

最新电子沙盘模拟实验总结(优质5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电子沙盘模拟实验总结篇一

1、组织准备工作

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在a组共八名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、采购与物流总监、现金会计、财务会计等主要角色。我在小组中主要负责与生产相关的工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他七组展开激烈竞争。

2、了解企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，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。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表（资产负债表和利润表）。

3、学习市场规则与企业运营规则

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入；销售会议与订单争取；厂房购买、出售与租赁；生产线购买、转产与维修、出售；产品生产；原材料采购；产品研发与iso认证；融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于

规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，最严重的是在第五年年末，没有按照规则购买小厂房，待第六年年年初才发现，只有年末才能进行厂房的租赁与购买，直接导致第六年不能增加新的生产线，严重影响生产和按订单交货。

4、起始年经营模拟

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

5、六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，对于高端产品的研发存在严重的资金问题，在初期经营中没有魄力大胆向银行贷款，使得资金成为公司发展的主要障碍。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

战略管理——成功的企业一定有着明确的企业战略，包括产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等。从最初的

战略制定到最后战略目标的达成，都应该是用发展的眼光看待企业的业务及经营，保证业务与战略一致，在未来的竞争中获得更多地获取战略成功而非机会性成功。我们小组之所以在此次实训中成绩欠佳，最主要的原因就是缺乏对公司发展战略行部署，总得抱着走一步算一步的想法，贻误了公司发展的最佳商机，丢掉大部分市场。

营销管理——市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程。企业所有的行为、所有的资源，无非是要满足客户的需求。模拟市场竞争，营销的主要任务是分析市场，关注竞争对手，把握消费者需求，制定营销战略，定位目标市场，制定并有效实施营销计划，从而达成盈利目标。我们的问题在于没能充分考虑各级范围的市场及其细分市场在未来几年的需求量以及资金压力，放弃开发国内、亚洲等市场。在与竞争对手合作方面，能及时了解主要竞争对手的广告投放、生产能力，目标市场等主要内容，做到比较准备的广告投放和竞争者间原料及成品的买卖。

电子沙盘模拟实验总结篇二

初识沙盘可以用懵懂无知来形容，我们既不知道桌子上摆的是做什么用的也不知道自己要用他们做什么，甚至不知道自己要来学习什么。就是在这样的懵懂中我们开始了我们的第一个项目老师用一个逻辑问题使我们各自分工明确，然后我们开始组建团队的名称，设计我们的团队口号，我们logo[]因为限时在很短的时间内交出团队名称、口号和logo[]我们第一次采用了分工合作这一概念，在我们彼此还不是很熟悉的情况下完成了我们的第一项任务，然后我们将确定好的名称口号以及logo写在纸张上悬挂在墙面的最高处，这是我们合作意识的开始，也是我们即将开始工作的一次热身。随后老师开始领导我们进行第一个工程：凯旋门工程，通过凯旋门工程前一个月的引导和手把手的教，我们开始了解了沙盘的含义，就是模拟施工现场，进行全方位的操控，无论是人工还

是机器的租用还有一些项目的程序问题都需要我们去考虑需要我们去操控，小组内部的分工合作也凸显出来。不同的经理负责不同的区域，要求我们心细不要忘记拿东西或拿错东西，再加上有学哥学姐在旁边指导我们很快明白了施工过程和计算方法，但由于我们组考虑太细，一些数据算在第几个月，还有一些花销是之前给还是之后给，可不可以提前退机器等等问题思索的不是很明白，计算上又不能马虎，所以我们算了又该改了又算，不过遗憾的是最后我们没有交出答案。

第二个方案是广联达世纪大桥，有了上次的合作经验以及一些计算方法的掌握所以最后以无错误提交了方案，做这个方案的一周里，我们每天晚上都在实验室里，我们计划最佳方案，考虑人工什么时候进场合适，待工省钱还是在雇佣新的劳动班组省钱，机器什么时候进场最早能什么时候出场，是租用机器好使还是进原材料，最多有几个劳动班组需要建几个劳务宿舍，模板库房沙石库房以及钢筋库房需要建多大的，模板什么时候进，进几个，什么时候退，需要向公司和银行贷款多少钱，什么时候进多少钢筋原材料，当一切得当剩下的就是计算了，在整个过程中我们充分感受到了一个集体的重要性，当我们累了后面还有一个集体支撑着我们，我们就像一家人一样相互支持相互鼓励着，因为这样的集体计算在繁琐我们也耐心的算着，我们认真的思索着我们的对方的意见，互相谈论，有争吵过却没有生气，有的只是尊重和更多的思考，这样的集体让人敬让人爱。我们亲如一家，我们共同努力，努力为广联达世纪大桥尽量无差错的完成，最后我们真的没有一点差错的完成了，虽然在贷款上出现了问题使得最终钱数上与最高钱数组查了两万，但总的来说无差错也是一种成功。

一个人的智慧是有限的，集体的力量是无穷的，我们爱我们的集体，我们亲如一家，我们在集体中享受世纪大桥的建立，享受相亲相爱的气氛，享受着成长，享受着思维的严密与整体的把握。沙盘模拟教会我们的不仅是课程也是合作，这堂课使我们想事情更加严密更加注意细节，使我们成长。

电子沙盘模拟实验总结篇三

连续九周的erp沙盘模拟实战课程在紧张而又略有激动的气氛中结束了，这门课带给我们每个人的收获都很多，有共同的东西，比如团队协作、各司其职、不轻易放弃的精神，面对困难将损失减小到最小的深刻意识，也有很多不一样的东西，比如大家在不同分工中所学到和体会到的。在这门课上我们通过以一个小组团队来模拟经营一个企业，各自分工扮演不同角色，努力使得企业能够在连续、业绩不断增加的情况下经营下去。这九周的课程中，从第一堂课一片茫然到如今已经完全了解其运作机制、规则，是一个很大的变化。九周的实战经验必须要经过再一次的深刻总结才能将一些经验教训细致化，并且在下次实际操作中才不容易犯类似错误。因此，最后的总结是十分必要，也十分重要的。

我们小组是第七小组，我在团队里担任的是ceo一职，按照原先计划我本应是负责规划策略，布置工作，然后整合各种意见及建议做最终的决策的，但是基于在初期对规则等不是很熟悉，导致在第一轮都是集体讨论摸索，而后来在公司经营的整体规划上，逐渐演变成由财务总监（谢优男）和生产总监（杨小双）负责主要的生产投资的决策工作。而我在初期负责实际的鼠标操作和所有报表的整理、分发，在后期负责的是订单登记、产品销售、综合费用表、无形资产投资表的填写工作，并参与广告投放、贷款、生产线建设、转产等问题的讨论，以及进行组间交易等。总的来说，我们小组的分工并不明确，其主要责任在我本身，但总体下来，结果还算让人较为满意，期间也出现过几次失误，比如由于生产总监的计算失误导致下错原材料订单，或是在广告投放过于超前，投放失误，当然在这些问题出现的时候，大家都没有持续沮丧而是努力想办法把损失降到最小。具体到我自己工作的感受，我想值得反思的很多，主要还是自己做的不够，没能胜任，尤其是在计算这一部分搞不清楚导致决策权都由生产总结和财务总结来决断。这是我觉得极其惭愧的。

关于下一次的规划，首先，我想肯定是先把分工分清楚，生产总监负责生产线、产成品等，采购总监负责原料订单，销售总监负责订单问题和广告投放等，贷款问题由大家共同决定。而我则负责整个流程的操作，在填表时相互协作。实际操作时，首先在第一年年年初决定第一年的长期贷款额度。其次是厂房和生产线建设，产品的研发和生产规划，之后包括管理费、维修费、建成后的折旧等计算出现金支出的额度，以此来确定短贷，在前三年销售收入欠缺的情况下保证现金不断流是极为重要的。而到第四年之后基本就不会出现资金断流情况，因为可以贴现，相比长贷高利息和短贷还款紧张，是一个很好的手段。

其实上面已经基本阐述了我们小组的分工情况，虽然说这部分要详述，但是基于上面已经介绍，现在就简单全面的介绍一下，多余的不再赘述。基于之前所说我们小组分工并不细致，所以实际操作中大家的所负责的并不是名义上的部分。我们小组成员一共六人，我是ceo在实际操作中负责报表汇总、分发，前期的鼠标操作和后期的订单等表的填写，生产总监（杨小双）负责生产产品记录、原料采购计算，财务总监（谢优男）主要负责决策工作，广告投放以及现金表、资产负债表、利润表的填写；销售总监（唐希光）前期负责填写填写订单登记表、综合费用表等，后期负责鼠标操作；采购总监（许钱乾）负责xx表的填写。在广告投放、贷款贴现等的重要决策上，大家共同讨论。总的来说，生产总监和财务总监起到了核心作用。当然整体来说大家都十分认真的负责自己的工作，但是最大不足就是作为ceo的我没有分配好工作，导致大家的实际操作中的角色有点混乱。

1、筹资分析：关于筹资方面，期初我们已经有70m的本金，这在生产中的花费是远远不够的，因此贷款是最重要的一个筹资途径。因此在长期贷款、短期贷款的数额以及贷款时间成为一个极其重要的关键点。在贷款方面，第一年的贷款数额和形式决定了后面的发展，所以必须谨慎计划。第一年的

贷款额要根据第一年及整体发展计划进行确定，如果第一年贷得太多那么每年的利息费会很高，在年末阶段会比较艰难，面临很大的还款压力。但是由于生产线建设、产品研发、广告投入等其他费用花费较多，因此必须贷够足够资金。在第二年初，由于前两年没有任何现金流入，如果第一年贷款数额比较少，此时就要根据自己第二年拿单情况计算出当年的销售额以及最后的权益（按照规则，下年可贷款额是上年权益乘三再减负债），就可知第三年初的贷款额。通常如果第二年销售额高，那么第三年可贷款；销售额低的话第三年就不能贷款或者只能贷很少。由于第二年开始阶段没有产成品入库，第二年的应收账款大部分是在第三年的下半年才能收到。为了在第三年不出现资金断流以及能继续进行发展，第二年是否贷款或者带多少款也非常的重要。公司经过第三年后会有所好转，权益会不断增加，贷款额度也会随之增加，资金压力慢慢减小。长短贷结合时比较好的方法，如果出现问题，可以及时补救。

2、投资分析：投资分析着重看广告投放，无形资产投资以及市场开拓。在对产品的广告投资方面，市场预测图是十分重要的，结合上年各组投放广告的方向及数目来预测接下来一年的市场广告投放情况。在投放广告时，需求少的市场要多投放广告，需求多的市场可少投放广告。前几年最好维持在10m左右，而后期随着产品增加可以提高到15m左右，抓准主要市场。此外，产品的价格，实际中各组的广告投放情况，竞争关系，产品卖出的重要性，某一产品在某一市场的走势，所有产品在某一市场的走势等等都是很重要的，还关系到下一年的市场老大问题。如果某一产品在某一市场的价格高需求少，我们就预计各组都会投较多广告，所以除了在此市场的该产品多投以外，在不降低销售额不浪费过多广告费的原则上集中对此市场投放广告，增大此市场的市场广告额，以此在看重的商品中占得先机。

3、生产分析：从企业发展的长远看，在经营过程中应扩建生产线。因为有生产线才有产品产出，有了产品才能卖出，才

有可能提高业绩。在实际中，也要根据自身资金状况建设。在厂房方面，我们采用买大厂，租小厂并尽量早的租转卖。至于生产线的选择，由于手工线、半自动线生产效率较低，虽然成本较低但是为了长远发展最好选择自动线和柔性线。柔性线可以随时转产，到后期可以充分利用这点。在扩建生产线时要尽量选择现金流比较充足时期，以免资金断流。在7年期间最好可以建成10条生产线，这是比较能达到的目标。有了足够的生产线盈利便有了保证。

对于产品的开发，根据市场预测图及自身先进情况合理开发。不要盲目提早开发p3或p4那样会导致无形资产投资增加，初期权益减少，成本增加但市场需求价格低，入不敷出，不是最佳选择。iso认证也是如此，对p3-p4进行认证之后价格较高利润也较高。柔性线在后期可以根据需要转产。

4、市场分析：

在期初，产品p1和p2在本地市场需求较大，但逐渐呈现下降趋势，而对p3-p4的需求增加。与此相应的价格走势p1-p2逐渐下降p3-p4逐渐上升。区域市场和本地市场相近。在国内市场上p2-p3的前景持续看好，而p1在需求和价格上都比较弱p3-p4在亚洲和国际市场上的需求和价格都处于高位。在国际市场中所有产品的价格趋势都较好。

考虑到p3-p4产品利润高，所以在保证前期企业销售适销的p1-p2获取一定销售收入后，三年或者之后应该加大对p3-p4产品生产的投入，增加盈利。其中发挥柔性线转产的作用，和iso认证的作用。

5、现金流分析：现金流对于企业来说是十分十分重要的，必须保证不能断流，否则直接面临破产危险。因此，在每季度、每年的支出，到账、还贷款、管理费、折旧等，都要详细计算。尤其是应收账款，关键时贴现十分重要的补救。特别地，

每一年投广告前，要计算广告费、长期贷款本息、税费的总额。一年所用现金时，要分季、分应收账款更新前、后，以免导致现金断流或者不必要的贴现。在保证现金不断流时，贴现将发挥非常重要的作用，比长贷和短贷都合算。6、盈利分析：关于盈利分析方面，我认为首先最重要的还是生产线，生产线多才能有更多的产出。在拿订单时如果某一产品的数量多，可以拿总价高的，以免卖不出去。数量少可以拿单价高的。当然，账期要特别注意。此外，在销量价格都很好的市场多投，保证订单质量，当然广告费也要节省，以免浪费。iso认证也很重要，价格高决定了其利润高。

1、与理论课程学习的关系：企业资源规划这门实践课程在开始并不知道这是一门实践课，与理论课最大的区别便是实践课是自己亲身处境去操作，心里更加兴奋，更积极的参与起来，当然理论来自于实践，并指导实践，通过实践之后又进一步加深了对理论的认识，实践中的经验和教训又演变成重要的理论提醒我们下一次不再犯同样的错误。两者之间并不是孤立的，可以说相互促进，不断完善。

2、对于我个人而言，在这门课上体会到了真正的现代管理技术，作为一名经济学专业的学生，这门课确实受益匪浅，明白企业经营中要面临的种种问题和考虑都要有整体性、全局性，同时还要细化到每一处。

1、课程建议：这是一门很有意义的课，在上课的过程中大家十分紧张的进行着，可能会因为一个鼠标失误，一个数字的失误而焦躁、沮丧，也会在拿到好订单之后开心，但是这门课让我们在上课中体会到乐趣的同时也是十分的紧张，课程有点赶，永远听着老师的催促，所以希望课时能延长点。

2、关于心得和收获：其实上面已经写了很多体会，总的来说这门课和别的课很不一样，大家都参与其中，很认真很带劲，但是最让我遗憾的就是自己在整个过程中没有把ceo的作用发挥好，我想这也是我对这门课最大的遗憾。希望以后在面对

任何事都能把自己定位清楚，做好应该做的，也非常感谢老师这两个月来对我们的辛苦付出和耐心指导。

电子沙盘模拟实验总结篇四

以下是小编为大家整理的xxxxx的文章，希望能够帮助到大家哦！

xx年元月8号，9号我们做了erp沙盘实训，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像中的那么简单。

其中要考虑很多的东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。

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，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。

在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。

起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。

当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。

作为一名ceo不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。

虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。

这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。

结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。

不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。

在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。

成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。

虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。

我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

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，还是信誉的建立，或者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。

实训虽然只进行了两天，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矗在这两天里，我着实受益匪浅。

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:

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！

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。

2015年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。

合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。

但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。

各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。

各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。

企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及:企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理。

在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。

负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。

在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的的能力。

了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的.作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程

第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。

但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。

还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。

年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。

因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务。

ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线(全自动生产线和柔性生产线)、工程部的产品研发(p2,p3,p4)□

主要是各部门总监明确本部门的年度任务。

接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。

不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。

第二年。

问题接二连三的出现。

各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。

因为不懂，所以比其他组慢。

只有一个产品，一个市场。

作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。

只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。

市场部总监还没有行动开发区域市场。

我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。

在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。

这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。

有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、在制品多少、成品多少、生产线的生产能力等。

其他部门继续自己的工作。

因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。

可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。

进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。

我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。

在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。

这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。

冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。

公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。

上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。

上网查询有关资料准备上课用。

也了解到了更多物流方面的情况。

说实话，现在上讲台还和紧张呢。

现在我们都对自己的工作得心应手。

公司的经营状况也处于稳定期。

不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。

书到用时方恨少。

第六年。

最后一年度。

上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。

各部门的工作进入最后阶段。

忙着收账、查账、交货、卖生产线等。

实现零库存。

不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

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。

电子沙盘模拟实验总结篇五

针对于我们工商企业管理这个专业，需要进行沙盘模拟实训，学校为此新建了一个沙盘实训室供学生使用。所以在短短的一周时间里，我们需要模拟整个公司经营6年的流程，这将对我们的是一种训练、培养。因此，我们所有的人对这次实训都有兴趣，而且都很珍惜这次试训的机会。从开始的陌生，到经过老师耐心的指导，便对一个公司的整体经营情况有了一个大致了解。

在这次是实训中，老师把我们分成八组，每组有六个人，在每组中每个人都有各自的职位，而我被分到第七组□ceo是潘晓宇；财务总监是我；生产总监实马国权；营销总监是张婷婷；采购总监是杨楠；财务总监助理是咸婷婷。老师说现在我们不是同学关系，而是同事关系，是一个新组建的团队。

第一天上午老师是先给我们讲解了沙盘的规则以及一些操作，和熟悉了电脑操作的流程，还特别地给每个组的营销人员进行简单的培训，老师教我们在做营销策划的时候一定要看好市场的需求、还要作好市场的开拓，尤其要作好整个一年的计划。

在熟悉了每个职位应该做的事情之后，我们组很积极的展开了我们的讨论，规划了我们前两年经营策略，构建长远的企业经营战略思维模式。原本以为企业战略仅仅是一个企业的领导者制定的企业发展方向。而通过这次的实训，让我懂得一个企业的经营战略以及其战略思维是应该建立在全体组织成员意识和行动上的，就是要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，一个企业建立企业的战略是一个相当重要的问题，是要有远见要对企业的未来有规划，不可只看当期的发展，要对企业持续发展和长期利益进行深刻的考虑，否则是很容易导致难以经营甚至破产。

对于营销总监的主要职务来说，主要负责市场调研、了解市场前景、分析市场所需产品及市场走势、选购订单和投取广告费的多少，并保证和争取市场老大的位置，从而保证企业的经营形成良性的循环。在实训过程中，想要在有限的时间内达到预期的目标，我发现一个或者两个人得努力是远远不够的，他需要每个人得协作取得的！营销总监在企业运作过程中也并不是独有的一支花，不管在现实状态下，还是在模拟的进行时，只有百花齐放才能达到众人瞩目的效果，并以此达到预期效果！所以，营销总监在自己责任同时还要与运营总监保持联系，以保证运营总监在管理生产、成品研发、拓展人际关系及培训等顺利进行；还要与采购总监保持密切沟通，以确保采购总监对原料的采购、支出的预算、订单顺利进行；还要与生产总监信息透明化，从而使企业产品生产、预算生产能力、提取订单顺利进行；还有营销总监对于营销战略的好坏，将直接影响财务总监的支出的好坏！对于我这个财务总监嘛，我要保证账目的清清楚楚，对每一笔经济业务、钱财支出状况都要有明确记载，而且要本着诚实守信、

爱岗敬业的态度。其实，在erp系统实习中，其他总监都有自己的角色和工作方向，唯有不同是本组中的ceo[]他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为失败，还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行！当然，各总监都有自己的角色和职责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为我没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

以下是我们组的六年经营状况：

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p3的市场份额。我们建立了两条生产线，购买厂房，在经营的第一年我们投入了5m的广告费，最终所有者权益是47，这应该是一个很好的开头。

第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发[]iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造，第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行。

第三年我们开发的区域市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证运，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期未到，我们公司出现了财政紧张的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，结果没有盈利。

在第四年，经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，由于我们的所有者权益较少，所以也没有能力向银行进行，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。

第五年，因为iso9000资格认证体系的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了我们之前的决策是正确的。在拿到p1和p3产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在两种产品的订单中我们取得了一张加急单，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快，也渐渐的实现了盈利，弥补了前几年的亏损。第六年，是很关键的一年，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们的各种设备都已经可以投入使用，新市场的开拓也都已经完成，为实现更多的盈利，我们也又制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了全班第一名的好成绩。

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年亦或是每个季度，我们6个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有一周的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于我们来说却是收获颇多。我们学会了怎么样用科学的角度去分析市场、开拓市场、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短一周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。沙盘模拟实训使我们身临其境，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。从这次的沙盘模拟实训中我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。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；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这

次的的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。