

2023年冀教版小学英语六年级教案 小学 英语六年级教学反思(通用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

erp沙盘模拟实训报告篇一

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，在处理好在生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求公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。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敏感性和预测能力，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所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程；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！

erp沙盘模拟实训报告篇二

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程；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，才能得出方案，获得结果。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。

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，我觉得这是我的收获。

erp沙盘模拟实训报告篇三

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，沙盘模拟心得。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！

模拟经营充满了挑战，各公司管理层将依据市场信息决定公司的市场定位和竞争策略，由于各家公司选择的竞争策略和运作能力各不相同，竞争态势此消彼长，最终尘埃落定，盈亏分明。

培训班中每6名学员成立一个公司，分任总经理、财务经理、销售经理、人力资源经理，生产部经理、研发部经理(课程不同，角色设置相应变化)。共形成4-6个相互竞争的模拟公司，连续从事三至四期的经营活动。学员在两天的模拟训练中，将切身体验企业经营中经常出现的各种典型问题，他们必须和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策并组织实施。沙盘实战模拟，课程训练的九个步骤：

一、组建模拟公司

首先，学员将以小组为单位建立模拟公司，注册公司名称，组建管理团队，参与模拟竞争。小组要根据每个成员的不同特点进行职能的分工，选举产生模拟企业的第一届总经理，确立组织愿景和使命目标。

二、召开经营会议

当学员对模拟企业所处的宏观经济环境和所在行业特性基本了解之后，各公司总经理组织召开经营会议，依据公司战略安排，作出本期经营决策，制定各项经营计划，其中包括：融资计划、生产计划、固定资产投资计划、采购计划、市场开发计划、市场营销方案。

三、经营环境分析

任何企业的战略，都是针对一定的环境条件制定的。沙盘训练课程为模拟企业设置了全维的外部经营环境、内部运营参数和市场竞争规则。

进行环境分析的目地就是要努力从近期在环境因素中所发生的重大事件里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预测其发展趋势，发现环境中蕴藏着的有利机会和主要威胁。

四、制定竞争战略

各“公司”根据自己对未来市场预测和市场调研，本着长期利润最大化的原则，制定、调整企业战略，战略内容包括：公司战略(大战略框架)，新产品开发战略，投资战略，新市场进入战略，竞争战略。

五、职能经理发言

各职能部门经理通过对经营的实质性参与，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为未来负责的发展观，从思想深处构建起战略管理意识，管理的有效性得到显著提高。

六、部门沟通交流

通过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

七、年度财务结算

一期经营结束之后，学员自己动手填报财务报表，盘点经营业绩，进行财务分析，通过数字化管理，提高经营管理的科学性和准确性，理解经营结果和经营行为的逻辑关系。

八、经营业绩汇报

各公司在盘点经营业绩之后，围绕经营结果召开期末总结会议，由总经理进行工作述职，认真反思本期各个经营环节的管理工作和策略安排，以及团队协作和计划执行的情况。总结经验，吸取教训，改进管理，提高学员对市场竞争的把握和对企业系统运营的认识。

九、讲师分析点评

根据各公司期末经营状况，讲师对各公司经营中的成败因素深入剖析，提出指导性的改进意见，并针对本期存在的共性问题，进行高屋建瓴的案例分析与讲解。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，使以往存在的管理误区得以暴露，管理理念得到梳理与更新，提高了洞察市场、理性决策的能力。

沙盘模拟训练的最大特点就是“在参与中学习”，强调“先行后知”，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。

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。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敏感性和预测能力，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所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程；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！

学习企业经营沙盘模拟这门课程，是我之前从未体验过的一种新的学习方式，两天的学习既紧张又刺激。企业全面管理沙盘实战模拟训练改变了传统课堂灌输授课方式，通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。这次课程最大的特点是在“参与中学习”，让我们在分析市场、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，从而深刻领悟科学的管理规律，提升管理能力。在短短2天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。我们必须和小组其他成员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。它既能调动学员的主观能动性，又可以让学员身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场

竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任，在此过程中领悟企业经营管理的关键，了解企业管理的解决之道。下面我将2天的模拟进行详细的阐述：我们小组是第四组，2天中我们整个团队在一起探讨如何在这六年之中使得我们的企业运营的更好。我是在这个企业中担任财务总监，这是一个很重要的角色，我很荣幸能将我所学的财务管理相关知识在这一次的沙盘上都能够体现出来，怎样去算报表，如何进一步的做决策，如何使得我们的资金流不会出现问题等，这些都是财务总监应该做的，稍微有一点决策上的错误，都会使得企业面临一个资金周转不灵的局面，甚至可能使得企业陷入危机，下面就让我分析一下我在这次沙盘上财务总监所做的每一次决策：

初始年的时候，我们那时对于如何玩都还不是很上手，在老师的指导之下，我们清楚了游戏的流程，一步一个脚印跟着做，接下来第一年，由于我们计划按照保守的步骤来运营，所以我在广告费的投入比较少，因此这一年获得的定单比较少，使得我们的生产线上的产品无法销售出去，只能作为库存，这样下来我们这一年利润比较少。到了第二年，我们团队就进行了商量，加大广告费的投入，争取多点订单，虽然资金方面有点周转不灵，我们就决定借了短期借款，但是我们在研发新产品上有点操之过急，一年置换了2条生产线，还进行了新产品的开发，这样我们的资金流出现了问题，这一年我们出现了亏损，但是我们的销售额有了提高，而且我们在这一年已经打进了全国市场，所以我们接下来的一年无论在产品生产能力上还是在市场定单选择上有占有优势，经过第三年的继续扩大生产，到第四年，我们争取的订单比较多，因此销售收入一下子提高了，到了这一年我们在弥补完以前年度亏损的基础上获得利润。我们继续良好形势，第五年按计划获得定单，再以销定产，控制节奏，保证资金流顺畅，一切在按计划运行，最终使我们经营稳步提升。8个小组相比，我们排名第二。

就我自身参加学习和训练的过程而言得到了以下几点启示：

首先：团队中的每个人都必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相互配合与在相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。其次：五个人应分别能熟练的掌握和把握自己的本职工作，同时也要有全局意识，自己的工作能顺利的完成并不代表着整体的工作是一个良好的发展趋势。

最后我想说，沙盘毕竟是模拟的一个环境，这将和真正的商场有着很大的区别，但是通过沙盘挑战和训练，我们要学会对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养在任何困难和压力面前都永不屈服的精神。只有掌握了这种技巧，才能在各种挑战中立于不败之地。

共2页，当前第2页12

erp沙盘模拟实训报告篇四

为期两周的沙盘实训在我们紧张的环境下结束了。在我们组各成员的努力下，我们组得了第一，我为我们组的成绩感到高兴。在这为期两周的实训里，我们深深的感受到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间，或许这一季度你还存活着，下一季度你就四五葬身之地。

首先介绍一下我们公司的基本情况。我们公司的名称是思家股份有限公司，公司主营彩电，我们公司秉着“科技引领，诚信第一”的理念，大胆决策，勇于创新。我们公司的口号是“齐心协力，争创佳绩”。我们公司领导层有六名主要的高层领导人，分别是：本人与陈波担任公司总裁〔ceo〕纪凤阳担任财务总监〔cfo〕陈燕担任公司营销总监〔cso〕刘玲玲任职公司运营总监〔coo〕公司各位成员的职位绝非随意的，而是各尽其才，没有比他们现在的职位更适合他们的了。

起先，在老师和学长的'带领下，我们大致的了解了公司的运

营情况，可是在第一年的第三季度，我们漏了一次产品的研发，导致第二年的时候，我们公司少生产了产品。祸不单行，第二年的时候我们接单有接多了，最后违约，扣款，第二年我们做的很惨。第一、二年的失误使得我们第三年很吃紧，贷款没有，只好贴现。还好第三年挺过去了。第一次玩只玩了三年，虽然前三年我们过得很艰辛，但我相信要是继续的话，我们会做的很好的。

后来，我们自己独立做时，首先为难我们的是广告费的投入，这笔费用很难决定，它决定了我们这一年的成绩，投的少没订单或少订单，投的太多，白白的浪费了。我和营销总监仔细分析了市场情景预测之后头号广告费投入。拿到订单后我们开始独立经营，在运营总监的协作下，我们顺利的生产，完工，交货。第一年后平淡，成绩不冒尖也不垫底。在第一年末，财务总监提议长贷，对亏了这次长贷，不然后来的日子肯定会破产。可第二年的时候，我们只看价格没看产品是加急的，结果扣款了，权益减少。后来我们还遇到了很多问题，例如：投广告呀，费用投少了，没接到订单；订单时定少了呀；下一年的短贷没钱还，忘了在这一年贷款呀；算钱的时候没有吧所得税算在内呀等等一系列的问题，但所幸我们有一帮精英，解决了遇到的所有问题。

虽然每一次训练我们都是第一，但我还是不满意我们的成绩。我想要更好。回去的时候，我们就商量着怎样能做的更好。经过大家讨论决定，稍加提高广告费的投入，加线。我们称这为a计划。我们还制定了b计划，加线，卖了p1线，专做p3□我们先执行a计划，效果不错，我们分数突破了700，我们第一次做的这么好，我们很高兴。下午的时候，我们执行了b计划□b计划更好，我们做出的成绩比a计划还好。

虽然我们每次做到最后都是第一，但别人也在发展，我们的危机意识很强，每一步都精打细算，我们在第一、二年的主打是p1□以后主打是p3□但随着我们做的好，我们的竞争越来越

越大，开始做p3的人越来越多，俗话说的好，有竞争才有发展，人的惰性使得我们只有在被追赶的时候才能发展，我们竞争大的时候也是我们做的好的时候。就像最后一次，我们的竞争非常大，前三年我们都到了破产的边缘，在存活与死亡之间徘徊，我们的现金严重不足，贴现贴到没现可贴，如果不是财务总监的精打细算，我们难逃一劫。后来我们渐渐好转了，但权益分数都没有以前的高，到我们还是按照之前的计划进行，8条生产线都拉满，厂房都买下来，把产品都卖出，到最后让我们欣喜若狂的是，最后我们这次居然是最高的一次。

对我们组我的评价是前期大家一起努力共度难关，第三年后团队协作各司其职各尽其能，总的来说，财务总监纪凤阳做财务谨慎认真，对每一笔钱都精心计算，营销总监陈燕对广告费和订单分析相当细致，几次广告都投的不错。运营总监刘玲玲在起初就计算了一年的生产能力和原料需求，根据财务状况，买原材量恰到好处，节省了现金的支出压力，同时她和陈燕很积极认真的统计了其他组的生产能力和研发状况对我们的决策很有利。

总的来说，这次实训让我们感受到了团结的重要，就像我们的口号说的“齐心协力，共创佳绩”，凭着细致和认真，我们经营的还算不错。并在这一次实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一些，像竞争能力的分析，财务报表的运用，在这次实训中都有用到。这一次实训，我想说：我很开心，也很受益。

通过这次实训，我了解了企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认识财务管理的内容及经营核算。通过这次实训，认识了现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程。

在这次实训，我们学到了很多的东西，如何管理一家公司，如

何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。

erp沙盘模拟实训报告篇五

1.1

这次实训使我们了解企业与企业的组织架构；了解企业的运营过程，身临其境地进行操作，真正体会一个企业所面临市场竞争的挑战与考验，深刻体会担任企业角色的工作和任务，以及承担经营的风险与责任。练习团队之间的沟通能力及合作能力，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。

1.2

(1)、按老师的要求以四人一组的形式分好组，分别担任总裁、财务总监、运营总监、销售总监。

(2)、遵守实训的纪律要求，积极参与实训，不迟到不早退，因有事不能正常参与实训的须向老师请假。

1.3本人承担的主要工作

cfo主要负责财务核算避免出现资金短缺导致的破产等

2.1

这次实训我担一开始我们并不熟悉操作，像一开始的广告投入没有把握好，导致没有抢到好单；只局限于开发p2市场与抢占p2市场，忽略随着市场的往后发展□p2市场的价格过低，不能产生较高的收益使得公司继续发展；没有合理运用签约量多的原材料单可以延期原材料付款这一规则，使得资金周

转太小，公司得不到较大的发展等等，最终导致公司提前破产。最终经过前几次的失败经验，终于研究出来一套合理的发展套路。

2.2

p1p3组合策略的路线

该策略的基本思路是：不走大众化路线，一开始就做p3,先入为主，可能获得良好的发展。但该策略有一定的风险，就是第二年、第三年p3的订单数量比较少。

如果同时有几个竞争对手采取此策略□p3的竞争会非常激烈，而生产p2的企业反而会获得良好的发展。

1、产品研发策略：第一年第1季度就开始研发p3□不研发p2和p4□如果前三年发展得非常好，可考虑研发p4,在第五、六年生产p4产品，分散风险。

2、生产线买卖策略。第一年在等生产线上的p1生产出来就卖掉手工线，第一年就可以买到2条全自动生产线。第一年第4季度卖手工线。第二年第1季度买1条全自动生产p3□我们并不考虑在b□c厂房建立生产线，因为在第三年属于最艰难时期，资金会出现紧缺，建立生产线要花费很多资金，厂房也要收取租金。

3、广告策略□p1产品第一二年需要投入较高的广告，因为前一年我们需要抢到好的p1单子以获得较多的资金发展我的p3产品；第三年则可以逐渐放弃p1市场□p1第三年本地、区域、国内各投放1m的广告。第二年p3产品投入4m以下的广告；如果同时有几家竞争，则后面再增加广告投入。此外，广告投放考虑各市场的订单量、订单的价格等因素。

4、市场开发□iso认证。由于相对而言只生产p3的风险要大一些，所以开发区域、亚洲、国际市场，一开始开发区域与亚洲，由于国内市场相对于区域和亚洲还有国际要逊色些，所以放弃开发，还有个好处就是可以抢先抢占了亚洲市场。但考虑到p3的国际市场到第六年才有p3订单，所以国际市场的开发可以晚一年开始，以保持权益。同样□iso9000认证也可以从第二年才开始认证。

3.1问题与探索

通过一个星期的沙盘实训，我们运营的公司从一开始的茫然探索慢慢坚持了下来。我们总结了一下：首先对于订单的争抢和市场的占有来讲，第一年第一季度是很重要的一各阶段，因为这一阶段的效益会影响你第二季度的运营，万事开头难，在大家普遍打起价格战的时候，第一季度的亏损是在所难免的，如何降低自己的亏损非常重要。亏损主要方面，是订单价格，这个为了赢得订单，这项亏损在所难免。

决定成败！

3.2收获与体会

通过这次实训，我们培养了团队精神，现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。

沙盘让我们初识了企业的经营管理，诸如权益、贷款、生产、广告等一系列环节，让我们深切的感觉到经营一个企业的艰辛；让我们学会了与人合作，懂得了团队的艺术；让我们一次次从顺境走到绝处，一次次又齐心走出绝境，一步步成长，成熟。

沙盘实训的意义显然已经超脱了它的本身，不仅仅体现了它的教学意义，还有它带给我们沙盘以外的东西，锻炼了一批人。这次实训的主角们——我们亲爱的同学，学到的不仅是沙盘，还有对于未来我们就业、创业有利的一种技能，是宝贵的财富。