# 沙盘治疗室工作总结(必备50篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-05-21

*沙盘治疗室工作总结1步入幼儿园，看到幼儿园里的环境，回想起幼年的我们，怎样会有滑滑梯呢。那时候的我们就仅有坐翘翘板的机会。再到教室玩具的多样化，如玩套圈，抽象画，小木工，水果切切乐，小厨师，钓鱼等，那时的我们真的落伍了，难怪此刻的孩子鬼灵精...*

**沙盘治疗室工作总结1**

步入幼儿园，看到幼儿园里的环境，回想起幼年的我们，怎样会有滑滑梯呢。那时候的我们就仅有坐翘翘板的机会。再到教室玩具的多样化，如玩套圈，抽象画，小木工，水果切切乐，小厨师，钓鱼等，那时的我们真的落伍了，难怪此刻的孩子鬼灵精怪的很呢。游戏是孩子的天性，孩子总是在游戏中获得欢乐。和小朋友做游戏是一件很欢乐的事情。记得每次要玩的时候，声音就变得嘈杂起来了，小朋友们都闹起来了，争着抢着要来表演游戏，必然不能维持一个安静的课堂纪律，教师随机应变一下，再吵的人就不请他上来表演了，于是整个教室变得安静下来。所以教师要有敏锐的随机应变本事，不然怎样镇的住这些小朋友呢。可是由于游戏活动过程中的时间有限，孩子中并不是全都有机会来表演游戏，必然会忽视一些孩子。鼓励语言活动中增加更多的表演游戏，既能让小朋友玩的开心，也能够锻炼小朋友的表演本事。

在第一次的见习的过程中，是不可能怎把么教会小朋友的教学方面完全学会，否则就成为了圣人。可是经验总结都是在一点一滴出来的。珍惜来之不易的见习机会，熟悉了解幼儿园常规的一日生活，训练幼儿园孩子的一日常规。如音乐、铃鼓声等在长期的刺激反应过程中，就定向的构成了一种长期的行为习惯，很清楚这段时间该干什么。当音乐响起来的时候，就明白是要摆好椅子，准备排队。一个简单的动作就明白是要示意什么东西。能够将东西整齐的摆放于原先的位置，也是经过长时间的强化的结果。培养他们的生活自理本事，小朋友能够\*\*完成的事，就不要去帮忙他们，容易使他们养成依靠他人的习惯。习惯一旦养成就很难改掉了。在起床后，保育员教师跟我们讲，小朋友已经会穿鞋，不要帮他们穿鞋。可是基本上小班的孩子都不会独自穿衣服和裤子，这点上还是需要帮忙的。明明能够会做的事情再帮忙他们，惰性一旦构成将不利于其身心的健康发展。仅有不断的行为训练，才能够让孩子在不断的训练中长大。保育员在照顾孩子的日常生活中发挥了不可替代的作用，他协调了教师的工作进程。在悉心照顾孩子的日常过程中付出了很多，虽然不是专业的教师，其实也算的上是一位值得尊敬的教师。可惜收入仅有1000元，付出与收入不成正比。园长应当提高他们的待遇，给予更多的福利。教师应当与保育员之间相互沟通，了解孩子更多的日常生活习惯，针对不一样孩子对症下药吧。

保证孩子在幼儿园的安全是大家时刻关心的问题，也是幼儿园教师应尽的职责和义务。处处可见，时时刻刻强调安全。这就需要教师注意观察那些容易摔倒的孩子，提醒他们注意安全。当孩子有什么异常或者是有摔倒、磕伤，应及时主动与家长联系。做一个进取的主动者，及时解决问题，总比被动的让人宰割强吧。当应对家长的\*\*，要坚持自我的观点没有就是没有，否则就会认为是你的过错。由于家长的溺爱，应对孩子做错了，教师又不能够体罚学唯有向家长吐露口水，却换来一句孩子就是那么的皮。应对家长对于孩子的溺爱，教师真的是哑巴吃黄莲有苦说不出。尽管如此，孩子靠近危险物品的时候还是要提醒他不能够靠近。孩子在校出了事情，园长找你，家长找你，身为教师是难辞其咎。不想惹祸上身，就应当及时做好与家长的沟通。

随着交流的日益频繁，教师能够经过多渠道与家长交流。比如用飞信、家长qq群将活动信息与家长跟进。将小孩子的情景及时反馈给家长，应对家长的投诉，做一个合格的听众，共同协助解决问题。以往有人评价幼儿园教师教的不好没关系，孩子的安全切记要管好。这句话明显是贬低了教师，没有换位理解教师的辛酸，可是也从侧面反映出了孩子的安全是不可忽略的部分。

针对幼儿园孩子还没有明辨是非的本事，大体上都是很听教师的话。除了少数叛逆的调皮鬼。，教师说什么就是什么。为人师表就该充当起示范者的主角，把正确的行为和语言传递给孩子。教小朋友用简单的问候语问候别人，引导他们做一个有礼貌的孩子，这是教师时刻在提醒孩子做人的道理。此阶段的孩子对于新鲜事物的好奇心，应当激发其创造的思维，培养孩子的创新本事。孩子学什么和模仿本事极强，不要让坏的习惯教坏了小孩子。小朋友对于学习的理解本事是有限的，对于同样的一个词或一句话，一句歌词、一个简单的动作，都要不断的重复几遍，才能够增加印象刻在脑袋里。教学上应当制定出贴合此年龄阶段的游戏。记得教师上的染色游戏就不太适合小班的孩子，实践是检验真理的标准。虽说此阶段的孩子对于色彩的\*\*性，染色游戏能够激发孩子对色彩的兴趣。可是在实践的过程中，有的只是把小手弄脏了，有的却把衣服给染了，丙烯染上衣服是很难洗干净点，估计整件衣服就得毁了，甚至地板也被搞得一塌糊涂。出来的作品也是不尽人意。对于教师是吃力不讨好，达不到预期的效果。教学的过程中要从实际出发，实事求是。

在幼儿园不断教育上，就该采取区别对待的原则。需要教师经过多种渠道来了解孩子的家庭背景，不管是私下的还是经过别人，对于孩子的个人材料是不能够随意向外人诉说的，这是教师的原则。根据他们的成长的环境，制定出不一样的教育模式。调皮的孩子就是会欺负别的孩子，给予适当的挫折教育，如果你不威严一点，总是笑脸对他，反而会更加的无法无天，今后更加束缚不了他，反而不利于他的身心健康成长。有的孩子就是需要你的鼓励，若果总是一向贬低他，或者随便说出我厌恶你之类伤害孩子的话，使小孩子的自尊心受损，给他们蒙上阴影，不自信的他便不能够在教师和同学面前抬起头了。所以要给孩子创造一个欢乐的幼儿园，教师随时要注意自我的言行举止。

虽然说是要采取区别对待，可是我班教师却把\*\*\*投给那些几个异常的学习，这是采取了优先的原则了，在楼梯口贴照片，这几个是优先入围的，能够说是所谓的异常关照。真正的一名合格的教师，就不应当只注重那些物质条件和关注那些惹人喜爱的孩子，请把目光投入到那些性格内向，家庭情景特殊的孩子，他们同样需要你去给他们送去冬天里的阳光，那些孩子更渴望你的鼓励和多花时间去和他沟通，打开他们的心扉，创造温暖的世界，与外面的世界接触，孩子的自闭不利于其个性塑造。在见习的过程中我懂得了，今后的自我要多看多学多问。

要有自我的想法，自我的专业技能课要掌握，同时也要掌握必须的文化知识。会弹钢琴，会唱、会说、会画、会跳、会做手工、会写教案、确实是一个高要求。在环境创设的过程中，需要手工制作来支撑，这就需要我们掌握手工，手工能够说是变废为宝，幼儿园纯粹就是回收废物的利用厂。只要是能够想到的东西尽管是成功的或者是失败的，都要大胆的尝试一下，才会有提高的空间。教师在保鲜膜上作画虽然失败，可是创意点子好，我们需要的就是创造出一个不一样于别人的环境，更多的就是需要在环境创设上大用脑子，尽管在教小朋友上课时比较简便不太用的到脑子。此刻学习好手工对于今后的.帮忙时很大的，因为换一次主题，就要换一次的环境，光是这个制作手工，就能够搞跨教师了，教师们经常要熬夜加班做，感叹一下，当幼儿园教师绝非易事。环境创设是一项耗时的工程，很大程度取决于我们的手工水\*，如果今后要从事此行业的，此刻可要加把劲了。

我班的两个教师，刚毕业出来的那个就相比较较辛苦，早上早早的去到孩子午睡的时候才能够回去，在手工制作上我是感觉她做的比较多，并且在决定事情上都取决于那个来了比较久的教师。为了生存，到新环境得向别人先低头，否则就混不下去了。看来以后我们也要走此道路了。

我发此刻给小朋友拍照中就是不愿意让你拍，就用两只小手挡住他们的小眼睛，有的甚至会产生厌烦的情绪，竟然用脚踢我，拿书要打我，看来小家伙是有情绪的，不要惹到他们了。可是也有的很乐意配合的，还出现从众的现象。好奇心激发起兴趣，也要求拍照，还摆出可爱的姿势，耍酷，找了一张又一张，小孩子真的是好可爱啊。

幼儿园传递的就是欢乐健康，大家期望孩子能够过得没有压力在幼儿园里。在进入小学里，这种欢乐就不再拥有了。随着年龄的增长，他们觉的教师不在可爱了，压力也变大了。这就是不一样阶段的教育要求。今后，期望再去见习过程的我们，仍然以一种进取的学习态度来对待自我的工作，继续再小朋友面前展示自我的个人魅力和一个良好的形象。

沙盘工作总结 菁选（扩展7）

——沙盘文化标语 (菁选3篇)

**沙盘治疗室工作总结2**

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识;对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，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\*衡，主要还是搞有限生产能力\*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。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的\*\*性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程;是一个把知道的变成做到的过;是一个团队一起做到的过程;也是大家互相了解的过程;是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程;是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅!谢谢大家!

**沙盘治疗室工作总结3**

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。

20XX年9月，我们班参加了沙盘模拟实训，每五人或六人一组，其中总经理一名、财务总监一名、销售总监一名、生产总监一名、采购总监一名（有的组有助理一名）。我在小组中扮演的角色是财务助理。

每次我都要协助财务总监根据我们的原材料，现金流和市场预测，在每一年之前做好生产预算，然后预计好没个季度的生产能力，帮助销售根据市场选择订单，进而在最小的成本之下，协助生产和市场的关系，形成最大赢利。

在本次试训中，我作为财务助理，了解到了财务工作的难做和所学的知识一定要扎实，否则后果将会很悲剧。

沙盘模拟结束，在短短的两周内，我们从对企业经营理念的纸上谈兵到企业经营全管理系统实战，了解到了企业整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

沙盘模拟的好处：

一、通过高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，我们不但完成了围绕实训主题的高质量学习，还将会从思想深处发生脱胎换骨一般的变化，了解到了一系列的管理知识，提高了我们的全局意识和系统思考能力，更新了决策模式，提升了思维格局。

二、通过模拟实训，我们能够迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等方面的内容展开培训。

三、对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决办法。

四、通过模拟残酷激烈的市场竞争，使我们获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销对于经营业绩的决定性作用。

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象中的那么简单。实训虽然只进行了两周，但我仿佛真实的经历了一次重要的决策一般。其中要考虑很多的东西，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，而不是凭主观臆断来盲目指令。学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身的素质，这就意味着我们要不断的补充新的知识和新的技能。

总之通过这次模拟沙盘试训实验，我们不但掌握了一些知识和技巧，还增进了同学间的沟通与理解，也体会到了团队协作精神的可贵之处。我觉得这短短两周的实训对我来说是意义非凡的，因为我好久没有像这两周一样认真过，这个实训大大激发了我对学习专业课的热情，是我对今后的学习充满信心。

**沙盘治疗室工作总结4**

这学期的第一周我们就学习了ERP沙盘模拟这门实训课，我们模拟的是一个生产型的企业。在老师的指导下，我们采用小组分工模式，分为CEO、财务部门、生产部门、采购部门和营销部门。在学习了理论知识之后，针对我们所学的知识，动手实践，在模拟的公司中，对构成ERP的各个组成部分进行沙盘模拟演练。尽管在清盘的时候，看着我们不尽人意的沙盘和最终业绩，感觉到我们经验的缺乏与实践不足，但我们还是从惨痛的教训中吸取了经验。

实践操作过程中，老师带领我们做了第零年的模拟，然后从第一年由我们自己完成。在团队中我担任了财务总监的角色，携手我的财务助理对公司的财务资源进行管理和分配。我的主要任务是每年年初协助CEO进行生产与销售预算，业务发生过程中对各笔经济业务进行记账与对账，在期初、期末的时候进行现金盘点，年末结算各种费用，编制利润表和资产负债表。在操作过程中，我意识到做财务管理必须要有过硬的财务知识和严密谨慎的业务操作，而我专业知识的.缺乏和不够细心，导致我在财务这块蒙受了巨大的挫折，下面我将阐述我做财务的经验和感想。

在现金支付与记账的过程中，必须做到细心和谨慎，每发生一笔经济业务的同时就得在相对应的会计科目上如实登记，做到账实相等，这也是后面计算费用、编制利润表和资产负债表的基础;每一年的年末，资产负债表是一定要做到资产=负债+所有者权益，这对于我来说是一件很困难的事情，总会出现一些偏差导致等式不\*衡。

在起初的时候我以为只要掌握了相应的知识，为一个企业做简单的预算、编制利润表和资产负债表是一份比较容易的工作，但当真正进行企业运营的实际操作时才深深感受到，作为一位财务总监，仅仅做资金预算、编制财务报表是远远不够的。在一个企业中，财务是联系各个部门与人员的纽带，任何一个部门、任何一个员工都要与财务人员打交道，而财务总监更是财务模块的主要人物，因此更需要与各个部门协商、合作，做好沟通工作，实现企业资金的有效运转。企业的运营建立在资金的基础上，广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、ISO资格的认证和管理费用的预算，无一不涉及到资金的

支付与周转。当流动资金不够的情况下，还要考虑到上一年的所有者权益的剩余是否允许企业申请贷款与贷款额、贷款利息、应收款贴现、变卖企业资产等问题。因此，财务总监不仅要了解并掌握企业的资金运行情况，还要了解各部门的运营情况，为企业做出一个最合理的资金预算，使企业的运营实现有利可图。

接下来说一下我担任财务总监的感悟。首先，集体作业中，公司的各个部门一定要团结合作，充分发挥团队精神;在企业初期要理性分析市场需求，理性投入广告费用;在第一年与第二年要合理安排投资项目及资金预算;根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证;准确计算产能，合理选择订单进行生产;根据产能和订单合理安排采购资料。

在老师耐心的指导下，通过本次ERP沙盘模拟实践，我对企业资源计划有了一个系统的认识和了解，体验到了一个制造型企业从生产链到销售链的完整流程以及各部门的职能，更让我意识到企业实际运营过程中各个部门和人员之间相互配合的重要性。留给我深刻印象的是，企业管理者做好自己的本职工作，协调好部门之间、员工之间的沟通工作，对实际工作具有重要引导作用。虽然这次模拟实训的时间很短，但我从中学到很多知识。最后，感谢老师自始至终的细心指导，为我们耐心讲解!

**沙盘治疗室工作总结5**

掌握企业供应、生产、销售各经营环节的决策及分析方法，综合运用企业管理知识，分析企业经营状况和经营业绩，了解企业从决策到经营的过程，感悟科学的经营思路和管理理念。掌握模拟系统的操作，领悟企业经营技巧。

CSO营销总监

开拓市场，稳定企业现有市场；积极开拓新市场，预测市场制定销售计划。合理投放广告，根据企业生产能力取得匹配的客户单。沟通生产部门按时交货，监督货款的回收。

经过维持两周的企业经营沙盘模拟实训，使我对该系统有了很好的认识和了解，并且能够顺利地操作。在小组里，我从当的是CSO营销总监的角色，负责开拓市场，预测市场并且制定销售计划。合理投放好每期的广告，根据企业的生产能力争取获得匹配的客户订单，沟通生产部门按时交货并且监督货款的回收。

虽然这个职位不能像CEF那样可以在企业发挥总揽全局的作用，但是该岗位在企业的地位同样相当的重要。作为一个营销总监，必须管理好企业的广告投放工作、订单获取、交货、市场预测与开发等工作。在企业有限的财力状况下，CSO营销总监就得拟定一个与企业实际能力相符合并且具有市场竞争力的广告投放策略，争取以最少的广告费投入获取最优的订单。每次投放广告之前，营销总监选定目标市场，尽可能降低违约几率，为企业节省资金，维持公司的良好运转。

作为一个CSO营销总监，我必须清楚地知道订单卡地基本资料，明确“加急”与“非加急”订单卡地交货区别。明确知道延期交货违约金扣取的相关规定，了解如何才能得到标有“ISO9000”“ISO14000”订单卡片以及该卡片的投资时间和成本等一系列营销规则。

**沙盘治疗室工作总结6**

今年是非常紧张繁忙的一年，有心酸也有收获，让我成长成熟了很多，总体来说，收益颇多。这学年我班积极参与园里开展的春季万亩桃园游园活动，春秋两季运动会、两次家长开放日活动，年轻老师的公开课、我为“奥运添光彩”庆六一、元旦联欢会等活动，都邀请了各位家长参加，活动中孩子们表现出色，得到园\*\*和老师们的高度赞扬。工作汇报如下：

加强督促孩子饭前便后勤洗手，要求他们在洗手的时候应该把袖子往上卷起来，搓搓手心和手背，肥皂泡必须在手上停留六秒以上，我还编了“小猴上山“的儿歌便于孩子掌握操作要领。

三八妇女节、植树节、五一劳动节、母亲节、父亲节、重阳节，圣诞节我们都针对这些节日做了相应的活动，培养孩子们爱家人、爱别人的情感。

除了进行生活习惯的课题实施活动，在此基础上我班还生成了许多道德启蒙教育活动，我认为孩子从小的习惯影响了他今后一生，做一个诚实的人远远比一个智商高但是人品很拙劣的人意义要深远的多。一个谎言随口就来的人给周围环境带来的是厌恶、让孩子从小就有说话算数的意识，让他们在这种环境下成长，就会变成一个诚实守信的人，也是\*\*社会所倡导的。本学期重点让孩子学会诚实，有了错误有勇气承认，因为我们告诉孩子：“知道错了改正就是好孩子，老师还会喜欢你！”现在我班孩子经常说的一句话是：“老师我说话算数！我不说谎！我是好孩子！”；让孩子学着分享，把自己的东西和别人分享，就会得到更多的快乐、得到更多的满足，孩子们的交往变得越来越融洽；让孩子学着关爱，别看她们小，他们现在特别会关心人了，老师要是身体不舒服，他（她）们会用真诚的眼神看着你说：“老师，我帮你吹吹就不疼了！”有时我要是到高处够教具时，他（她）们会很担心的向你说：“陈老师你慢点，别摔倒！”就是这些鼓励纯真的话语着我们班的老师尽心尽力的工作。

根据孩子发展及时调整教学计划，尤其是六一的旗操，对于小班的活动而言，以往基本没有过旗操类的表演活动，因为难度较高，但是上学期我们班男生特别多，在\*时活动中，我发现了孩子们的运动系统比较发达，双手特别爱挥舞，并且很有力度，对\*也充满了神圣的憧憬，我根据他们的这一兴趣，参考了海军的旗语，设计的旗操动作简单有力，孩子们主动学习的气氛很热烈。

于是我没有按照以往的惯例排练舞蹈，而是把六一的节目调整为旗操展示出来，并根据孩子操作经验，把大旗杆换成了筷子内藏在布里，安全隐患也没有了，孩子们使用特别顺手，兴趣更高了！以至于现在还天天愿意挥舞小旗做操呢！

根据孩子兴趣点，我班设计了飞盘体育器械，结合常\*\*的改良措施，这个玩教具的操作既安全又简易，引导幼儿玩中学，掌握了\*前方抛、竖上方抛、\*地滚动、双手绕指转、单指\*转、绕手腕转、立式捻转、头顶飞盘走\*衡木等技能技巧。飞盘的活动顺利展开激发了张杰老师做玩教具的兴趣，制作了玩具陀螺，孩子们兴趣很高，于是我班发动家长和孩子一起做陀螺，开展了关于陀螺的体育活动，这些活动牢牢把握幼儿兴趣点，孩子们既丰富了经验又快乐的体验了过程，效果很好。

中班上学期，我们班级人数特别多，屋子空间小，每次练习节目都很为难，孩子们胳膊都伸不直，但是我们尽力让孩子们呈现出最好的状态，联欢会家长们看到了节目后，都说孩子这么小，动作还能记得挺准的呢，有模有样的，老师可下了功夫了，不容易。开放日那天，我和宗老师的两节活动让孩子们手舞足蹈，家长们兴趣盎然，一直看到吃饭结束我们班家长才恋恋不舍的走，达到了很好的宣传效果。

人和人之间最难得的就是信任，教孩子真诚首先要让孩子们见到真诚，我认为我做到了，我们班的老师做到了，因为我们看到孩子们的笑脸，总能听见家长们说这儿的老师素质高，我认为一切的辛苦与心酸都值了！我交到了许多家长朋友，和她们畅谈长谈，听她们哭诉诉苦，这在我和家长之间建立起来了信任，也使得班级的工作得以很好的开展。中班上学期是和宗老师一个班，她虽然年轻但工作很认真，做事有条不紊，对待孩子也挺细心，每次接孩子时都把孩子们的小嘴再擦一遍，让家长们看到一个干净整洁的孩子。虽然在她收费的时间里，无法分身班里工作，可她一回来就抓紧时间忙班上的事情，尽量弥补时间。新来的张老师在我们班呆了一段时间，她善于发现小细节的问题，例如小班家长接孩子都是从我们班走过，容易把班上图书角的书蹭掉，她就想办法用彩色即时贴把图书固定住，虽然是小小的一个措施，但是证明了她对工作用心了。

我认为工作是评良心做出来的，而不是单靠嘴说出来的。最终的受益是表现在孩子们笑脸上的。班级就是一个整体，任何一个部分如果做的不周到都会影响到全局，所以我们分工不分家，班里的每位老师都在完成好自己工作的情况下，尽力的互相帮助，才使得班级工作有条不紊的进行着。

下学期开园时由于班里孩子多实在招不下，屡屡给家长们做工作分流到大班或小班，仍有孩子非要留在本班，虽然工作有不小难度，但是也解决的很好，侧面也反映出来家长以及孩子对我们工作的认可，我们老师也感觉很欣慰。分流出去的孩子和家长我也总是和她们交流，减少她们曾经的担忧，现在那些家长也总说：“陈老师听你的真没错，你们这的老师就是素质高，都对孩子挺好的，你也经常过去看孩子，孩子回家就说陈老师今天去看我了，孩子情绪稳定了，我也松了口气，要不然当时地方那么小孩子们转身都招不开，为了不让孩子受罪我差一点儿给孩子转园了，幸好听你的建议了，才让我家孩子继续接受良好的教育，真的挺感谢的！”

今年印象最深刻最有收获的事情是我参加省优质课比赛，首先感谢总园\*\* 提供的学习机会，以及全体老师大力\*\*表示感谢。水利局分园的\*\*也提供了很多帮助，总园各位\*\*以及常\*\*提出的意见忠恳并多次给予辅导，邢老师也经常提建设性的意见，伙房的田师傅也给我提供了很多帮助，耳边还时常听见其他老师们关切的问寻：“还有什么需要帮助的吗？”此刻心里很温暖，这一切都记在我的心里，我很感动也很感激，当获得了二等奖的好成绩时，我终于松了一口气，没有辜负大家的帮助。这节课\*\*的不是我一个人的成绩，我的每一次试课都包含着\*\*们的心血，还包含着各班老师们的鼎力相助，因为试课时间不固定，各班级的教学时间段会相应受到影响，在此我只能深深的歉意，并再次谢谢大家！我会在以后的教学中继续努力，让大家的帮助更有现实意义。

我想说的是，共同的志向使我和班上老师都有共识，从事幼教职业虽然谁也不能保证一辈子，没有一丝纰漏，但是只要上班时间认真负责，工作对得起自己的良心，才对得起孩子，这样的工作就是有意义的，才是合格的幼儿教师。

但是我深感到各方面需要改进提高，例如针对家长的性格特点和个别家长交流再圆润些。因为不学就会落后，以后我会继续努力学习！

**沙盘治疗室工作总结7**

结束了为期3天半的沙盘实训，从第一天接触时的啥都不懂，今天终于可以说我熟悉流程了，至少操作方面比较熟悉了；我们组昨天练习时的操作，问题出现了两个：

1）第一年时由于没有经验没下原材料订单，致使下一年原料不足生产线闲置；

2）由于产量计算还不熟悉，致使订单完不成，出现了违约金；

3）还有就是操作时流程不太熟悉，致使好几次重新来过。

在后面的操作中，解决了前面几个问题后，就比较顺了；因为我选的职位是财务总监，所以每年的预算要我来做，不过做着做着不知怎么的我竟然把生产总监和销售总监的工作也做了，我都不知道我怎么自然而然的就计算出预定的材料量和产品的生产量了，然后就是预测市场，计算广告投放量等等，这些都自然而然的出现在我的预算表上。

今天的比赛，我们组就说在改善昨天的错误的基础上就按照昨天的流程来吧，我们今天也确实是这样做的，不过有一个地方发生变化，整张预算表就要变化，前4年我们经营的比较稳当，利润逐年上升，但第四年末我们的决策出现了一个问题，现金很少没把明年的广告费计算进去，（我检讨，这是我的问题，因为当时大家乱糟糟的都在说回家，旁边的组员也是这样，我也出现了倦怠状态，没动脑子，唉，稍微一个地方不注意，就会产生大问题啊），这样我们下年的订单就出问题了，(╯﹏╰）产品卖不出去，当时我就说，‘完了，我们第五年不亏就不错了’。

第五年把能投的资金都投到广告上，抢了几张订单，计算下来还好，没亏，还赚了900万，但跟能达到的销售额差远了，o(︶︿︶)o唉。。。后来在总结时，听到其他组说到，应收款贴现，突然想到自己怎么就没想到呢，里面好多融资的渠道我都没用到啊，里面提供的获得款项的渠道很多啊，看来，还是没有经验啊；(⊙o⊙)…这个沙盘看来学问老大了，要想弄弄好，真要开动大脑，结合实际让脑细胞好好活跃起来。

**沙盘治疗室工作总结8**

为期差不多一周时间的物流沙盘培训结束了，虽然时间不长，但我们玩的很开心。

刚上沙盘课老师先给我们介绍沙盘到底是什么，然后通过软件试运营的一周给我们讲解运营过程，老师讲解完后，让我们分成5个人一组：一个总裁，一个营销总监，两个运营总监，一个财务总监。一共12组，我们是K组，我们的公司名称叫“球球快运”。我当了运营总监。运营总监的任务就是负责企业营运管理工作协调运输调度，控制运输成本保持运输正常运行；及时交货组织选址建仓，扩大企业运输能力组织扩充改进运输设备；编制并实施提货装车计划；车辆管理，合理选择并优化线路，制定合适的配货装车计划；随时跟踪监控运输过程，保证货物的及时送达。因为我的接受能力比较慢，所以开始我几乎没有参与到运营中，只是在旁边看着我们组其他同学做，我来慢慢熟悉整个过程。我也通过从网上查一些资料来了解，运营了几周之后我也了解的差不多了，然后开始参与到接下来的运营中。

做为运营总监，装车安排线路是一件有点繁琐的事，开始我做了些准备工作：我把各种车型和各种车所能容纳的体积、载重和租用费等记了下来，在线路上我也设法把我们竟单的主要地区的线路图画了出来，这样就不会使我们在竟单和进行运输调度的时候手忙脚乱了。不过这些只是在开始我们不熟悉的时候用到了，做了几周后，我们也就熟悉这些了，就用不到了。

接下来说说我们的经营过程：刚开始，由于对整个系统的不熟悉加上我们小组成员之间自身存在的一些问题，我们的运作并不是十分顺利。

在第一年，第一季度没有抢到单子，主要原因是我们对流程不熟悉，在竟单过程中点错了一步，无意间自动放弃了竟单。

到了第二季度我们又没有竟到单子，这次是因为我们5个人一起商量，顾虑的问题太多，没有拿主意的人，最后忘记了时间，在规定时间内没有完成竟单，再一次失去机会。

经过两季度的失误，到了第三季度我们开始吸取前两季度的教训，在竟单的时候有营销总监拿主意。在运营的时候有CEO拿主意，因为他反应比较快，考虑比较周全，其他人在旁边提意见。但是在第三季度我们又没竟到单子，这次是因为我们的投标价定的高来了。

经过前三季度的经验教训，第四季度我们的运营开始好转，成绩有了明显的提高。到了第二年，由于我们开始没想到在中途需进行货物调动的地方建办事处，因此，在中途进行货物调动的时候不能派车提货，老师帮我们解决了这个问题，但结果耽误了货物到达的时间，被罚了违约金。但在整个第二年的第一季度我们的业绩是一直上升的。

我们对这个软件越来越熟悉。其他有几个组已经破产经营不下去了，这时老师说所有组要从第一年重新开始，其实这时我们心里是有点不服气的，也好遗憾。但是我们对接下来重新开始也很有信心。在第二轮的第一年最终走下来，我们的成绩是所有组中成绩最好的。

最后说说经过这次沙盘培训后我的感受：

通过这次物流沙盘实训，我再一次体会到了团队的力量。团队合作，指的不是表面上的团队成员要团结在一起为一个目标而努力，有限度放弃自我的诉求，单纯只追求团队目标。实际上，团队合作，是指一个团队成员可以识别出更优的团队目标，使得目标切合团队和团队成员的诉求，并整合成员，利用有限资源，实现有效目标的所有因素的总和。另外团队间需要互相信任，要有一个果断拿主意的人，这个人必须得做到各方面都得考虑周全，这样才能创造出好的业绩。团队合作促进了我们的友谊，学会了更好的与人相处。

我还体会到了做什么事都要坚持，在这过程中有好多组因为开始不能盈利，就开始懈怠，不好好经营，结果到最后破产。我想说只要坚持就有希望，放弃就注定是失败，而坚持不是盲目的不放弃，而是在遇到困难的时候去努力想办法解决，客服困难取得胜利。

模拟软件还有好多方面和现实不太一样。通过这次实训我们对物流有了初步的认识，要想真正了解物流的运作还需多在现实中实践。我现在对物流有了一定的兴趣，以后我会努力学习关于物流方面的知识，相信在不久的将来，我们在这套系统中所学到的各种知识就能真正运用，我等着那一天的到来。

**沙盘治疗室工作总结9**

ERP作为工管专业的学生可谓是相当重要的一门课程，我们需要了解企业资源计划的整体运营过程。ERP模拟企业运营的关键环节有：战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资和改造、财务核算和管理。我们组的在这次ERP沙盘模拟中总体上还是取得了一个好的成绩。由之前的险些面临破产到以最后所有者权益94、净利润30的业绩拿到了第二的好成绩。这次的成功与失败总结为一下几点。

成功之处：

1、小组成员各司其职。实训中我们组安排了CEO（王华伟）、CFO（龚荣荣）、CFO助理（叶和淋）、营销总监（马红瑞）、生产总监（梁超）、采购总监（詹书刚）、商业间谍（肖华兰）这些职位。在运营的前三年基本上都没有了解到自己的真正职责是什么，可以说都处于打酱油的状态中。但通过不断的运营以及老师讲解的注意事项后才慢慢的明白。从第四年开始都慢慢进入了状态，CEO负责我们总体的运营计划，而我们都进入了自己的角色。由于对各自的职责的明白，接下来的三年时间中无论是生产能力的估计、下订单、广告费用的投入、间谍的后去信息的能力以及做账和资金预算的能力都得到了提高。

最终改变我们经营局面的是在第四年的时候卖掉了厂房以及在第五年投资新的生产线。之前就是对资金没有做好预测才导致了将要面临破产的局面，在不能借款以及资金不能保证正常经营的情况下卖掉厂房为企业重新争取了一点机会。但就在这我们对个自的职责有了好的了解以及有了一定流动资金的前提下企业获得了新的发展，由于我们的生产能力的不足导致第四年丧失了很多订单，在了解危机的情况下立即在第五年投资了新的生产线。做出的这些改变才最终在使企业净利润以及所有者权益一直处于上升阶段。在各自的努力以及整体的配合下取得了令自己满意的成绩。

2、小组成员的团结合作。在这次的实训中我们小组的成员都能积极参与到其中，不仅将自己的职责做好了，而且也在企业整体发展战略上出谋划策。为企业运营的顺利惊醒都做了贡献。

3、对运营规则的了解。在经营的前三年的时间中由于对运营规则的不了解致使企业运营陷入了僵局。表演的最为突出的就是账务的问题，每次面临的一个问题就是帐平不了。在第三年经营的时候完全陷入了僵持的局面，在没有办法的情况下我们只有将第三年的经营重新进行了一次这才打破了僵局。但这次的教训让我们都了解到要了解规则并且要按规则进行。之前就是没有按规矩出牌才会导致那样的结果。再一次深切的体会到“只有懂得规则，才能游刃有余。”

4、对市场环境的预测及对其他组信息的掌握。在后三年营销总监根据市场分析图对市场做出了准确的预测，广告投入恰到好处，产品订单的获取也刚好能满足的我们的生产能力。还有一个主要方面就是间谍的工作，我们组的间谍在之前多各做的信息：市场开发、产品开发、库存产品、生产能力等做了很好的统计。这些都在我们的生产计划上有着至关重要的作用。是我们在自己的市场（本地、区域、亚洲）以及产品（P1、P2、P3）上找准了方向投入，取得了我们意料之中的订单。

失败之处：

1、前三年对运营规则的疏忽及对市场的预测不准。在前几年的运营过程中忽视了运营规则，没有按着企业经营的流程来进行，致使账务以及资金老师出现状况。而对市场的预测不准导致广告费用投入的盲目性。浪费了企业的资金为接下来的经营也埋下了隐患。

2、小组成员没有真正的领会自己的角色。前几年到在糊里糊涂的进行，考虑问题也不周全，因此也不存在什么前瞻性。可以说都不在状态。也是由于才接触这个东西本身要有个适应的过程（之前的接触也没有真正的去了解）。

3、对企业整体发展没有规划。在经营中没有对企业的发展做一个整体的规划，有“遇神杀神遇佛杀佛”的意味。才出先后来的资金不足紧着买厂房，生产能力不足急着买生产线的情况。

4、小组成员前三年的合作不到位。前几年都没怎么体现整体的合作，都是各干各的。

总之经过这次的ERP沙盘模拟的实训我深刻体会到手册上的“只有懂得规矩，才能游刃有余。只有认真对待，才能取得收获。只有积极参与，才能分享成就。”如此之外就是团队精神，在一个小组中团队精神可以将个体连接成一个整体朝着一个方向去努力。而我们也就是这样一个团队。

在这次ERP中还体会到一点就是资金及生产能力的重要性。资金是企业运营的血液，没有资金企业就处于瘫痪的状况，所以要保证运营首先要保证足够的流动资金。再者就是生产能力，一个企业要获得好的发展在保证资金的前提下生产能力是至关重要的，没有生产能力的企业也只是一个空壳。只有两者都满足才能获得更好更长远的发展。

**沙盘治疗室工作总结10**

首次接触项目管理沙盘模拟实训，一切对于我们来说都是很陌生，但在经过了学习后，从懵懂到熟悉，项目管理沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。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。同时这次实习也让我身临其境有了更加真实的体会与感悟。

项目管理沙盘模拟实习活动很快就过去了，这段时间里，我学到了很多以前在课堂上都无法学习到的知识。小组中我负责生产管理，这个任务既让我感到新鲜，有很富有挑战，整个模拟实验下来，我还是真的获得了许多经验和教训。

说实话，我们真的很抱歉，我们也很后悔当初自己没有十分用心去投入去做，没有报以高度的重视，因为很简单，哪知越做到后面越不可收拾了。因为第一次接触这个东西，所以，很多地方我们都没有思考周全。全部模拟实验下来，我们一共做了三次，每次都会有很多问题出现，很多都是致命的问题，但每次也总会有进步吧。

经常能听到有的同学抱怨：我们学过的专业课有什么用呢？通过几天的沙盘模拟课程，我想说，我找到的这个问题的答案—我们需要扎实的专业课知识。走进项目管理沙盘模拟实验室，我突然发现，桌面上的沙盘将我们所学的专业课通过经营企业的形式有机的串联在一起，从生产运作、税法到市场营销，从人力资源到财务管理等。让我不由得问自己，这些专业课知识我能把握多少？突然觉得，原来盘面上的就是企业，周围是虎视眈眈的竞争对手，身前身后是追着要债的银行和催着要货的客户，而你，就是面前这拥有上亿资产的决策者，这个时候，就再也不想问——我们学过的专业课有什么用呢？在这里，一些过程、感受与体会和大家分享。

实验模拟前老师从小组分组、基本情况介绍、企业运营规则、初始状态设定、实际模拟训练、总结分析评价等各个方面给予了全面精辟的讲解分析指导，使我在整个模拟过程中有了一个宏观的把握。实验模拟中，所有同学都积极的进入决策，竞争异常激烈，我们小组之间常常会因为产品交易报价而争吵得面红耳赤，会因为一年成功的生产而欢喜庆幸，每个人都在体会着团队合作带来的成功，失败的时候小组的每个人都会懊悔着自己所做的决策。

在老师的提示指导和自己的熟悉领悟下我们对资产、负债、所有者权益有了更深刻直观的理解掌握，同时深刻体会了成本核算的必要性，明白了企业可持续高绩效发展的精髓。

在实际的沙盘模拟中，大部分小组在一开始都是懵懵懂懂，不太熟悉规则。刚开始，大家在进行销售竞标时，更多地是考虑多拿订单，越多越好，而没去计算自己生产线的负荷和产能，结果导致交货期满，企业却交不了货给客户，从而产生了延迟交货的巨额罚金。在经营过程中，也有些公司没有合理计算和支配自己的现金流，频繁更换生产线，导致的直接结果就是现金流断流，甚至连市场和销售投标都没有足够的现金去投入，最后的结果就是更换的生产线空置的同时还必须支付巨额的折旧费和维护费，好几家企业一度破产或处于破产的边缘。

从企业沙盘模拟最终的报表可以看出，影响企业盈利的两大主要途径一是增加销售额，二是控制成本。影响销售额增加的因素主要有两个，一是产品单价，一是销售数量。影响成本的因素可以分为两大类，一类是直接成本，一类是间接成本。直接成本主要包括产品的原料费和人工费，间接成本主要包括广告营销费、固定资产维护费、人员和行政管理费、财务支出等。

在这个沙盘模拟中，一旦企业资金发生短缺，那融资渠道只能是向银行借款、和应收账款贴现。银行的长短贷款是有限额的，当超过当前股东权益的一定倍数的时候，从银行那就甭想再贷到一分钱。这时候，企业能获得款子的渠道只有和应收账款贴现了，但这两项付出的成本远比银行的长短贷要高得多。如果后期仍是经营不善，那么银行催款、催款能让企业焦头烂额。这里得不提一句的是，因为是模拟，所以企业融资相对还不那么困难，但是在现实生活中，当企业急需资金的时候，不可能会像模拟中那样能快速实现。所以从财务这个角度，我们一方面体现到“现金为王”的真理，一方面也更加感受到企业经营的复杂。

在这个沙盘模拟中，企业往往会遇到客户加急的订单。前面也说到过，在一开始，有企业拼命拿单，拿到的订单可以说最多，但却没有考虑当时企业的实际产能。结果客户一旦出现加急或者要求取货的期限已到时，企业却不能如期交货，只能交付巨额的延迟交货罚金。这可真是得不偿失。相信在现实生活中太多的企业可能曾经碰到这样的事情。真正地想客户所想，急客户所急，才是客户满意的重要来源之一。

其次，团队精神很重要。我觉得一个企业成败的决定因素是成员能否真正做到团结协作，通过这次项目管理沙盘模拟，更加深了我对企业中团队精神的理解以及团队精神在企业中的重要性的认识。当出现问题时，大家一起寻找原因、讨论解决的方法而不是推卸责任，可以促进成员之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们解决问题处理问题的能力。独木不成林，没有哪一个人可以支撑一整个企业，只有大家同心协力才能够扬长避短，以达到1+1>2的最优效果。

要掌握制胜法宝。在这沙盘模拟中，我们组之所以能够取得比较理想的成绩，与我们对规则的仔细研读是密不可分的，明白了规则才能够在之后的运营中向着最理想的方向努力。在我们这次比赛的规则中总成绩=所有者权益\*（1+企业综合发展潜力/100），这就要求我们在企业的运营中既要努力提高所有者权益，又要兼顾企业综合发展潜力。但是有些小组以牺牲所有者权益为代价提高企业综合发展潜力，导致成绩不理想，企业甚至面临破产的窘境。

通过这次实习我们体会了企业经营管理的关键，也第一次接触并且了解了项目管理对企业管理的重要性。在这次实习过程中我们提高了对所学专业知识的具体应用能力，同时积累了实践经验，为今后走向社会，面对各种严峻的挑战打下基础。

总的来说在这次沙盘模拟中，我们深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营的艰辛。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力，让我们受益匪浅。同时也能够让我们在今后的学习中不断充实和完善自己，为今后进入社会打下坚实的基础。

经过上述分析，我们可以看到一个企业的经营过程是多么地复杂和艰辛。要面对那么多的竞争对手去开疆拓土，要面对客户不断的催货，要面对银行和不时的催款，还要面对企业内部一系列的管理和改革，想要真正的创业，实现企业的正常经营管理。甚至做好做大，我们的路还很远。

**沙盘治疗室工作总结11**

20\_年6月17日，我们开始了ERP沙盘模拟实训。我们是第一次接触ERP沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的ERP沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。我有太多的心得，太多的体会，不夸张地说，这一周的收获比任何时刻都要多。

首次接触ERP沙盘，一切对于我们来说都是很陌生，首先我们进行了小组分配，我们小组总共有9个人，分别担任总裁（1人）、财务总监（2人）、市场总监（2人）、生产总监（2人）、采购总监（2人）的职务，在我们小组里，我担任了采购总监一职。在老师的指导下，我们用一天的时间完成了一个三年的生产计划，并逐步了解了ERP的生产经营过程。第二天，我们就正式开始了我们的这次的ERP沙盘模拟，我们的年限是6年，启动资金8000万元在前五年里我们组共创建了一个大厂房，四条生产线，其中一条柔性生产线，两条全自动生产线和一条半自动生产线，在第六年，为了尽快完成生产，我们组又开了一个小产房，和两条手动的生产线；在六年的时间里，我们组生产了P1，P2，P3产品；在开拓市场方面我们组发展了本地，国内，区域，亚洲市场；在认证方面我们认证了ISO9000和ISO14000，由于担心贷款额度的不足，我们组就没有研发P4产品和开发国际市场。最后我们E组获得的权益最高，但评价一个企业的好坏并不只是看权益的高低，还有很多方面是值得考察的，这是最后老师在做总结时，我才知道的。

在6年的经营过程中体会最深的是现金吃紧，首先是广告费的大额投入，然后是生产线的投产，新产品的开发，原材料的购买等等，一切都离不开现金

提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个沙盘模拟中至关重要的一步，俗话说：万事开头难。首先根据生产线的数量，预测产能，为抢单做数据支持。根据市场情况和企业的生产力，以及对竞争对手的预测分析，来确定广告费的支出。当选单排名出来之后，便根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

市场的拓展，和产品的研发。分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，对不同的市场(本地，区域，国内,亚洲，国际)和不同的产品(P1，P2,P3,P4)做出不同的资金投入。但不建议只选择一种产品或一个市场进行大额投资。

资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷、贴现)，保证流动资金不会断流。

在整个过程中我担任的是采购总监，主要负责原材料及其生产设备的采购，包括采购什么材料，采购多少，什么时候进行采购。在接到生产总监的生产计划之后要及时的计算好所需的所有原材料，根据原材料的采购原则，确定什么时候应该购买什么材料。还要和财务主管进行沟通财务状况，决定一次购买多少。

在整个过程中，采购总监是一个非常重要的职务，而且还一定得做好，一旦有所失误，那损失可是连锁的。如果原材料采购的有剩余，那对资金的占用是一种浪费，对有负债的公司更是一种恶性的循环，假如采购的原材料不足，那直接的就影响到了生产，没有了原材料，生产线就将停止生产，对生产线的空闲是一种浪费，生产线停止了生产，全年的计划生产数就会不能达到，产品的数量就会不足，将不能完成订单，这个时候就得高价从其他商家购买产品，或者买不到产品的情况下就得给订单支付违约金，给别人支付了违约金之后还得继续向别人提供产品，这样的损失可不是一个小数目。还要和首席执行官进行讨论下一年度的生产计划情况，为下一年的开始生产做好充分的原料准备，例如R1和R2是立即就可以进行加工生产的，R3和R4的经过一个期的运输才可以投入生产。所以采购总监既得保证当年的正常生产也得保障下一年度的生产。

**沙盘治疗室工作总结12**

我们进行了为期一周的沙盘模拟实验。我担任本组的财务总监。

首先我们熟悉了一下过程，了解了公司从年初到年末的生产经营和期末结账的全过程。经过组员研究决定投资一条半自动生产线并且将其安装在租赁的C厂房里。并研发P3产品，开拓本地市场、区域市场，我们选择了和我们的生产水平能力相对的订单，就开发方面还向银行申请了20M的短期贷款和40M的长期贷款。

第二年，在竞单过程中，由于缺少经验，看错了订单，多选了P3产品，而导致支付违约金。

第三年，由于我们没能控制和预算好费用，公司陷入了危机，无赖之下，只能追加股东投资6M来维持资金周转。并且我们将A厂房的其中一条手工线变卖，再购买安装了一条全自动生产线。并且偿还了20M的短期贷款。

第四年，公司基本放弃了P1全力生产P3。并且在区域市场和国内市场全面占据P3。但是资金的短缺使得公司并不能跟上市场需求的发展，所以我们还是按照生产能力选择了适合的订单。并且在材料预计时，由于对材料预计出错，导致P3产品停止生产，让我们损失不小。由于要偿还20M的长期贷款，我们公司的流动资金周转不过来，就只得再次借了20M的短期贷款。

在第五年和第六年由于公司长期资金周转不开，导致公司年年亏损。

在ERP沙盘模拟实验中，由于没有工作经验，在各年年初都没有进行资金的评估和预算；在后来几年中，虽然在每年年终都有对下一年的资金应用做出估算，但是估算都过于粗略，对下一年的资金顺利运转并没有起到很好的促进作用。

**沙盘治疗室工作总结13**

本学期我们企业经营模拟沙盘协会在邓老师的指导以及社员们的共同努力下，取得了令人满意的结果。

重庆工业职业技术学院企业经营模拟沙盘协会，成立于20xx年10月，是由重庆工业职业技术学院“协会联合会”\*\*管理，受校团委直接指导的学生协会,是重庆工业职业技术学院新成立的协会之一。协会的会员均由重庆工业职业技术学院品学兼优，乐于交往，有志向，希望提高自己的企业经验的在校学生组成。协会制订了自己的章程和会员条例。协会设财务处、秘书处、\*\*\*、外联部、综合拓展部等部门。每个部门由专人负责，各个部门拓展在会长的\*\*下开展工作。

首届企业经营模拟沙盘对抗赛是我们这学期的`重要活动。所以，我们在协会成立之日起就已经开始策划本次对抗赛的主要内容。大家群策群力，纷纷献出自己的“精囊妙计”。20xx年12月26日首届企业经营模拟沙盘对抗赛正式开始，历时两天的比赛在12月27日下午落下帷幕，我们协会的沙盘对抗赛取得了空前的成功。经比赛后统计，本次比赛共有90人参加，有一半的队伍获得了丰厚的奖品和奖金，这是我们协会所有会员努力换来的成果，决不是一朝一夕所能成就的。本次比赛受到了学院和系部\*\*的深切关注，比赛当天，就有流通管理系\*\*邵云燕和流通管理系\*总支\*\*钟艳红亲自到场观看比赛。

在这一学期中，我们协会还开展了各种有滋有味的协会活动。同学们都兴致勃勃，积极地投入其中。这些小活动都是以提升专业技能，培养企业经验为主要目的，当然也不乏对人生理想、热门话题的思考。其中，沙盘是我们协会的特色活动。

可能同学们对沙盘很好奇。的确，体验沙盘是一个感知内心的过程。同学们在轻松愉快的环境中感受无声的交流与合作。沙盘，不仅是个人内心世界的体现，更是团结合作的成果。这一学期的沙盘学习，使我们受益匪浅。而沙盘，也渐渐成为我们协会的特色活动。

企业经营模拟沙盘协会作为重庆工业职业技术学院新成立的协会之一，但是拥有与别的新协会望尘莫及的历史与基础。作为一个学生们自主成长的舞台，我们致力于为同学们做一些力所能及的事。同时，我们仍应该毫不懈怠，在\*时的活动中不断改进与创新，为大家带来更丰富多彩的协会活动。企业经营模拟沙盘协会在大家的关注下正一步步踏实而坚定地成长着。相信我们在今后的日子里会做得更好！

**沙盘治疗室工作总结14**

xx年5月12，13日我参加了学校里\*\*的erp沙盘模拟比赛。比赛虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。在这两天里我着实受益匪浅。

参加比赛的一共有六个队伍，每个队5人，分别是ceo(总经理)，cfo(财务总监)，营销总监，生产总监和采购总监。每人各思其职，合力经营一个虚拟的公司。

第一天上午由老师给我们讲解了比赛的具体细节，并带着我们做了第一年的经营，到了了第一年结束时，我们六个队都拥有了三个手工生产线和一条半自动生产线，我们队所剩的流动资金已经不足20m，而且有了40m的长期贷款，我们的所有者权益为66，于是我们又贷了20m的长期贷款来发展生产线，我们开发了三条半自动生产线，研发了p2，p3产品，事实上在这个过程中，老师带我们犯了一个非常严重且致命的错误，那就是他过来把我们的长期贷款向前推了一格，由于我们对比赛的不了解，也没发现这个错误，导致了我们比其他队提前了一年还贷款，也就是在第三年时我们就要还贷款，这使得我们第三年因要还贷款而资金不够，最终停了三条生产线，于是第三年只能接到少量的订单，一连串的错误也因此而产生，其实我们完全可以在第三年时贴现厂房以生产产品。说实话，我是营销总监，我曾要求其他几个说不能停止生产线，但他们没人理我，我也只好作罢。事实上第四年的订单非常好接，但因产量有限，我白白放弃了很多拿订单的.机会。因此生产线能不停的就尽量不要停，因为每年的固定消费和生产消费需要大量资金，而这些资金只能来自产品的销售，如没有产品，又怎会有资金呢？所以一定要有产品且要有足够的产品。

我们六年生产下来，因资金不足而造成的损失有很多，如p3产品研发出来了却没有生产，iso都开发出来了但却没有投入使用，还贴现了厂房和很多应收款，损失了很多。

我们六年做下来，其实并没有多少现金的预算，这是我们失败的主要原因，而我们每年有很多时间都花在修正报表\*\*，所以要告诫新手们财务总监一定要和总经理保持一致，报表不能出现丝毫的差错，一定要留出足够的时间做下面的现金预算和发展计划。

这次沙盘的教训很深刻，所有人都认识到经营企业并不是想像中的那么简单，对于我自身来说，它使我收起了我的狂傲的心。我是大一的，参赛的有大二大三的，但我都没有把他们放在心上，这就是盲目的自信吧。最后我失败了，这使我认识到我和其他人一样都很\*凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多地方都需要学习，都需要向别人请教，我想今后我会发展的更好。

沙盘比赛结束了，我们队也失败了，但我们没人会因此而颓废，毕竟这只是模拟经营的比赛，我们从中汲取了很多经验，我们将继续认真学习，以使我们在真正的企业经营中能立于不败之地。

**沙盘治疗室工作总结15**

ERP沙盘模拟训练是集知识性、趣味性、对抗性于一体的企业管理技能训练课程。受训学生被分成若干个团队，每个团队由若干个学生组成，每个学生将担任总经理、营销总监、生产总监、财务总监、采购总监等。每个团队经营一个拥有销售良好、资金充裕的虚拟公司，连续从事4-6个会计年度的经营活动。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，让学员在游戏般的训练中体验完整的企业经营过程，感受企业发展的典型历程，感悟正确的经营思路和管理理念。在短短两天的训练中，学员将遇到企业经营中常出现的各种典型问题，他们必须一同发现机遇，分析问题，制定决策，保证公司成功及不断成长。

为期2天的erp沙盘模拟训练结束了，每组的成绩也都出来了，我们U8小组拿到了第五名的成绩，虽然做的不是很好，但我们挺过了即将破产的艰难时期，在第六年的第一季度还清的长期贷款，渡过了生死关。我们天翔集团的五位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期6年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。

第一天实训只是熟悉一下操作过程，第二天我们就开始了正式的比赛。在第一季度，我们首先借了1204万的长期贷款，这一步走的并不合理，因为在第六年第一季度就要还清贷款，压力很大，但这也保证了我们前期的投入有足够的资金，我们租了一个大厂房，每年租金50万，然后建立了4条自动生产线，2条生产P1，2条生P2，总共花费600万。原材料买了5个R1，5个R2，5个R3，花费150万，在第一年第四季度开始生产P1产品，我们第一年就生产产品的目的是为下一年做更多订单做准备。在第四季度我们开发了本地和区域两个市场。第一年付完所有费用还剩824万，感觉前期投入有点多了。

第二年第一季度支付长贷本息120万，厂房租金50万。经过市场预测，我们决定在P1本地市场上投入35万广告费，P1区域市场投入12万广告费，P2本地市场投入22万广告费，P2区域市场投入25万，总共投入94万广告费，投完广告我们还剩资金609万元。在订单选购会之前，我们预测了第二年总共能生产多少产品，然后在选择适当的订单，这样保证了不会出现违约的情况，在这一年的订单选购会上，我们拿下了5张订单，价值650万，需要生产P1产品6个，P2产品5个。第一季度开始所有生产线投入使用，仍然继续购买原材料，还是5R1，5R2，5R3，花费150万，我们在第一季度结束就交了一份100万的P1订单。第二季度开始继续生产产品，到第二季度结束交了一份110万的P1订单和一份150万的P2订单。第三季度的任务还是生产产品，第三季度结束交了一份90万的P1订单，第三季度更新应收款拿到了100万。第四季度仍然是生产产品，交掉了最后一份200万的P2订单，同时更新应收款拿到了260万，最后的一份200万的订单要等到第三年第二季才能拿到了。第二年第四季市场投资10万，ISO认证10万，支付管理费10万，支付维修费40万。第二年结束还剩资金509万。

第三年第一季度支付长贷利息120万，厂房租金50万。经过市场预测，我们打算在P1本地市场投入38万广告费，P1区域市场投入19万广告费，P2本地市场投入36万广告费，P2区域市场投入12万广告费，总共投入105万广告费，投完广告还剩资金284万。我们根据预测在下一步的订单选购会上拿到了张订单，价值1140万，其中有一份300万的大订单。需要P1产品10个，P2产品9个，我们每年第四季度都会生产产品为下一年做准备，所以在第三年第一季度我们会有2个P1，2个P2，加上上年库存了2个P1，1个P2，在第一季度结束交了一份180万的P1订单和一份230万的P2订单，第一季度更新应收款收到90万。第二季度继续生产产品，第二季度结束交了一份150万的P2订单，更新应收款拿到380万。第三季度继续生产产品，交了一份140万的P1订单，同时更新应收款拿到230万。第四季度仍是生产产品，把最后的2分订单交掉，300万的P2订单和140万的P1订单，更新应收款拿到150万，由于我们的预算失误导致最后交货时P2不够，所以紧急采购2个P2，花费180万，然后进行ISO投资10万，产品投资10万，市场投资10万，支付管理费10万，维修费10万，第三年第四季结束还剩434万现金，由于预算失误导致180万现金流失。

第四年第一季度支付长贷利息120万，厂房租金50万。上一季度我们开拓了国内市场，经过预测，我们这一季度广告费重点放在本地与国内这两个市场，并在国内市场加大投入，最后在P1本地市场投入23万，P1国内市场投入37万，P2本地市场投入23万，P2国内市场投入31万，总共投入114万，还剩资金200万。我们根据下一年产量在订货会上拿了4份订单，价值700万，需要P1产品8个P2产品4个。第一季度生产产品，交了一份160万的P2订单，下一季度就会到账，目前要迅速回笼资金，第一季度更新应收款拿到140万。第二季度仍然生产产品，提交了一份170万的P2产品和一份190万的P1产品，更新应收款拿到了600万，目前资金680万。第三季度继续生产产品，没产品可交订单。第四季度把最后一份180万的P1订单交掉，更新应收款360万，目前资金840万。第四季度支付完维修费、管理费还剩790万。

第五年是我们生死存亡的一年，我们要在这年内把现金提高到至少1400万以上，才不会再第六年破产，所以压力很大。第五年第一季度支付长贷利息120万，厂房租金50万，还剩620万。第五年我们在P1本地市场投入27万，P1国内市场投入13万，P2本地市场投入34万，P2国内市场投入26万，总共投入广告费103万。在这一次的订货会上，我们拿到了5份订单，价值880万，需要P1产品6个，P2产品8个。第一季度由于R2原材料不够，所以只能先生产2个P1，我们P2上年留有库存，可以保证在第四季度完成任务，第一季度提交了两份P2订单分别是310万和150万。第二季度可以同时生产P1P2产品，更新应收款330万，此时现金687万，提交了一份180万的P1产品。第三季度生产2个P1一个P2，提交了一份0账期的90万P1订单和一份账期为1的150万P2订单，此时所有账单交完，没有留有库存。第三季度更新应收款310万，加上0账期到款的90万，现有资金1017万。第四季度因为现金不足不在生产产品，目前要保证在第四季度结束库存现金要在1400万左右，目前还差400万，被迫无奈卖掉了2条生产线60万和库存材料费70万，同时更新应收款330万，支付管理费、维修费还剩资金1437万。我们成功的活了下来！

第六年第一季度还清了1204万的长期贷款，还剩113万。这一季度广告只投入了42万，拿到了2份订单，价值140万，一个0账期到款，一个1账期到款。还清长期贷款，我们又继续贷了长待939万，但比赛快要结束了，再建生产线的已经来不及了，所以就用2条生产线完成最后2份订单。交完订单，拿到钱后比赛结束。

作为我们小组的CEO，对公司的一切经营运作事项都要进行决策，在进行每项决定之前我们都要经过计算与讨论，尽量避免失误出现。刚开始我们没有弄清长贷与短贷的一些细节问题，以及没有考虑到6年的短期玩法，在第一年申请5年1204万的长期贷款是很不明智的，所以导致我们在第六年发展不下去了，草草收尾。从6年的盈利状况来看，我们只在第三年和第五年实现了盈利，所以整体上做的挺失败的，唯一的优点就是没有破产。第一年投入交大，前期一直处于资金不充足状态，所以一直只有4条生产线，并且只生产P1、P2产品，直接导致后期发展缓慢，市场也只开拓到国内，竞争还是很大。在与其他小组的对比中发现，在第一年申请大额度长期贷款的基本都以破产，在没破产的6个小组中，前四组基本都是分期长贷，或者是第一年分季度申请短期贷款，第二年再申请长贷，我们是第一年申请长期贷款最多的，最后还是艰难的活了下来，很不容易了。

在这两天的沙盘模拟训练中通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到很多课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。小组里的每个人都必须根据公司的运营情况资金周转情况来做好和配合好自己和队友的工作。稍有不慎就会造成不可弥补的损失。我们从中学会了临危不乱，学会了怎样去冷静的分析问题和宝贵的临场经验，这对我们以后的发展有着相当积极的作用。

同时感谢老师们这两天的耐心讲解及帮助，带领我们一步步完成了整个实训任务。

**沙盘治疗室工作总结16**

沙盘演练是我第一次参加的经济活动，虽然是虚拟的，但是我们的心不是虚拟的，每一位同学都有着争胜之心，运用自己所学到的知识经营好自己的企业。本次的实训有12个小组，可见竞争是相当的激烈的，每个组有四个人，分别担任总裁CEO，营销总监CSO，采购总监CPO，财务总监CFO的角色，而我担任我们小组的总裁CEO。

沙盘模拟一年四个季度的生产运营情况，在老师的带领下大家的热情都很高涨，逐渐了解和操作整个过程。我们组在整个演练过程中每个成员都能积极的参与进来，出谋划策，这让我感到非常的欣慰。为了提高企业的运营效率，作为为企业的CEO，必须对各个管理者做好明确的分工，不能乱成一团糟。我们的营销总监负责市场调研，价格策略，创意促销，销售渠道（媒体）；采购总监负责市场调研，采购投标，商品入库；财务总监负责交税，更新应付款，更新应收款，支付租赁和维修费用，更新短期贷款，更新长期贷款，支付工资，支付行政管理费，关帐等；我负责建立办公场所，建立配送中心，搭建信息平台，市场调研，店铺装修，订单管理，货物出库，货物到达签收等。

在前几节课程的模拟中，我们组出现了很多问题，比如采购投标定价不当拿不到商品，促销策略部新颖拿不到订单，资金断流、广告投放太大、对竞争对手的了解不够等，导致我们平时的演练并不理想，企业总资产出现负值。后来老师说企业经营得好坏主要看第一和第二个季度。我们意识到我们第一季度每次都拿不到货，第二季度开始拿得到货，但是订单确实很少了，很多产品都无法卖出去，这主要是我们的第一季度采购投标的价格比其他企业都低，还有在创意促销这块做的不好，在选择媒体销售渠道是有点盲目，投放的价格也不是很适当。于是作为前车之鉴，在正式考试前，我们吸取教训，明确分工，在细节上充分把握，争取在正式考试当中拿个优异的成绩。

经过我们的讨论，我们选取了最优方案，租赁办公场所，建立配送中心，搭建信息平台，支付税金等方面我们没出现什么问题，在贷款方面一年只能贷款20xx我们第一，第二季度分别带900，第三第四季度不贷款，还有200是为了最后不够支付工资和管理费而未贷款的。我们的主打产品是E1和D1，在市场调研

的分析下我们第一季度决定以高价，以价格梯度的方式进行投标，争取拿到商品，然后以高价卖出。我们都做好了准备争取在正式考试得时候去的好成绩。结果还是出乎了意料，总体来说失策了，第一季度我们短期贷款900，所投的产品都中标了，我们很高兴，但是我也在想我们是不是出价太高了啊，其实降低点价格也同样能拿到货的。

为了能够盈利，我们决定以采购价的两倍出售，虽然高出了市场的平均价很多，但我们忽略了这个问题，而且促销活动并不多，也不够吸引客户，结果第一季度都没有一个订单，我们有些失望。因为资金的不足，我们第二季度没有打算拿到产品，价格策略上我们做了调整，把价格降低到市场平均价以下，增加多一些的促销活动，还有对P1，D1继续投放广告，这使我们有了一些订单，但几乎是D1的订单，D1产品比较少些，能够全部卖完，E1的产品还有很多。第三季度资金回笼一点了，因为D1产品还有订单我们民间融资贷款职购买了少量D1产品，同时对E1产品降价促销，继续投放广告，到第四季度的时候商品还剩有些，为了能够全部卖得出去，我们E1定的价格几乎接近成本价，虽然有很多订单，但是我们却没有能够全部出货，因为已经没有足够的产品了。最后由我们的财务总监关帐，结果分数让我们都失望了，真不明白其他小组怎么能够做得那么好，我们都应该向他们学习啊。觉得自己真的还要学习得更多，还要花更多的心思去琢磨。

企业在整个经营的过程中要支付很多的费用，而我们的产品几乎都是以高价买进以低价卖出的，企业根本无盈利可言，最后公司的总资产还是出现负值，我们在经营的过程中还有很多做得不好的地方，没有充分研究市场和正确地决策，再有对竞争对手不了解，对市场的预测很乐观所有的决策都是自己的一意孤行，导致出现开始意想不到的结果。作为一个CEO，应该要纵观全局，要有周密的心思和计划，有自己的经营战略，一定要充分和成员沟通交流，听取其他成员意见，团队力量是最强大的，总之对自己很不满意。

虽然成绩并不好，但是自己也能够在当中学到很多，只有经历过失败才能够吸取教训，找出成功的方法。这次的沙盘实训，不仅提高我们的技能，还提高我们的综合能力，它促使我们积极地思考，了解了企业的运作，提高了学习知识能力和对自身的认识，对企业的管理和经营能够加深理解。

**沙盘治疗室工作总结17**

今天是一个很值得记念的日子，因为我很荣幸的被我们小组一致认可的选为了”ceo”，虽然是企业经营沙盘模拟里的一个虚拟职位，但也是众多虚拟职位中最权威的一位。尽管这个职位会肩负着比其他成员更多的责任和挑战，但我仍一如既往的喜欢。有斗志的事物总是带着极大的\*\*来拨动着我滚烫的热血，让我淋漓尽致的\*\*自己的光和热，这是一件多么美妙的事！

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是\*\*知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员分组成立若干模拟公司，围绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。

企业经营沙盘模拟——这个熟悉却又陌生的名词，已经在我的学习生活中荡漾过一圈两圈或是三圈。也许正是因为我比别人多一份了解，所以大家才那么信任的选我担任公司的最高\*\*——ceo。因此从某个角度来说，我就是瞎猫撞上死耗子，误打误撞积累的知识给了我今天轻轻松松得到”ceo”这个美职。所以坚信：机会从来都是留给有准备的人。

经过这次企业经营沙盘模拟的深化学习，让对我经营企业的认识更为全面，更为深刻。也让我更有信心去经营打造一个公司。这次企业经营沙盘模拟培训，我们首先是跟着老师的步骤走，一步一个脚印，组建了公司的基本框架，随后再细化，完善公司的各个方面。我们公司共七人，ceo是我本人，还有两名财务总监，两名生产经理，一名产品三发经理，一名销售经理。我们团队的分工合作清晰明了，因此当我们进行工作时，大家总是能各司其职，恰当的进行公司的各类管理。

首当其冲的任务当然是把我这个ceo选出来，接踵而来的是根据大家的实际情况及个人意愿或是公司人才的紧缺而进行合理的职位分配，其中还是出现了小插曲。因为我们组只有一个女生，而她又不乐意做财务总监，就想着给公司当苦力，做个其他的职位。面对这个棘手的问题，我和其他成员保持高度的一致，我们公司缺少这方面的人财，无论如何都得说服她做财务总监。

公司职权分配妥当，就接着给我们的珠宝公司起一个漂亮的名称，并同步讨论公司的.产品方向。在历经几次修改名称的琢磨中，我们最后设定了——“璀璨星空”这个沾着珠光宝气的公司名称，并配发响亮的\*\*——“璀璨星空。钟爱一生”。并带领我们的团队向大家介绍团队的详细情况，让大家更好的认识我们，同时也是为了更好的推销我们的团队，提高我们的知名度。

虽然这个沙盘模拟实训只有短短的一天时间，但在这一天里，我要带着我们公司的成员经营我们组建的公司三年。起始年由指导老师带领，因此很轻松的就度过了起始年的经营。

随之就是我们紧锣密鼓的进行\*\*的运营。我拿着运营的流程清单，按部就班的走着，并及时告知相关职位的人认真的去执行相关任务。

在一步一步的运行过程中，我们会同步讨论相关的问题，并制定相关的策略。企业沙盘模拟实训心得第一年我们的广告策略走的是\*和路线，投入的资金与其他公司相撞，因此直接败北，只拿到了一个订单，所以第一年的资金运转就相当拮据，所以我们就集思广益，制定合理的短期贷款并考虑好长期贷款。让我们的资金能顺利运转起来。

**沙盘治疗室工作总结18**

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。20\_年4月13日备注：

1、表中需要填写事项或内容，所用文字除标题采用宋体、二号字外，均采用宋体、五号字；

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。

**沙盘治疗室工作总结19**

来\*\*时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢\*\*这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。

做了多年的销售助理，从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这么多年的工作让我觉跟\*\*，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强。当\*\*和同事需要在

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn