# 电子商务沙盘模拟实训总结范文精选

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-01-28

*电子商务沙盘模拟实训总结范文（精选7篇）沙盘就是利用实物沙盘直观、形象地展示企业的内部资源和外部资源。那么大家大学时期有体验过沙盘吗？以下是小编整理的一些电子商务沙盘模拟实训总结范文精选，欢迎阅读参考。电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇...*

电子商务沙盘模拟实训总结范文（精选7篇）

沙盘就是利用实物沙盘直观、形象地展示企业的内部资源和外部资源。那么大家大学时期有体验过沙盘吗？以下是小编整理的一些电子商务沙盘模拟实训总结范文精选，欢迎阅读参考。

**电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇1**

ERP沙盘模拟竞赛是一种体验式的互动学习，它涉及整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划、物料需求计划、资金需求计划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多方面，企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，每个学生都能直接参与模拟的企业运作，体验复杂、抽象的经营管理理论。为了让我们更好地将这些知识传授于学生，便于学生能够将所学理论知识和实际操作结合起来，提高他们的学习积极性和动手能力，学校组织我们青年教师参加了为期一周的ERP沙盘模拟培训。

ERP模拟对抗赛的基础背景设定为一家已经经营若干年的生产型企业，把参加训练的学员分成4-6组，每组4-5人，每组各代表不同的一个虚拟公司，在这个训练中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位（CEO（执行总裁）、CFO（首席财务官）、市场总监、生产总监等），每队要亲自经营一家拥有1亿资产的销售良好，资金充裕企业，连续从事6至8个会计年度的经营活动，从中但面对同行竞争对手、产品老化、市场单一化，公司要如何保持成功及不断的成长是每位成员面临的重大挑战。ERP沙盘模拟对抗训练通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况，让学员在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性，从而深刻理解ERP的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。该训练融角色扮演、案例分析于一体，最大的特点是在“参与中学习”，学员的学习过程接近企业现状，在短短几天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。学员必须和同事们一起去寻找市场机会，分析规律，制定策略，实施全面管理。在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。

通过实际操作的体验，我认为ERP沙盘模拟训练意义重大。

首先，这是一种全新的人才培养模式。ERP沙盘模拟对抗训练互动式的教学方式融角色扮演、案例分析于一体，充分体现“学生学为主，教师教为辅”的全新教学方式。这种教学方式使学生在学习过程中接近企业实战，短短几天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，学生们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了学生学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。

其次，这种训练是互动的。当参与者对竞赛过程中产生的不同观点进行分析时，需要不停地进行对话。除了学习商业规则和财务语言外，参与者增强了他们的沟通技能，并学会了如何以团队的方式工作。

最后，它提供现场的实战气氛，在实战中培育精英。ERP沙盘模拟对抗训练使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，学生们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高学生经营管理的素质与能力。

**电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇2**

(一)基于ERP沙盘的会计模拟实训方式主要优势

与传统的会计模拟实训相比，其优势是显而易见的，主要体现在以下几个方面：

1、提高了学生的学习兴趣。ERP沙盘实验中学生做出财务、会计和生产等决策，并因此推演企业经营活动，完成企业的整体运作，这为会计实验教学提供了很好的企业经营资料，并且由于是学生自己决策的企业经营活动，以此为资料进行会计模拟实训将使学生不再是其为枯燥的数字，提高学生的\'兴趣。

2、提升了学生的会计专业能力。每年的经营活动包括筹集经营资金、制订商业计划、参与市场竞争、平衡资金预算、结算经营结果、进行财务分析等，通过生动的基于ERP沙盘实训的会计模拟实训，可以把枯燥的知识转变为学生自主运用的工具，这将能明显的提升学生的专业能力，从而提高在市场中的综合竞争能力。同时，由于学生自主选择方案，不同小组的经营活动会有所不同，若以各自的经营活动为自己的会计模拟实训的资料，不同小组将会得到不同的报表数据。在比较的基础上，学生将对企业会计政策的选择有更深一步的理解。

3、提升了学生解读与编制财务报表的能力。资产负债表、损益表、现金流量表三大报表的编制与分析能力将随着实训的深入而不断提高。同时，通过实训，能够更熟练运用财务分析工具，包括固定成本分摊、盈亏平衡测算、毛利率、销售回报率、资产周转率、投资回报率、企业偿债能力、企业营运能力、企业赢利能力、企业发展能力等各项财务指标的分析，及时对模拟经营企业提出各项改进建议与策略。

4、培养了学生的沟通与协调能力。在模拟经营的过程中，财务活动处于各项活动的中心环节，每一套方案都需要与其他成员共同协调，通过沟通制定合适的策略，培养学生的沟通能力和团队合作能力，最终实现培养创新型的具有社会竞争力的应用型会计人才的目标。这为高校会计实践教学改革提供了新思路。

5、在一定程度上培养了学生的会计职业道德。鉴于手工沙盘的特殊性，教师无法从每一个细节掌控每一组是否会出现舞弊现象，这在一定程度上考验了学生的诚信度，而诚信度也是最重要的会计职业道德之一。

(二)基于ERP沙盘实训的会计模拟实训的局限

本实训模式的实质是利用学生自身设计的企业资料进行会计模拟实训，使学生在实训中体会会计工作在企业中的作用，在实际教学过程中取得了良好的效果但也发现其存在一定的局限，主要包括：由于在ERP沙盘实验的执行环节加入了会计模拟实训的内容导致实验时间过长，教学时间较难安排;最后，学生分组实验提交的会计报表由于每组企业经营活动不同从而给教师的评判带来较大负担。

**电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇3**

(一)组织准备工作

组织准备工作主要将学生进行分组并进行角色定位。每组学生组成企业管理层，承担总经理、财务主管、营销主管、生产主管、供应主管等职能，鉴于会计在本实训模式中的工作内容较多，同时设置财务助理岗位，而各主管，在完成本职工作的同时，同时承担会计部门具体岗位，即一人承担兼两职。

(二)基本情况概述

了解新接手的企业的概况，主要包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。基于ERP沙盘实训的会计模拟实训在此环节主要要求读懂企业的资产负债表和利润分配表。

(三)市场规则与企业经营规则

在ERP沙盘实训中，主要介绍企业之间的竞争规则。基于ERP沙盘实训的会计模拟实训，主要要求学生在对企业已经基本了解的情况下，设计企业财务管理制度和内部会计控制制度与流程。

(四)初始状态设定

ERP沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经运营了三年的企业。虽然已经从基本情况描述中获得了企业运营的基本信息，但还需要把这些枯燥的数字活生生地再现到沙盘盘面上，由此为下一步的企业运营做好铺垫。在此部分还要求学生完成建账和启用各类账簿工作。

(五)企业经营竞争模拟

在进入企业竞争模拟阶段之后，主要要求学生按照运营记录表的顺序完成企业的经营，运营结束之后财务部门需要编制企业利润表和资产负债表。而基于ERP沙盘实训的会计模拟实训在此阶段不仅要完成企业的正常运营程序，而且要求每个组按照每一运营环节和经济业务进行会计业务处理，编制会计凭证，登记明细分类账和总分类账，以及编制各年度会计报表。

(六)现场案例解析

在每一年经营完成后，要求教师对该年度经营状况进行总体点评，通过点评，要求各团队进行经营分析与预测，并为下年度做好财务预算以及运营决策。基于ERP沙盘实训的会计模拟实训在此阶段，主要要求学生利用财务管理中的杜邦分析法来分析企业的经营状况。

**电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇4**

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，体会到了公司经营的艰辛。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。

**电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇5**

为期两天半的沙盘模拟结束了，在这短短的两天半时间里，我觉得我收获了很多在课堂上不曾学到的知识。

首先我总结一下我的工作，我是根据《市场预测》里面提供的产品需求量、单价以及二者的乘积来确定产品的销售市常而我的广告是依照我们的产能和市场来投放的。并且我还要估计每个订单的账期收入，这样可以方便我们的财务预算。前两年市场状况非常好，但由于企业总体战略过于保守稳健，给款数额少，生产线少且慢，生产能力提不上去，导致订单少，销量不多，总资产就增加不多。在现金不足的情况下，我们在投广告费时过于保守，加上对其他公司的市场操作估计错误，导致拿到的单少且不利。

年末，我会画一张市场营销策略图来规划下一年的广告投放。这张图在我们的广告预算、订单选娶应收账款兑现中起了很大的作用。六年间，我们公司没有争取到一次或一个市场老大，产能可以但我们的资金不允许我们做市场老大。

我们第二年的广告投放发生了错误，我们虽然投了10M的广告费，但是我们却只能看着订单让我们选，但是我们的产能不允许我们再拿，那个时候的感觉真的很痛苦，其实完全可以把多投在P1身上的广告费用放入到竞争P2的行列中，即使我们生产的少，但是我们还可能做个市场老大，这样我们以后的出路就有了，有时候感觉是一着不慎满盘皆输。老师常说开始的几年将的是战略，但是到最后几年讲究的是战术，但是一个不好的战略，再好的战术也用不上，真的是很亏埃

如果我的同事认为我的营销工作做得好，那我先要感谢我们的财务总监，是她为我的广告费用做出了合理的预算；还要感谢我们的生产总监，是她给我精确的产能分析；还要感谢我们的采购总监和生产总监，是她们给我及时的提醒和宝贵的意见；还要感谢我们的CEO，是她对我们的每一笔广告费用进行了认真审核，保证了我们广告投入的准确性。我的营销计划是根据我们公司的自强不息，创造奇迹的精神实施的，我们的经营以诚信为本，所以，我们在六年间没有出现违约行为。我们坚持公平竞争，我们不会随便扰乱市场秩序，在最后一年里，我们给了K公司一个P3产品，当时我们定的价格完全合理，就是按市场价7M，我们没有在别人急需要帮助的时候乱开价格，也没有为了自己的利润多要一分钱，这就是公平和公正的体现，其实在现实的时市场竞争中这种营销精神还是很需要的，也是大家要一贯支持的。

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短几天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。ERP沙盘模拟对抗教学使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。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；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高学员经营管理的素质与能力。

**电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇6**

通过这段时间的电子商务实验，我了解到很多关于电子商务的实践知识。伴随着商品经济和网络技术的不断发展，网络、通信和信息技术、互联网在全球迅速普及，使得现代商业模式多样化，电子商务便在这中背景下迅速发展，成为现代商业的重要模式之一，并在我们生活中扮演越来越重要的角色。

通过对电子商务仿真模拟教学系统的操作实训，我掌握了电子商务中相关流程的操作，对电子商务作用及特征有了更深刻的理解，也让我意识到学好电子商务不仅仅是要顾全书本中的理论，实质性的业务实训操作亦是非常重要。两者相结合，才能更好的帮助我们熟悉、理解电子商务。本次的实验内容主要是熟悉B2C、B2B、C2C三种模式的各项业务操作。实验分小组进行，各人扮演不同的角色实现虚拟的电子商务过程。虽然在操作过程中问题不断，但我们还是完成了相应的实验课任务。

下面我就实验的一些内容和情况进行说明。最先做的是B2C实验，因为是第一次接触的缘故吧，实验时问题不断，甚至有些程序环节已无法顾及，可以说第一次的实验是失败的。然而，在进行后续的B2B、C2C实验时，因为有了第一次的实验经验和感觉，让我们在实验时有了一定的把握。实验中不熟悉的操作任务，也在老师和软件技术人员的帮助下得到解决。本次的实验操作中，我们做的较好的部分是B2B、C2C，这里我也只对这两个实验的相关内容作一些说明。B2B模式下的各种角色包括：商城用户1、商城用户2、商城管理员、货场管理员。商城管理员的职责主要是初始化商城信息、对商城进行管理与监督。货场管理员主要是看管货场，负责货场货物的收发。商城用户主要是在网上公布自己的供求信息，然后与相关商协商买卖事仪。B2B的交易模式下有正常流程的交易与缺货流程的交易。正常交易的流程大致如下：

A、B2B管理员初始化商城信息审批供求信息

B、货场注册（信息注册，企业银行申请）

C、商城用户（产品添加、库存分配、供求信息发布、）

商城用户1（供货方）

商城用户2（购货方）

1、正常流程：

商城用户2（登录、浏览、购买、等待签收合同）――商城用户1（在EDI中根据订单号开、发送合同）――商城用户2（签收合同）――货场（处理新订单，催款）――商城用户2（付款）――商城用户1（在EDI中根据订单开发票）――货场（发货）――商城用户2（查看发票回执并收货）

这是正常的交易流程，缺货流程的交易模式与正常交易相似，只是产生对缺货订单，这里不做过多说明。B2B的实验操作比较的繁琐，完成一笔交易需要各方成员的密切配合，尤其是商城用户之间的合同协商与传送。在C2C中，相应的任务可能较简单些，主要是：

A、管理员（添加商品类型、添加商城信息、发布公告）

B、用户（注册会员、登录后台、买/卖东西，竞价/一口价）C2C的实验任务可以说稍微注意一下，还是可以很好完成的。C2C拍卖，现实中这种交易模式很普遍，电子商务的兴起就是得益于网络，所以说网上的C2C拍卖会越来越普及的。

虽然这次实训比较的辛苦，但是我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。在21世纪，电子商务作为一种高效率、低成本的新兴商务模式正在以爆发式的速度成长起来。可以说主要是得益于（1）它有着广阔的环境，不受时间，空间且诸多购物的控制，可以随时随地在网上交易。（2）广阔的市场，在网上这个世界已变的很小，一个商家可以面对全球的消费者，而一个消费者可以在全球的任一商家购物。（3）快速的流通和低廉的价格，电子商务减少了商品流通的中间环节，节省了大量的开支，从而大大降低商品的流通和交易的成本。（4）符合时代的要求，如今人们越来越追求时尚、讲究个性，注重购物的环境，网上购物，更能体现个性化的购物过程。

我们进行的各项实验，让我更深刻地认识到电子商务的特点和应用领域，学习和体会到了电子商务的核心思想。在亲身实践电子商务的过程中学习和提高。在不同的角色，从不同的角色参与其中，让我更加认识到掌握实际应用技能的重要性，感觉到了电子商务的优越性。更体会到团体配合作业的效率性问题。

**电子商务沙盘模拟实训总结范文精选精选篇7**

在个学期的期末，我们进行了为期两周的ERP沙盘模拟实训。经过两天的手工沙盘实习，虽然结果很糟糕，但却还是收获了很多。就像老师说的那样也许我们大学四年，印象最深的事，可能就会是这短短的两星期的实习。

“企业经营沙盘模拟”是讲授企业经营管理的实训课程，采用的是一种全新的体验式授课方法。本次实训是针对一个模拟企业，把企业运营所处的内外部环境定义为一系列的规则，由参训者组成6个相互竞争的模拟企业，通过模拟企业6年的经营，使受训者在分析市场、制定战略、产品开发、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中，参悟科学的管理规律，全面提升管理能力。

在本次的沙盘模拟中，本人担当了第D小组的财务总监的工作，负责日常财务记账和登账、向税务部门报税、提供财务报表、日常现金管理、企业融资策略制定、成本费用控制、资金调度与风险管理、财务制度与风险管理、财务分析与协助决策。同时，作为财务总监，本人还要配合生产总监，结合市场预测及市场需求制定生产计划，做好生产成本控制，有选择地进行设备的投资，保持与企业客户订单相匹配的产能预算计划，与生产门和销售部门做好沟通，保证按时完成客户的订单。

在头一年的生产经营当中，小组根据从前辈那吸取经验知道第一年抢得本地市场的市场老大对以后本地市场选单非常重要，所以投入了16M的巨额广告费，以高出广告费用投入排行第二7M高昂的广告投入夺得本地市场的标王。16M的广告费对于开始运营的我们是个非常失误的决策，也直接影响了以后的生产。我们在第一年凭借本地市场，市场老大的地位拿到了价值36M的大订单，我们以为已经抢占了先机暗暗自喜。又由于缺少经验，贻误了区域市场的开发，这成为我们这次手工沙盘失败的导火线。第一年里，我组只进行了P1产品的生产，由于有较多的库存，所以我们很快交货。对于其他企业，我们企业的订单量大得多，销售收入也多，但是投放的广告量也巨大，故在头一年的生产经营里企业就开始亏损，所有者权益直线下降。

在第二年的生产经营中，我们开发一条半自动生产线线，投币8M，并且开始对P2、P4产品进行了研发，其投币量分别为6M和18M。我组还进行了新市场开拓和产品ISO资格认证投资，具体情况是ISO9000投入1M，并且开发了国内和亚洲市场。对此我们时候都非常的不理解当初这样的决策，我们竟然放弃开发订单量极大的区域市场，没有研发市场销售状况良好的P3，而选择研发费用极高的P4。事实证明我们对P4的投资没有给我们的企业带来任何收益，大量的资金投入反而造成企业资金链中断，不得不开始借贷长期贷款，这也开始了我们漫

长无尽的借贷过程和巨额的还息过程。本年企业的广告投入量是1M，获得了一个产品订单，销售额从上年的36下降到29，由于上年的库存产品再加上产品订单的量较小，我们很轻松的完成了订单，并且还有存货，我们开始停止生产，造成生产线的闲置，也与以后没有能力和时间完成订单形成鲜明对比。因此本期仍继续亏损。

在第三年的经营中，我们已经错失了区域市场也没有开发P3，吸取以往经验，从订单的量和企业的产能上考虑，小组投入了4M的广告量，凭借本地市场的标王，拿到了本地市场P1(26M、和P2(30M、最大的2个订单。但是发现企业生产能力不够，为了完成订单，为了准时交货，我们不得不开发了两条可以直接开始生产不用转产的手工线，投入10M，因为当时生产线已经扩大到7条，大厂房已经不够用，而不得不花费3M租用了小厂房。企业顺利完成了订单要求，但是手工线生产周期长，加工费用大，实在是不合理。在本期的经营中，小组还开始对两条全自动生产线进行转产P2，并继续对新产品投币进行研发，新市场开拓和产品ISO资格认证投资也在稳妥进行。P2产品在本年研发成功，ISO9000取得资格认证，国内市场基本开拓完成。但本年度小组成员不够齐心协力，我管理财务，由于我会计知识欠缺，且从事业务较多导致账目出错，再加上本年度支出较大，不仅没有盈利，资金还面临断流的危险。

在第四年的生产当中，虽然进入了国内、亚洲市场、新产品也研发成功，但由于本企业现金的短缺，所以在广告的投入上只投入了5M，。但由于小组是本地标王并且通过和其他组合作，还是拿了本地市场的三个订单，P1(20M、、P2(41M、、P4(18M、也保住了本地标王的位置。同样为了完成大的订单我们花费了大量的资金，只为保证及时交货。当时资金链已经完全中断，为了有资金周转，还高额的利息，我们不得不把当年的销售收入全都贴现了，这对于我们企业当时的经营状况来说，犹如是雪上加霜。为了满足生产能力的提高，企业只会为了盲目扩大生产线数目，而不懂得提高生产线的生产效率，这是我们失败的又一原因之一。由于资金的短缺，本年度，企业借了40M的贷。因为资金短缺，销售收入贴现和账目的错误以及贷款利息的拖累，本期企业已经是岌岌可危。

第五年的生产经营相比前几年经营状况更为糟糕，因为资金短缺，我们不得不每次只生产订单上交货的产品数目，为了节约资金我们的生产线很多时候都是停产的。到了下一年没有存货，就不敢接产品数目多的订单。到第五年为止，已拥有了本地、国内、亚洲三个市场，但是从没有接过除本地市场以外的订单，原因是我们生产线落后，又没有存货，没法完成订单。虽然企业拥有6条生产线，但生产能力都极低，对我们的生产能力没有什么改善。这次拿到了本地2个订单，由于P1、P2产品在本地市场已经不畅销，利润已经极低，本期我们企业已经进入最后挣扎阶段。第一年的长期贷款已到期，贷也该还了，企业的所有者权益已经开始为负。

最后一年，我们本来清算破产的，但是想到我们研发了P4，开拓了国内和

亚洲市场却从没有接过任何订单，所以打算孤注一掷，最后一搏。投入的广告量为5M，拿到了1个亚洲市场P4订单，变卖了两条手工线，最后顺利交货，不过那些销售收入已经挽救不了我们企业，所有者权益进一步下降，至此我们企业成为5个还在经营的企业中所有者权益最低的，我们应该深刻的反思，为何我们会走到这一步。

综观这六年的生产经营情况，本人认为我们企业的生产经营存在很多问题：

第一，对作业流程及流程规则不清楚

整个企业所有部门的成员并没有将规则牢牢地记在心上，导致六年来企业运营困难重重，最终导致破产。

第二，决策失误，缺乏有效沟通

第一年时CEO和各销售主管并没有进行沟通，私自投入巨额广告费。后来又贻误了区域市场的开发时间，对市场和产品的开发也做了错误的决策。对企业六年的发展没有详细的计划，虽说计划远远赶不上变化，但是确定企业的经营目标有助于企业在实际操作时手忙脚乱，不知道自己究竟是想先盈利还是先偿债，盈利是通过什么样的手段来实现。

第三，各部门分工不明确

财务部门工作量过大，财务总监既要管理财务工作还要协助生产总监处理一些生产问题，各部门没有真正的各司其职，采购主管与其他主管观点不和，CEO不能很好的调解和决策，出现了多头企业，为企业的经营带来额外的负担。

第四，对会计工作不熟悉

总出现记错帐的现象，导致总账难平，最后只得胡乱平帐，而使的权益损失，我们组就出现了这种错误，使得权益减少，现金断流。

第五，没有对市场和产品进行分析，做出正确的预测

CEO对产品的生命周期，以及产品在不同市场的需求程度没有进行精确分析，这是导致决策失误的根本原因。

本次实践让我获益非浅，学到了很多书本上无法学到的知识，感受到现实社会残酷的竞争，让我们有了忧患意识，明白了现在学习专业知识的重要性。除了明白学习专业知识是非常重要之外，还明白了如何将所学的知识充分运用到实际的操作当中，如何将个人置身于团队当中，充分发挥团队的作用，与团队中的每个成员进行有效的沟通也是极为重要的。而本次的沙盘模拟除了让我了解了企业的组织框架和运行流程之外，也让我知道了一个企业经营管理的难度，为我以后的学习和工作提供了经验，无论是对未来的就业还是创业都有很大的指导意义。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！