

# 最新企业管理沙盘模拟总结报告(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 企业管理沙盘模拟总结报告篇一

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，生产总监和财务总结起到了核心作用。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。

## 企业管理沙盘模拟总结报告篇二

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。

## **企业管理沙盘模拟总结报告篇三**

班 级：14工商管理2班 任 课 教 师：

杨

敏

小组成员：黄莹： 043420140109

朱颢颢： 043420140115 何晓霖： 043420140105

二〇一七年四月

一、实训时间：2017.3-2017.4

二、实训地点：学院机房101

三、实训角色

我们小组由三人组成，分三个角色，分别为□ceo(总经理)cso  
□营销总监□cfo(财务总监)。

本组成员：黄莹—ceo(总经理) 何晓霖—cso(营销总监) 朱  
颢颢—cfo(财务总监)

四、实训目的：

erp是最前沿的企业管理模式，通过各模板之间数据的相互传递，把对企业的管理上升到系统。学校在我们大三时组织这次模拟实习，是希望通过模拟公司仿真环境，让我们熟悉公司的运作，身临竞争环境，直接参与公司的运作过程和生产流程，模拟生产经营决策，及时处理公司发生的经济业务等。

五、实训过程：

这次实训中主要分为以下几个过程：1。提交广告费，争抢订单。2。根据订单生产和交货。3。生产规模的决策。4。市场



拓展和产品的研发。5. 资金的运作。

1. 提交广告费用，抢订单以及竞拍会。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，总经理根据生产线的数量，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，所以营销总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，总经理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。这个步骤主要是由总经理、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，总经理根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类（超级手工线，自动线，租赁线，柔性线），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，国际）和不同的产品□p1□p2□p3□p4□p5□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，保证流动资金的持续。

六、实训心得和体会：为期四周的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉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。首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为辣条，秉着“团结一致，争创佳绩”的经营经验大胆决策和创新。我们公司的领导层有三名高层主要领导人。起先的初始年，在不时求助杨敏老师帮助的情况下，第一年我们主要是决定研发哪种产品以及下原料订单、市场开拓□iso资格认证，没有进行贷款，我们的原始资金只有600万，所以在没有贷款的情况下没有购买厂房和设备，最后进入第二年前，投入了本地和区域的广告费用后，开始订单会，得到订单后订单会结束，计算并填好了财务报表开始了第二年的经营。但是在支付完原料入库，行政管理费用等之后资金很快就用光了，第二年我们进行了为期四年的长贷，租赁一个大厂房，以及四条超级手工线，准备生产p2□并在交货期到期前提交了两笔订单产品，没有违约情况发生，在下完原料订单和支付一系列财务费用后进入订单会，取得区域和国内的两笔订单，订单以交货期较长的为主，以符合我们现有的设备的生产能力，接下来很快我们组完成了第二年财务报表的平衡。然后第三年的经营开始了，尽管r3□r4的原料到货期和超级手工线的生产周期是两个季度，但并不影响我们订单交货的速度，投放广告费用参加订单会。到了第三年，我们决定扩大生产并进行了短贷，但是和预算的不一样，资金依然不足以支撑扩大生产，导致我们浪费了一个季度。在下一个季度开始之前我们分析了失误的原因和下一步需要改进的地方。但由于我们谨慎决策，一直没有进行过股东注资，特别贷款，第三年结束后开始订单会以及竞拍会取得了订单。第四年开始，我们的小组排名为暂时第6，按时交货后接下来由于需要支付原料入库费用，贴现了已经提交产品但还未到账的的货款，再进行广告费用投放后进入订单会，但接下来由于操作失误仅获得了一笔小额订单，就进入了第5年，第5年由于考虑到只有一笔小额订单，还完了第一笔长贷和短贷后，又贷了第二笔长贷，同时进行扩大生产，生产p2和p5□遗憾的是所选择的订单到账期较长，在支付完原料入库后将要进入下个季度时候，资金短缺，不得以贴现一些产品，尽管如此我们依然坚

挺地度过并且顺利的生产，完工，投广告，进入第六年。最后，虽然我们没有取得好的成绩，但我们还是学到了很多东 西，我们觉得很开心的。

对我们组的评价以及总结：前期我们的职责不够明确，失误较多。后期：我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的也很积极的统计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erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“团结一致，争创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！通过这次实训，认识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，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等，了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素；企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。

管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。

在这次实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，

如何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次的实训中，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。在这次实训中，我们感受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理的内容及经营核算。通过这次培训，我们在分析市场，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，也让我们知道了要经营一个企业是多么不容易。

经过了实训操作，对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会为我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

在这个实训过程中，我们对自己的表现还不是很满意，不仅因为我们在实操的过程中忽略了观察对手的这个过程，只是忙着研究自身的发展，忽略了对市场环境的分析，没有拿到更好更符合我们实际生产经营的订单，而且结果在讨论的时候还是没有把对手的情况这一部分考虑进去，仅停留在对资料的研究层面上。而且在其他的知识方面，我觉得我们的知识修养还不够，有些东西只能够简单的分析。所以，还有继续努力挺高各方面的修养，学习更多的理论知识，灵活面对市场的变化，做出更加妥善的处理。

## 企业管理沙盘模拟总结报告篇四

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，这将是对我们的一种训练、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的意识 and 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。

## **企业管理沙盘模拟总结报告篇五**

在进行正式的考试之前，我们进行了为期两个星期的沙盘实训。我在小组中担任财务总监一职。由于初次接触沙盘，我们对此不是太了解，但我们有浓烈的兴趣想要去了解它。首先，我知道作为一名财务人员怎样参与到企业的事务中去，怎样记账，做预算。由于我们组的情况比较复杂，有买厂房，借贷款等。这让我有机会了解到各种情况下该如何记账。另外，我了解到编制财务预算并非财务总监一个人的事，它需要营销总监报告的费用数据，生产总监报告的生产费用数据，再加上我们自己计算财务费用和其他支出的数据，才能把公司经营的好。其次，我了解到资金对于企业的重要性。以前只在书中看到资金对于一个企业对于一个企业的重要，但并没有切身的体会到底有多重要。



第一年我们广告费投了5，由于我们自己没有什么经验，其它组的广告投的都很高。我们没能拿到好的单□p1的产品由余存。本年我们还研发了，进行了iso资格认证。卖了一条手工线，买了一条全自动生产p2□第一年结束时，我们小组得了72分，权益40，。在校个小组中排名还可以。这使我们更加的有信心。

第二年我们决定再买一条全自动生产p2□并且加大对p1的投入。但是我们好像没有控制好费用，还有长期贷款每年的利息。陷入了危机，无奈之下，只能贴现来维持资金周转。幸好后来经过同心协力，终于使我们有了小小的盈利，我们都很兴奋。

第四年小组基本放弃了p1全力生产p2p3□并在亚洲市场和区域市场上占据p3□但资金短缺使得我们不能跟得上市场需求的发展。所以我们还是按生产能力适应订单。

第五年小组由于生产方面预测不准确，错失了一张p3的订单，虽然没有损失多少，但是乎没有对其它组做出应有的压力，最终我们完成了生产任务，并拿到了大量的现金。

第六年我们买了生产线和厂房，让我们的资金得到了充分的利用。在沙盘实训中，我担任财务总监。它是一项具有挑战性的角色。想要扮演好它，首先就要有一些关于财务方面的知识。于是我通过上网和其它渠道了解到了它的工作性质。财务总监的工作范围很难明确的界定，它既是ceo的得力助手，在日常业务中与ceo并肩作战，及时监督企业的运作状况，必要时给予企业一个合理的建议。

回想实训过程，从起初的手忙脚乱到后来的独自应付，我深刻地感受到财务总监与企业的相关性，理解到财务数据时对企业运营情况的总结和提炼。从专业角度分析，要想做好一名出色的财务总监，需要有极其扎实的理论知识与储备，对各项数据的分类及汇总极其敏感。做到果断，不犯迷糊不犯

错误。毕竟，哪怕一点点的数据计算错误都会对最后的计算结果造成很大的影响。结束了“6”的经营。我们任然觉得意犹未尽，看着桌面上经历了“6”年拼搏之后企业的现状，我们突然有点不舍，也很感激我们能有这次学习的机会。这次实训让我学到了很多。