和生活中更好地与他人进行合作具有积极的促进作用。

### 第三段：增强决策能力（大约200字）

在模拟运营沙盘实训中，我扮演了一个管理者的角色，需要做出重要的决策。这种情境下，我不得不锻炼自己的决策能力。每个决策都会影响到整个运营过程的进行，需要我考虑多个因素，权衡利弊。通过实践和观察，我不断改进自己的决策水平，学会合理分配资源，选择最佳方案，同时也增强了自己的决策自信心。这种培养了我的决策能力在现实生活中也能起到很好的应用，帮助我更好地面对各种抉择。

### 第四段：提高问题解决能力（大约200字）

模拟运营沙盘实训不仅考验了我的决策能力，也提高了我的问题解决能力。在实训中，我们会遇到各种困难和挑战，需要寻找解决方法。通过研究问题的原因和影响，我能够找到合适的解决方案，并迅速行动。这一过程培养了我灵活应对问题的能力，加强了我的分析思考和解决问题的能力。这也让我明白，遇到问题并不可怕，重要的是能够积极应对，寻找解决办法。

### 第五段：提升沟通协调能力和培养创新思维能力（大约200字）

在模拟运营沙盘实训中，与队友之间的沟通协调是十分重要的。只有通过有效的沟通才能做出集体决策，协同推进工作。我学会了倾听和表达自己的观点，理解他人的想法，从而更好地和队友合作。同时，实训还提供了创新的空间，鼓励我

们思考和提出新的点子和解决方案。通过这种方式，我积极培养了自己的创新思维能力，学会了从不同角度思考问题，寻找更多可能性。这对我今后的工作和发展具有重要的启发意义。

结论（大约100字）

通过模拟运营沙盘实训，我深刻认识到了它的独特魅力和实际价值。它不仅培养了我的团队合作精神、决策能力、问题解决能力、沟通协调能力，还激发了我创新思维的潜力。我深信，这些在实训中培养的能力和将在我未来的工作和生活中发挥重要作用。

## 沙盘实训心得体会篇四

模拟运营沙盘实训是一种高度还原真实经营情景的实践性训练，通过对企业经营模拟，加深对运营管理理论的理解，并培养学生操作沟通能力和团队合作意识。在模拟运营沙盘实训中，我收获颇丰，不仅增强了自己的实践能力，还进一步认识到企业管理中的挑战和机遇。

在模拟运营沙盘实训的过程中，我首先积极参与团队合作，与团队成员密切配合，共同推进项目的进展。作为一个团队的一员，每个人的作用都是至关重要的。只有相互协作、相互支持，我们的团队才能取得好的成绩。我通过与团队成员充分交流和协商，明确每个人的责任和任务，并且定期召开会议分享进展，及时纠正问题。这样的合作模式，不仅提高了项目的效率，也从根本上锻炼了我们的沟通与协作能力。

其次，模拟运营沙盘实训让我更加深入地了解了运营管理的复杂性。作为企业经营者和管理者，我们需要全面在有限的资源下制定合理的策略，达到最佳的效益。在沙盘实训中，我们每个人都需要充分发挥自己的分析和决策能力，从市场调研、产品定价、渠道选择等多个方面进行综合考虑。这个

过程不仅考验我们的思维能力和逻辑思维能力，还要让我们在一定程度上感受到真实企业经营中的压力和挑战。

另外，模拟运营沙盘实训还锻炼了我在压力下保持冷静和灵活应对问题的能力。在实训过程中，我们面临的情况时刻都在变化，市场、竞争对手、产品需求等因素都会对企业经营产生影响。有时候，我们会面临困难和挫折，但是这也是宝贵的学习机会。只有在压力下保持冷静，学会快速思考和灵活应对，才能及时调整策略，避免损失和失败。

最后，在模拟运营沙盘实训中，我更加明确了自己未来的职业规划和方向。通过模拟企业的运营实践，我发现自己对市场分析和竞争战略的兴趣，也发现了自己在团队协作方面的才能。因此，我决定进一步深入学习和提高自己在这些领域的技能和知识，将来希望能在相关行业中有所作为。

总之，模拟运营沙盘实训是一次难得的机会，通过参与其中，我在运营管理方面收获颇丰。在实训过程中，我学会了团队合作，了解了运营管理的复杂性，锻炼了面对压力的应对能力，也更加明确了自己的职业规划。这一系列的经历和体会对我个人的发展有着重要的意义，也将成为我未来职业生涯中宝贵的财富。

## 沙盘实训心得体会篇五

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性

竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷，虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3[]准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3[]但我们只有两条生产线生产p3[]产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3[]而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们

在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3□以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实习总结：

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我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调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。体验到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。

## 沙盘实训心得体会篇六

在进行模拟运营沙盘实训时，我深刻体会到了真实的经营环境。通过沙盘模拟，在一个虚拟的经营场景中，我们身临其境地扮演经理人的角色，面对真实的市场竞争、资源管理、决策风险等情况，这让我感觉仿佛置身于实际的经营现场。通过这样的体验，我不仅学到了经营的知识，更锻炼了自己在真实环境中的应变能力。

## 第二段：深化了团队合作意识

模拟运营沙盘实训是一个团队合作的过程。在模拟过程中，我们需要与团队成员充分沟通、协作，并在限定时间内做出正确的决策。通过与团队成员的交流和合作，我们互相学习、互相借鉴，形成了相互信任和依赖的关系。团队的成员由于各自的不同专业背景和经验，能够充分发挥各自的特长，合理分工，顺利完成模拟经营任务。

## 第三段：培养了决策能力

在模拟运营沙盘实训中，我们需要根据当前的市场情况、自身资源的限制和竞争对手的举措等因素，做出各种决策。这些决策不仅包括经营策略的确定，还涉及销售、管理、生产、人力资源等多个方面。通过模拟实训，我学会了分析问题、权衡利弊并快速做出决策的能力。同时，模拟训练还暴露了我在决策中存在的不足，让我意识到需要不断提升自己的分析与决策能力。

## 第四段：增强了危机意识和应对能力

模拟运营沙盘实训中，我们面临着各种风险和挑战，需要及时做出应对措施。在实际的经营中，市场可能面临变动，竞争对手可能制定出不同的策略，我们需要及时调整我们的经营策略，做出正确的决策。通过这样的实训，我逐渐培养了对市场变化的敏感性和危机意识，并学会了灵活应对各种挑战。

## 第五段：有效提升了管理技能

模拟运营沙盘实训是一个综合性的实践活动，通过参与其中，我不仅学到了企业经营的理论知识，还实践了实际的管理技能。在实训中，我负责制定管理规划、组织资源、协调团队、监督执行等管理工作。这些实践让我更加深入地理解了管理

的重要性，提高了管理能力。

总结：通过模拟运营沙盘实训，我不仅加深了对经营环境和管理实践的理解，更为重要的是培养了团队合作精神、提升了决策能力、增强了危机意识和应对能力，有效地提升了我的管理技能。这对未来的职业发展将起到积极的推动作用。希望以后还能有更多这样的实践机会，进一步提升自己的管理水平。

## 沙盘实训心得体会篇七

企业定岗实习时把学生直接安排到工作岗位上，在工作中学习，更适合以动手操作为主的职业训练。怎样写实训总结报告?下面小编给大家带来,实训总结报告,仅供参考,希望大家喜欢!

### 一、实验目的

通过本实验，使学生能够掌握企业全面预算的编制程序和方法，领会各种预算编制方法在预算编制过程中的运用，实现由感性认识到理性认识的升华，并在此规程中，培养学生独立完成业务预算、财务预算、编制预计会计报表(简表)的能力，使之达到企业财务人员的基本要求，为今后走上工作岗位做准备。

### 二、实验原理

根据长期规划，利用本量利分析等工具，提出企业一定时期的总目标，并下达规划指标；

各部门汇总部门预算，并初步协调本部门预算，编制出销售、生产、财务等预算；



## (一) 销售预算

遵循“以销定产”的原则，销售预算是编制全面预算的基础和关键。

总预算的其他各个项目，如生产、材料采购、存货和费用等方面的预算，都要以销售预算作为基础。

## (二) 生产预算

形成资金的积压、浪费或存货太少，影响下一季度销售活动的正常进行。为此，在生产预算中预计的产品生产量和销售量之间的关系，可按下式计算：

## (三) 直接材料预算

以生产预算为基础，可进而编制直接材料预算。直接材料生产上的需用量同预计采购量之间的关系，按下式计算：

为便于编制现金预算，在直接材料预算中，通常还包括材料方面预期的现金支出的计算，它是由上期采购的材料将于本期支付的现金和本期采购的材料中应由本期支付的现金组成。

## (四) 直接人工预算

直接人工预算是以生产预算为基础进行编制，列示全年和分季度预计需用的直接人工工时和直接人工成本。

## (五) 制造费用预算

制造费用按其性态可划分为变动性制造费用和固定性制造费用两部分。在企业内部采用变动成本计算时，制造费用预算中只包括变动性制造费用，按预计分配率计算。而固定性制造费用则直接列入损益表作为当期产品销售收入的一个扣减项目。

制造费用预算的编制，通常还包括费用方面预计的现金支出的计算，借以编制现金预算提供必须必要的材料。

## (六) 期末存货预算

编制期末存货预算是为了综合反映计划期内生产单位产品预计的成本水平，同时也为正确计量损益表中的产品销售成本和预计资产负债表中的期末材料存货和期末产成品存货项目提供数据。

## (七) 销售与管理费用预算

销售与管理费用预算包括预算期内在销售和一般行政管理方面将发生的各项费用。其各费用明细项目要按成本性态划分为变动费用与固定费用。

## (八) 现金预算

现金预算主要反映计划期间预计的现金收支的详细情况，具体包括以下四个组成部分：

### 1、 现金收入。

现金收入部分包括期初的现金余额和预算期的现金收入，产品销售收入是取得现金收入的最主要的来源。

### 2、 现金支出。

现金支出部分包括预算期预计的各项现金支出，除上述材料、工资和费用方面预计的支出外，还包括上交所得税、支付股利和资本支出预算中属于计划期内的现金支出等项。

### 3、 现金的多余或不足。

现金的多余或不足部分列示现金收入合计与现金支出合计之

间的差额，差额为正，说明收大于支，现金有多余，可用于偿还过去向银行取得的借款，或用于购买短期证券；如差额为负，说明支大于收，现金不足，要向有关方面筹集所需的资金。

4、资金的筹集与运用部分提供预算期内预计向银行借款和偿还以及有关利息支出的详细资料。

### (九) 预计损益表

预计损益表是根据上述预算表的有关资料进行编制，以综合反映计划期内预计的销售收入、销售成本和预计可实现的利润或可能发生的亏损。

### (十) 预计资产负债表

预计资产负债表反映计划期期末概括的财务状况。它是以前期期末的资产负债表为基础，根据上述预算表的有关资料加以汇总和调整而编制的。

## 三、实验步骤和过程

经营预算：根据经营预算编制的相关内容填制“销售预算”、“生产预算”、“直接材料采购预算”、“直接工资预算”、“制造费用预算”、“产品成本预算”、“销售费用及管理费用预算”。

财务预算：是反映企业正在预算期内一切现金收入和支出及结果的预算。这里所说的现金指的是货币资金。现金预算一般包括四项内容：

1、现金收入：主要根据销售预算来确定。包括期初现金结存及预算期内发生的现金收入。

2、现金支出：主要包括支付材料款、支付工资、支付制造费用、销售费用、财务费用、缴纳税金、支付股利及资本性支出等。

3、现金收支差额：指现金收入的合计数与现金支出的合计数的差额，差额为正数，现金有结余；差额为负数，现金不足。

全面预算是关于企业在一定的时期内(一般为一年或一个既定期间内)各项业务活动、财务表现等方面的总体预测。它包括经营预算(如开发预算、销售预算、销售费用预算、管理费用预算等)和财务预算(如投资预算、资金预算、预计利润表、预计资产负债表等)。

销售预算是指为规划一定预算期内因组织销售活动而引起的预计销售收入而编制的一种经营预算。

生产预算是指为规划一定预算期内预计生产量水平而编制的一种经营预算。直接材料预算是指为规划一定预算期内因组织生产活动和材料采购活动预计发生的直接材料需用量、采购数量和采购成本而编制的一种经营预算。直接人工预算是指为规划一定预算期内人工工时的消耗水平和人工成本水平而编制的一种经营预算。

制造费用预算是指为规划一定预算期内除直接材料和直接人工预算以外预计发生的其他生产费用水平而编制的一种经营预算。

期末产成品存货预算是指为规划一定预算期末的在产品、产成品和原材料预计成本水平而编制的一种经营预算。

现金预算是现金收支预算的简称，是指为规划一定预算内由于经营活动和资本投资活动引起的预计现金收入、预计现金收支、现金余额和现金筹措使用情况 and 期初期末现金余额水平而编制的一种财务预算。

根据财务管理相关资料进行计算和分析。先进行预算部分，包括销售预算、生产预算、直接材料采购预算、直接工资预算、制造费用预算、产品成本预算和销售费用及管理费用预算几部分。其实这部分内容和我们上学期学习的管理会计中的内容联系很大。在做销售预算的时候，要注意每季度销售收入的填写方式，因为这会影响到后面用到此处数据的不同情况。所以，我们的成员每做完一个预算就一起对一对数，有不一样的时候就再计算，以确保每次预算的准确性。接下来生产预算、直接材料采购预算、直接工资算制造费用预算、产品成本预算和销售费用及管理费用预算都没有遇到什么问题。都是根据之前算出的数据填写，根据已给的数据及相关管理会计方面知识计算。

财务预算方面的数据都是根据之前做的经营运算填写的。在做现金预算的时候，要注意制造费用是扣除折旧之后的值，并且根据题目中要求企业规定计划期间的现金最低库存余额不得少于为20000元。关于第三部分财务分析，我们根据这学期学习的财务管理和财务分析等方面的知识进行计算和分析。

#### 四、实验结果及分析

实训是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实训又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多课堂之外的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。通过这次的实习，不仅从中发现了自身的不足，还巩固了所学的知识，可谓受益匪浅。实训是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。从一开始，拿到实习材料，看着一道道的题目，不知所措，到后来自己拿出管理会计和财务管理的书，一个个知识点的查阅，理解，再运用到具体的题目，到最后完成案例的问题，以及完成这篇实训报告。实训不仅仅是一种形式，更多的是从实践中收获更多知识。这次实训培养了我自主学习的能力，都说要终身学习。这次实训，对以后踏

上工作岗位，开始自己的第一份职业是有很大帮助的。实训很快就过去了，仿佛第一天的不知所措、迷惑还在眼前，转眼间已经到了要完成实习报告，通过实训我得出的结论是，无论多大的困难，都不要放弃，坚持到最后我想即使没有达到自己预期的效果，但事实上当你仔细回忆那一段奋斗的路程时，我想自己也应该知足了。

这次实训不仅使我对学过的财务管理的知识做了一次系统的巩固与加深，更重要的是培养了我坚持不懈的精神，我想这对我今后的工作已经整个职业生涯都会产生积极影响。这一次的实训虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实训，我们能够更好的了解自己的不足，了解会计工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

实训虽然结束了，但是它带给我的将是一生的记忆。相信无论是在今后的学习还是工作中，这次实习所得的经验与教训都会对我有很大的帮助。“实践是检验真理的唯一标准”，实习，让我真正了解了这句话的含义！书本上的知识是需要实际操作的，而我们往往对书本上的知识理解有限，而实训正好可以把那些难理解的问题更具体化，使我们更容易理解，更容易记住。希望老师在今后的学习中，能更多的用这样的方式加深我们的理解。

这个学期就要结束了，专业综合训练这门课也接近尾声了。对于秘书实训我有一定的见解。

首先，这门课和别的课程不是很相同。一般的课程主要要请同学们理解掌握书本里面的理论知识，而这门课则主要要求同学们培养自身的动手实践的能力，而且内容的覆盖面很广，这门课主要包括了我们以前所学习的三门专业课：秘书写作，档案管理，秘书实务，这三门课程的综合知识。所以内容很广。

其次，这门课时，老师重在要求同学们通过一次又一次的模拟实训，在办公上来进一步熟悉秘书办文工作的程序，提高写作技能，掌握各种文书的写作手法；在处理公共关系上能有效处理好自己与上司以及同事之间的沟通和协调；在个人修养上能够做到一个办公室文员应有的素质等等。

上课时，老师一般都是采用案例教学法。这种教学方法对于我们文秘专业的学生来说是非常重要的。老师对于案例的要去也是非常之高的。课堂上我们使用老师准备的材料、案例，分组和同学们一起讨论，交流，演戏。最后练习结束的时候老师还进行分析。一般，老师还会采用另外一种教学方法——情景模拟法。一般老师会让我们学生分成四个小组，模拟组建公司的组织机构，按照老师拟定的实训项目进行模拟训练。训练结束后，老师一般会让自己小组进行自评，借着让其他小组找出自己能够发现的缺点，最后老师再自己点出一些没有被大家找出来的缺点。我觉得老师所采用的这两种方法非常好，比传统的教学方法更加能够让我们同学接受。

总之，这次的秘书专业综合训练课程为我们专业的学生提供了与众不同的学习和体会的平台，从书本中面对现实，为我们走上社会打下了扎实的基础。从实践训练中，我总结出一些属于自己的实践经验，也明了今后需要努力的方向。所以我要从现在开始，以一名办公室文员的身份要求自己，严格自我。我相信在不远的未来，我能够做的更出色。

经过是十几天的努力，实训的任务已经完成了，在这十几天的算量中留给我们的是收获的果实。我们也在从中学习到很多东西，从拿到图纸至研究图纸，然后套定额算量，我们已经拿出了工作的状态，无时无刻都在想着算量，脑海里都是装的是计算规则和定额规则。也许这就是实习前，这就是我们练兵的时候了！

针对这次实训总结如下：

一、在算量方面问题不大，然而在一些小项目零星项目上，没有能很好的区别规则算法；

三、最重要的就是对于定额的选定和套价问题了，我觉得这些非常重要的。在此之前我们练习套定额的工作相对较少，所以对于这次实训来说，很多定额的套法了。定额上，一些费用的计取还不太了解；套价方面，对于价钱不太敏感。

四、在算量速度方面太慢了，时间没有把握好，弄得很急忙。有时候不太集中，有时候不够专注，时间弄得很散乱的算量了。

优点：

五、深刻感受到造价的艰辛，提前感受了今后造价工作的气氛，“天将降大任以是斯人也，必将苦其心志，饿其体肤，痛乏其身”这句话得深刻内涵，为即将步入的造价人生做好准备。

八、了解了工作函的书写格式和方法以及工程经济指标分析的重要性，应该说实战方面得到了一定的锻炼。

这就是就是我的实训总结，不足之处在以后的学习工作中要不断地改进，进一步完善自己，进一步适应社会的大浪潮。

通过一周的学习与演练，我们对沙盘有了一定的认识和感悟。在模拟企业的主要运作过程中，我们了解和认识企业复杂多变的生存环境，熟悉企业的业务流程等。我们模拟企业的团队建设、经营管理、经营决策、营销策略和企业之间的竞争与协作等等，使我们对企业的运作有了更深入的了解，也使我们对所学习的管理、市场营销、商务谈判、会计等专业课有了更深刻的认识。

在一周的实训中，我们学习到了很多知识也有很多体会。我



们小组团结一致积极向上，虽然有过意见不合虽然有过激烈辩论但这些都是暂时的，决策之后我们会紧紧团结在一起，为我們的小组经营而努力。

同时我们小组也存在着很多的问题。我们小组在管理与营销上都犯了一些错误。在管理上分工不明确、各主管没有尽职尽责、执行不力，在营销上决策前未对环境分析、缺乏长远目光、战略及战术上的失误。下面就具体分析一下我们的失误之处。

## 一、分工不明确

分工不明确是我们小组犯的最低级的错误，虽然我们中途试着改变这一状况但是效果甚微。在最初分工时只是明确每个人的职位，并没有明确每个主管的职责，所以就导致组织混乱、执行不力等情况。研发主管考虑下一年的广告费、生产主管计算采购费用、销售主管想着如何去研发产品和开拓市场等现象在我们小组一直都存在。每次做决策时，所有人都参加讨论，而且没有主次之分。这样势必会影响ceo与负责主管的决策，甚至有时不是ceo拍板决定而是其他人在决定策略。这种过分“民主”式的管理，必然会导致组织结构混乱激起小组内部矛盾。

## 二、各岗位主管没有尽职尽责

首先□ceo最失职。最为公司ceo应该对企业自身和外部环境有足够的了解，以便做出成功的决策。但我们组ceo不清楚沙盘细节，不能够做到完全了解产品研发、市场开拓、生产线购买等都有哪些费用和时间上的限制，以至于做决策时考虑不全面做出错误决策。其他各个部门的主管也都存在不清楚沙盘规则的问题，而且没有完全掌握其岗位所需要记住的东西，例如：财务主管不知在什么情况下交税金、生产主管不知道每条生产线的转产周期、研发主管不知道每种产品的研发费用等。小组的每一位成员都没有下功夫去学习和研究沙盘的

规则，所以每个人都没有尽职尽责。

### 三、执行不力

在每一次的生产经营中总会出现一些错误的地方，这主要是执行不力的原因。每一年生产之前，ceo并没有与主管关于执行的问题进行有效的沟通，同时也没有形成固定的命令模式，这是执行不力的一个主要原因。在ceo发布命令的时候，各主管执行并不是很有效率，有时一些主管会跳过ceo的命令提前或延后执行。这样在经营过程中就会很混乱，使会计主管和财务主管的账容易算错。

### 四、未对环境进行分析

无论在管理课还是市场营销课，老师都强调在决策之前一定要对环境进行分析，而我们恰恰忽略了这一点。在沙盘实训中，每一年的产品订单、竞争对手的生产经营情况、我们小组的经营状况等这些都需要我们在决策前了解清楚然后去分析考虑。而我们在决策前，对每年的订单都不是很清楚，对竞争对手的产品、生产线、资金等都不清楚，我们仅仅考虑自己当前的经营情况。

例如：我们不研制p2产品，直接研制p3产品，我们的思路是避开p2的激烈竞争，用p3占领市场。在竞争对手尚未研究出来p3时，我们用p3赚足钱，当他们p3研制成功时，我用p4去攻市场，这样既可以省去大量的竞争性广告费又能拿到大额的订单。但是有几组和我们一样没有研发p2直接研发p3，这就意味着我们的美丽愿景落空了。如果我们当初对竞争对手进行一些了解，就不会出现这种情况。

不了解竞争对手及其他的一些宏观环境，我们也就很难用经典的swot分析方法对我们自己进行一个很好的定位，制定出很好的决策。

## 五、缺乏长远目光

我们在制定策略的时候仅仅考虑到前两三年的经营状况，而未从长远的角度去考虑它。比如：在学习期我们仅仅从近两年的财务状况去考虑问题，我们是按资金去投资按资金去生产，这样在前几年我们的资金利用率不高、生产规模不大，这样就导致我们在以后的经营中慢慢的失去竞争能力。我们并没有一个长远的计划，我们应根据计划想办法融资。

## 六、战略及战术的失误

在学习期我们小组就没有自己的战略思想，所有的决策都是走一步看一步，没有战略就等于没有方向没有目标。一个没有目标的企业必死无疑，我们在学习期最大错误就是没有自己的战略。在比赛期间我们有了自己的战略，我们要在几个小组中脱颖而出，对于沙盘比赛这已经是最高的战略了。有了高的战略我们自然要转变战术，我们由极端保守转变为极端的冒险。我们在比赛之初就花血本购置了一台半自动、一台全自动、两台柔性生产线，于是我们进行了大量贷款，但第二年就资不抵债，变卖柔性生产线。所以我们的战术又一次失误了。

一周的沙盘实训，一周的全神贯注，一周的争论不休。两次清盘，我们两次心有不甘，我们想看看最终的经营结果。沙盘结束了，但沙盘带给我们的思考却刚刚开始。

我的教学实践任务是负责大一学生的“无机及分析化学”这门课程的实验准备工作，通过这次的教学实践工作，让我不仅扎实了我的专业基础知识，还让我懂得怎么和学生们相处沟通，更重要的是磨练了自己的意志，让我做每一件事能够不怕困难，坚持到底。为了更好的总结经验，培养自己在教学方面的能力，并使自己在以后的实践活动中更上一层楼，现将教学实践工作总结如下：

由于我所面对的学生和我的年龄相近，又加上我也曾经有过相似的学习生活经历，因此面对陌生的他们我的心里多了一份轻松也多了些许自信。我需要做的就是每节实验课之前，把课程内容里所用到的药品和仪器按照课本上的要求，一一准备到位，上课期间，解答学生提出来的问题，由于学生数量多，所以准备的药品数量特别大，这不仅需要扎实的化学基础，更需要的是超强的体能。并且在实验准备中，必须要做到，细心谨慎，不能出一点差错，否则所有学生实验可能全部失败。使他们从理论层面上升到实践层面，实现所学知识的升华，因此对于一些基础性并且理论性很强的问题，除了认真耐心解答我还注重引导学习注重将理论与实验的相互交融，用理论指导实践，用实践巩固知识。另外，我必须清楚的认识，作为是一位学生老师，难免在学生中会产生不信任感。因此我需要做的就是对所教的课程相当的熟悉，让他们能更为有效地学到有用的知识，这样我也更符合“老师”这个神圣的职位。

虽然自己在开始时做了充分的实验准备，然而在课堂中还是什么事都有可能发生的。比如说，实验仪器工作处理问题、药品量不够、实验现象不正确等等。这种时候我并没有慌张，在出现问题的同时，我会按部就班处理问题，也会引导同学和我一起思考解决方案，这样锻炼了他们排除问题、解决问题的能力。对于一名教学实践员来说，加强自身水平，提高教学质量无疑是至关重要的；在实际的教学过程中，我也不断和任课老师交流辅导经验，共同商量教学中存在的问题，老师讲课的时候在一旁聆听，学习他们优秀的教学方法。同时作为一名实验室准备老师，我不断加强自己的实验能力，在实践的同时积极与理论知识结合，带领学生通过具体的实践作业提高实践能力。另外，由于自己教学经验不足，有时还会在教学过程中碰到不知如何处理的问题。因而我虚心向有经验的老师学习，力争从他们那里尽快增加一些宝贵的经验。

在开始的时候自己就从心理上及实验准备上都已经做好了应

对的准备，因此在面对学生的时候还是胸有成竹的。由于实验课注重培养学生的动手能力，耐心地回答他们提出来的问题，让学生通过我的辅导学到自己满意的知识，同时随时保留着一个认真负责的心态，严格要求学生，坚决禁止在实践课堂上玩游戏或者干与课堂无关的事情，真正做到让学生学到有用的知识；引导他们需要思考什么，需要如何处理这些问题；在带实验课的时候，我还注重与学生的交流及时了解他们的学习情况，然后再根据他们的反应优化实验准备工作。

师者，所以传道授业解惑也。但要真正切实地做到传道授业解惑还是有一定的难度的。在整个的实验准备的过程中确实也包含了一定的压力：每次实验课之前自己总要做一遍预实验，这就对于整个实验的顺利进行非常的关键。然而，任何事情都不是绝对完美的，在我的教学实践过程中，我认为还是存在以下一些问题：

1、学生的理论知识不牢固，在处理具体问题的时候，要求学生已经基本掌握了常用的理论知识；而在实验过程中，学生们不能将理论知识和实验内容很好的相结合，最后导致学生只是照着实验书上的内容做，不能用理论很好的指导实践。

2、少数学生学习动力不大，并且在进行实验的时候不主动，遇到不懂的问题也不向老师或者同学请教，因此在提交实验报告时就一字不落的照抄课本或者其他学生的实验报告内容，不能很好的理解cad掌握每个实验的精髓。

实践检验真理。通过这次的教学实践活动，对于学生们来说，使他们更深刻地理解了课本上的理论知识，在教学的过程中不时地会发现学生们恍然大悟的情形，这使我增添了一份成就感；对于自己，通过与学弟学妹们的教学互动，让我不仅了解到老师们在平日教学里的艰辛，而且也增长了自己的实验室工作经验，巩固了理论知识，受益匪浅。

另外我不得不提的是，在教学实践过程与我搭档的老师们，

每次的实验准备工作都离不开你们的指导，虽然分工不同，但这种指导使我增添了更多的工作经验。是他们的一路陪伴，在遇到困难的时候才使我不再胆怯，感谢他们。

一份耕耘，一份收获。教学工作苦乐相伴。虽然在准备实验的时候经常很苦很累，但是在看到他们得到实验结果的时候，心里有说不出的高兴。这种寓教于学的方式使我感受了太多，衷心的感谢校方和我的老师给了我这次宝贵的教学实践经历。

实习的经历虽已经过去，可我还会回头去看一下我在那里留下的脚印，我相信那不会是我旅途的归宿，而是我充满挑战和希望的开始！

## 沙盘实训心得体会篇八

沙盘模拟企业实训是一种基于虚拟现实技术的创新性教育模式，它可以模拟企业运作的全过程，模拟企业在真实市场下的竞争和决策，让学生们在这个虚拟企业中学会具体的经营策略和决策能力。在参加这个实训项目的过程中，我们不仅收获了实用的知识和经验，还深刻地感受到了企业的运作和管理方式。

### 二、实训过程

在沙盘模拟企业实训中，我们先是通过老师的讲解和企业案例的介绍，了解了企业的基本运营模式和经营管理的重要性。随后，老师们对我们进行了选手的划分，每组五人，开始了我们的模拟企业竞争之旅。

一开始，我们遇到了很多困难，因为我们完全没有企业的经营经验。但是通过老师们的指导和我们小组成员之间的协调和合作，我们很快就适应了这种模拟企业的模式。我们通过市场中调研，了解消费者的需求，来制定我们的产品规划

和价格战略。经过几轮的模拟竞争，我们逐渐掌握了企业的运营和管理方式，也完善了自己的经营策略，实现了企业的发展。

### 三、收获与体会

参与沙盘模拟企业实训项目让我们体会到了企业的经营管理之难，同时也学会了如何制定切实可行的企业经营策略。通过这个实训项目，我们不仅学习了宝贵的经验和知识，还掌握了实战运用的能力。我们也感受到了合作的重要性，只有团结协作，才能让企业做大做强。同时，我们也学会了如何处理人际关系，在模拟的企业中，我们要合理地分工合作，与其他团队保持良好的关系，这让我们收获了很多实用的人际交往技巧。

### 四、实践应用

通过沙盘模拟企业实训项目，我们学到了很多知识和技巧，也获得了许多实践经验。这些都将成为我们今后踏入职场的宝贵资源，帮助我们更好地适应和应对工作中的各种挑战。我们将学到的理论知识和实践技能运用到实际生活中，更好地服务于社会和人民。

### 五、结论

沙盘模拟企业实训是一种现代化教育模式，是一种创新和探索，它让我们更深刻地了解企业的运营方式，让我们掌握了重要的管理和决策能力。通过这个实训项目，我们所收获的知识和技能，将有助于我们坚定自己的就业方向，更高效地适应工作中的各种挑战，成为一名优秀的职业人。