# 沙盘模拟实训的心得体会7篇

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-04-04

*生活是一本永不停歇的教科书，在其中我们可以通过不断的尝试和反思，积累丰富的心得体会，一篇优秀的心得体会是需要结合实际不断修改的，它是一个不断完善的过程，下面是小编为您分享的沙盘模拟实训的心得体会7篇，感谢您的参阅。沙盘模拟实训心得体会大四了...*

生活是一本永不停歇的教科书，在其中我们可以通过不断的尝试和反思，积累丰富的心得体会，一篇优秀的心得体会是需要结合实际不断修改的，它是一个不断完善的过程，下面是小编为您分享的沙盘模拟实训的心得体会7篇，感谢您的参阅。

沙盘模拟实训心得体会

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo、cpo、cmo、cfo、cho、cso。我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。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。很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于忽视了财务这一块，盲目的采购，最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是高兴与激动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先, 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。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。

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.再次，企业是以消费者的需求为根据来生产产品的。所以对什么时候老产品该下线，什么时候新产品该上线，都是需要准确把握时机和提前准备的。老产品下线晚了会造成企业库存积压，产品卖不出去，企业亏损。还占用大量资金，造成企业没有资金投入到新产品的研发和推广中。错失竞争机会，落后于竞争对手。最可怕的是由此引起的恶性循环，没有资金造成研发落后，研发落后造成销量不佳，销量不佳造成流动资金少，陷入恶性循环。所以企业的每一项决策不是孤立分开的。不是一项决策错了再改就行了，而是每一次都根本不容许出错。每一次正确的决策才能使企业走的更远。直到承担得起风险是才有犯错的机会。

这次的实训，不仅提高我们的技能，还提高我们的综合能力，它促使我们进行了积极的思考，了解了企业的运作，提高了学习和实践能力。就像老师说的那样，假如再给我100万，我就能成为富翁。是的，因为通过亲身的实践，我加深了对企业管理信息化的认识和理解，提高企业信息化管理技能，掌握了企业信息管理流程。它让我们把会计和实际经营联系在一起，更直观的了解什么是会计，什么是经营，而且也知道我们的失误在哪里，优点在哪里。我一定会好好的将我学到的东西运用到实际的工作中。一路走来我们的进步很大，而且经过了磨合后，能够做好自己的工作，共同探讨很多问题，我觉得这是我最大的收获。

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平衡。

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！

可爱，幽默的老师您好，时光匆匆.眼前还是大一的生活场景，而现实已是大三生活，来到了实训课，这个游戏之前也有听说过，规则也大概了解一些，但并没有真正的玩过一回，这次可以真刀真枪的玩这一回，原本认为这过程很轻松，但是为期五天的实训真是一点都不轻松，经营一个企业，我们都各自其责，分别是ceo（总经理），生产主管，物流主管，财务主管，营销主管，本人也就是营销主管。同时还有其他的各个主管的助理。

首先，打广告费，抢订单。这个步骤是整个游戏至关重要的一步，生产主管根据生产线的数量，预测产能，为我抢单做数据支持。我根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务主管的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销主管根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单，生产主管根据订单产品数量和种类告诉我，我也就觉得打广告是关乎命脉的，第一年的销售额可能就会决定我们会不会盈利，会不会破产，而且销售是企业盈利的第一原则，只有做出产品把他都销售出去才是王道，觉得第一次玩的我分析打费用都还是很理性的，很客观的，也还是很不错的。

第二步，也是我们六年中能不能加大销售，更大可能的盈利，那就是扩大生产线，生产线分为手工生产线，半自动生产线，全自动生产线，还有柔性生产线，我们团队经过缜密的分析和商量，决定在第几年卖的什么样的生产线，第几年购买什么样的生产线，我们团队的胜利也离不开这一步。

还有一个重要的环节，就是开拓市场，研发新产品，这个也是需要营主管要分析好市场的需求，从而在那个市场做准备，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1，p2，p3，p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟是天真的`想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。

现在就来说说我自己对企业运营的看法，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。纸上谈兵的人往往被人讥讽为光懂理论，不会实战的人。但我认为一切的活动首先应是于纸上，如没有纸上的预测和规划，在实际操作时可能会遇上种种障碍。有时你可能有满脑子的方案，自以为天衣无缝，但操作起来却跌三拉四，处处碰壁。如在第一年开始时，我只是一味的在脑子里酝酿方案，没有写于纸上，在执行时就乱了阵脚，后来经过老师的提醒，我把所有的方案都写于纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，公司的前景变得可以预测了。通过实训，认识现代企业以销售产品的全部流程了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受盈利实现过程，初步了解财务报告的各个要素以及制造过程了解到现代企业运作过程，了解企业的经营过程。

通过这次的沙盘模拟实验，让我体会到在销售和经营过程所带给我们的收益，给我们留下了深深印象，通过沙盘实验，我们同学之间促进了友谊，更加让我舍不得离开学校，离开我的大学同学们了，我们在一起的这几天了大家都是很努力的为了更有前途的发展，企业更好的迈进，上大学的日子实话讲自主性学习真的很强，但是我对于学习只是爱哪门学哪门的，挺符合因材施教的，- -~！最后我想说的是这次实训是我最有意义的一次，我想也是影响最深的一次，感悟最大的一次，它对我的影响的是内心，同时也感谢学校有这样好机会，还有那可爱，幽默，有孩子的气的老师，谢谢您~！希望我们以后可以做朋友。

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，不会因为是朋友就纵容他，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。

接下来的一个星期，我们搬到了隔壁的教室里，这里是erp电子实训室，我们总结了上回物理沙盘实训上的失误，发现我们公司虽然一直存在经营不善的问题，但主要是在第三年第四年这个攸关企业生死存亡的转折点上出现重大失误，这也是由于组员的预算分析没有做得很到位，资金流动性的降低导致生产线不能够扩大，不能研发出新的符合市场需求的产品。电子沙盘本质原理是和物理沙盘一样的，除了产品组成原料不同，厂房及生产线都需要公司自己买入，给我们的选择

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。

由于是第一年接触erp沙盘，对此大家很陌生，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。通过四年的实训，我对每个阶段的心得总结如下：

1.提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2.根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

3.生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。

4.市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1，p2，p3，p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5.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、高利贷，保证流动资金的持续。

通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。

短短几天的学习时间只能对整体做一般性了解，针对重要模块进行了深入操作,若要用好erp还需要我们自己去练习和实践。学无止境，作为财经系的一份子，我们除了做好本质工作，还要提高自身的素质,这就要求我们要不段的补充新知识和新技能，erp培训就是财经系领导给我们提供的一个很好的机会。领导对我们教师的关心让我们备感温暖，同时也鞭策着我们要充分利用erp教学课程为财经系争创先进。

在今年炎热的夏天，肆虐的高温比不过财经系全体教工工作的热情，也击不垮我们为学校评估建设作贡献的决心。我们专业课老师在系领导的带领和鼓舞下，顶着高温，在暑期中举办了多个项目，我也很有幸成为erp软件培训的一员。系里组织的这次培训质量高、内容丰富，学习环境优越，使我们对erp综合知识有了全面掌握和认识，使我们拓宽了视野。

(erp── enterprise resource planning)企业资源计划系统，是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业内外人员提供相关事务处理控制和决策支持手段的管理平台。erp系统集信息技术与先进的管理思想于一身，成为现代企业普遍采用的运营模式，反映时代对企业合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。从本质上看，erp仍然是以mrpⅡ为核心，但在功能和技术上却超越了传统的mrpⅡ，它是以顾客驱动的、基于时间的、面向整个供应链管理的企业资源计划。

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。具体分配如下：

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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！