

创新创业模拟实训报告总结金马兰 创业 模拟实训报告总结(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

创新创业模拟实训报告总结金马兰篇一

为期两周的erp沙盘模拟实训在忙碌和紧张中结束了，时间过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

这次实训主要有以下几个过程：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、市场拓展和产品研发。5、资金的运作。

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，订单完成时交货并获得货款。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，运营总监根据数据决策生产线的数量和种类(手工，半自动，全自动等)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，区域等）和不同的产品(p1□p2□p3□p4)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。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的角色，每个人都有自己的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最轻松、最悠闲的职务，几乎不要做什么，后来才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我应该是没有闲置时间的，每一步都应该感觉责任的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的台下工夫，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足

客户的需求。销售总监要把握市场、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，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的责任主要是：开拓市场、实现销售。

一、开拓市场

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的'场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要积极拓展新市场，争取更大的市场空间，才能力求

在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致后来资金周转不灵，这就直接导致了后来对其他市场的开拓。

二、销售管理

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选择地进行广告投放，取得与企业生产能力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的内容是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产能力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的能力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢大量接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的情况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产能力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向可以有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时可以与他们进行一定的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不知道销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不知道按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企

业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等情况，这些都将作为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致后来没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

1、对实训的认识。

通过“创业之星”实训，我了解了在公司担任领导阶层所要面临的各种决策。通过这个软件，提供给我们一个虚拟的平台，让我们了解了现实生活中一个企业，一个公司是如何经营以及运行的。通过这次实训让我知道团队的力量，合作的重要性。一个公司运营的好需要公司所有人员各司其职，通力合作。这次实训让我们把平常在课堂上学习到知识付诸于实践，充分做到学以致用。

2、实训内容

我们分成7组进行对抗，模拟经营企业八个季度，我们一组由个角色组成，分别是总裁、财务总监、技术总监、市场总监、销售总监、生产总监。我在其中担任的是技术总监[cto] 技术总监的主要工作是负责企业的技术管理体系的建设和维护，制定技术标准和相关流程。每个季度开始要与同事就这一季度的产品方案进行讨论与技术交流；负责制定部门管理规范报批并执行以及业务流程规范化管理；进行技术分析和质量分析工作，制定预防和纠正措施。

进入软件后，我们要先租赁公司的地址，公司设址于创业大厦，是一家生产手机的公司。然后进行登记注册，开设账户，申请公司名称，拟定创业计划书等成立公司的各种必要注册程序。

首先，我们要熟悉整个软件的操作，熟悉每个人要进行哪些决策以及整个生产流程是怎么样的。还要根据每个市场的不

同需求制定相应的产品计划。

第一季度开始，我们针对北京市场研究了第一个产品，但是与此同时便遇见了一个问题。就是我们不能投入生产。再请教老师后，我们得到了解答。因为新产品都有一个研究时间，我们得第一个产品研究时间为一个季度，所以这个季度我们不能投入生产。于是我们及时改变开发战略，把第一个产品指定为研究时间为零季度的。这样我们便可以在第一季度投入生产了。

实训报告

到了第二季度我们开发了上海和广州市场，我指定了相应的产品计划。通过查阅数据帮助我了解到在这两个市场，实用型和商务型的手机更热销。

如图：实用型

实用型的消费群体侧重于价格。他们精打细算，希望花最少的钱，买到自己心爱的商品。要求电池价格低廉，使用安全可靠。对扬声器要求不高。产品价格是指公司销售产品时所报价格，与竞争对手相比，价格越低越能获得消费者的认可。于是我们采用尽可能好的原料制作成本更低的产品。

商务型

商务型的消费群体侧重于功能和价格。他们使用主流的外观包装材料，大方实用。要求电池能长时间使用，无需回收。商务人士对音频功能要求高，确保响应速度快，失真小。对手机的阅读功能要求高。对触摸屏功能非常看重。手写输入提高使用效率，节省时间。录音功能随时方便商务人士使用。

通过以上仔细的分析，制定计划，最终在第二个季度，我们公司取得了非常好的成绩，排名第一。于是在我们得继续努力

力中把好成绩一直保持到最后一个季度。

3、实训心得

这次实训的最大感悟就是要有战略性的眼观，不能只顾眼前要从长远利益考虑。

实训报告

一个公司的经营是否比同类行业的其他产品优质外还取决与该公司决策的能力，领导的能力，执行能力。我深刻的认识到作为一名技术总监所肩负的义务。在商品市场日趋竞争激烈的今天要想自己的公司长盛不衰就要在自己的产品与市场上多下功夫。此次实训告诉我要时刻保持冷静，沉着应对。

创新创业模拟实训报告总结金马兰篇二

今天上午两天的创业指导培训课程在我们的欢声笑语中结束了，虽然只有短短的一天半还不足两天时间，但伴随着课程的结束我们也收获了很多。“创业”这一词语在我们的脑海中也重新得到了诠释，它不仅仅是字面上体现出来的意思。在两天的课程中，我们经历了无领导小组讨论问题、相互自我介绍游戏、企业模拟生产、创业主意的产生、创业者必备的素质□swot分析方法的运用□siyb的作用、未来的创业者优势与劣势的分析等。而在两天的培训中影响我最深的两个培训环节是企业模拟生产与一个创业者应具备素质的讨论及相互自我介绍游戏。

首先，从企业模拟生产谈起。企业模拟生产离开不开生产、销售、策略、消费、公关等方面组成。而老师让我们模拟的企业生产特别简单，与erp相比，简单得不是一点点。虽然只有三个小组，但我们小组整体成绩还不错，获得了一个销售额第一的称号。一个好的企业离不开好的销售，我们模拟的

企业虽然在销售与战略方面做得比较成功，但是有两点我们的ceo没有把控好，就是企业盈利以后对员工的工资福利与社会的公共关系处理不太合理。第一、随着一个企业的形式发展得越来越好，但是对员工的福利却越来越少，如果是真的企业在实现生活中是没有人愿意为这样的企业工作的。因为员工会觉得不值得，这样的ceo太没有远见了，只顾自己企业的利益与发展，从不考虑员工的生活质量与身心健康。第二、我们企业和其它两个小组比起来已经有足够多的剩余资金，但是对捐赠，社会的贡献方面太小了。一点儿也不像一个大企业的做法。当然我们能赢得第一，与我们企业的生产产品的质量优质，进入市场从来没有一个产品是不合格的。也都符合我们企业走中高端路线的发展策略。创新意识：我们团队有一个创新天才，不论什么时候，总是对产品的创新特别热爱与执着。总能在第一时间内研发出最新与最漂亮的产品出来。对我们企业的销售额的增加做出了强大贡献。他同时也对产品的质量有完美的追求。团队协作能力：我们组虽然只有一个创新性人才，但其它的成员也相互配合，如果我们小组把所有的任务交给他一个人做，他是根本无法在老师限定的时间内完成这么多生产任务的。同时我们也不可能取得这么好的成绩，虽然大部份成员不会也不适合搞产品的研发与创新，但我们追求大众的目标是一致的，大家的一致意见是先想办法让企业活下来才再去谈创新与研发。如果企业不能按时交货，就会形成资源的浪费。这样的结果就是最后我们被市场所淘汰。

其次，在相互自我介绍游戏中学到的。虽然这个游戏非常简单，就是大家在玩这个游戏的时候要相互介绍，把对方介绍给其它同学，最好的效果是让第一次见他的人都能够记得他你就算是成功。在玩的过程中也不是很容易的，因为游戏的背后是对我们沟通获取对方信息能力的考验，如果你只是简单的把它当成一个游戏来玩，效果可能不会是太明显。可能受我们专业影响的原因，分成三个小组的同学在玩这个游戏的时候老师的点评是大家没有放开的玩，她说我们身为管理学专业的学生应该比其它专业的学生更放得开才对，但是从

你们身上我并没有看到。第一、没有把对方的名字描述清楚，最好能让所有人都知道是怎么样拼写，这样不至于在下次之再见面的时候而叫不出名字或写错对方的名字而产生尴尬，而老师过目不忘的记名字能力更是让我们都对她产生了另一翻敬意。第二、合理运用听、说、写三种方式获取对方的信息。第三、尽快习惯你当前所在的表达环境，不要受气氛的影响。第四、礼貌问题，克服自己的一些弱点，不良的表达习惯，注意自己的无意识行为，这些与你平时参加的活动是离不开的。如果是平时锻炼太少，很多时候都是因为你自己的无意识而得罪了你的观众。通过这个游戏，再一次让我们看到了我们语言表达能力的重要性与必要性。

最后，我们讨论了一个创业者必须具备的一些素质，当然并不是具备以下素质你创业就一定可以成功。只能说如果你具备以下这些素质，你比与你处于同一阶段的其它人更具有创业优势，同时取得成功的概率要大。我们三个小组的总结如下：最基本的素质：1、有创办企业的动机2、有风险承受能力3、有坚忍不拔和处理危机的能力4、有家庭的支持5、有主动性6、有协调家庭、社会和企业的力量7、有决策的能力8、有适应企业需要的能力9、有对企业的承诺10、有谈判技巧11、有终身学习的能力与意识。个人必备的素质：1、身体素质要好（连续工作1两年不会被累倒）2、有理想3、有爱心4、执着与专一5、吃苦耐劳的精神6、社会责任感7、激情8、个人的应变能力9、团队的协作能力（毕竟创业是一个团队的事儿）10、执行力11、对新鲜事物的预知与感知能力。这就是我们三个小组加老师总结得出来的初步结论，当然一个人不可能同时都具备以上的能力，但是其中一半以上的能力是不能缺少的。

创新创业模拟实训报告总结金马兰篇三

本学期开展的科技创新大赛活动，历时两个多月，领导高度重视，精心安排，科学教师积极努力，班主任认真实施，全体师生积极参与，参与率达到80%，取得了可喜的，基本达

到了学生动手、动脑的目的，激发了学生科学、学科学、用科学的兴趣。现将活动情况总结汇报如下：

接到大赛通知后，立即成立以张国兵校长为组长的领导小组，先后召开多次教师会议，给各个教师分配任务，任务落实到人，并通过领导广播讲话的方式对学生进行宣传，要求班主任老师向学生重点讲解创新大赛的规则和方法。整个活动做到了有计划，有组织地进行，学校领导全程关注。

在这次活动中，全校师生全员参与，我们共进行了学生科技创新成果、科技幻想画、优秀科技影像、科技辅导员创新成果等比赛项目的角逐，通过认真评比，层层推荐，学校集中初赛进行选拔，共向县科协组委会推荐了作品2件。

在这次活动中，许多老师都表现出了极高的热情，认真组织学生进行相关的项目制作训练。

由于领导的重视，我校广大师生踊跃参与，热情极高，活动效果好。表现在以下几个方面：

- 1、丰富了我校的文化，充分挖掘了学生内在潜力，培养和提高学生的科学素养、创新精神和实践能力。
- 2、学生勇于展示自己的作品，作品形式多样，数量基本达到要求。
- 3、展出的作品具有一定的深度和广度，具有较好的创意。
- 4、科技辅导员在活动中充分发挥自己的能力，在一定程度上提高了他们的科学素质和技能。
- 5、科技创新实践活动中师生积极参与，将活动与德育、科学知识融为一体，学生亲身参与体验，收获很多。

通过本次活动，我们发现在科技创新方面存在以下问题：

- 1、对科技创新活动的认识、指导不够。
- 2、对培养生科技创新兴趣的力度不够。
- 3、作品重量轻质，高质量的作品数量不多。

1、加强素质教育，利用科学课教学加强对学生的指导，特别是在培养学生开放、创新的思维方式，动手操作、学以致用能力等方面着力加强。

2、结合实际，经常性开展科技创新活动，培养学生热爱科学、探索创新兴趣。

3、为了使此项活动深入持久地开展下去，达到开发学生智力，发展学生能力的目的，班主任和美术教师，应积极组织学生修改补充作品。

4、为了弘扬科学精神，传播科学思想，倡导科学方法，普及科学知识，学校决定以此次活动的结束为起点，广泛开展科技创新各类活动。

创新创业模拟实训报告总结金马兰篇四

在接近期末尾声的时候才迎来传说中很苦很累的沙盘模拟实训，记得当时分组倒有点唐突，临时组了一个队，名叫f组，成员有ceo玉龙兄，营销总监我，财务总监邓姐姐，生产总监素琴，供应总监细娟以及也发挥着巨大作用的间谍陈颖同志。

之前其实我们早就有沙盘模拟的书了，只是那么厚厚的一叠貌似看不很懂，索性也就没怎么理它，直到星期一上午听老师一讲才迷迷糊糊的入了门，一开始挺害怕接受营销总结这一位置的，但是一想到自己还算灵泛也就欣然接受了。

上午照着ppt摆盘都成问题，刚开始接触确实也搞不清楚，下午模拟运行的那一年，由于心思没有真正静下来，大家也就都稀里糊涂的。不过我们都事先说好，无论在沙盘当中出现什么争执，都要静下心来，心平气和的一起来完成沙盘的几年运营时间。

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的'总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该种产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投

资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现“零库存”，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行当中还存在着一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

当然在ceo的总带领下，我们大家都各归其位，有条不紊的运行着，在营销这一块，在选择订单的时候，也有讲究，要分析该产品价格化不划算，还要考虑资金回笼等各方面问题。总体下来，除了第三年iso9000忘了投广告费用之外，其他的广告投放都做得比较到位，不盲目的去追随人家认定的市场，我们没有去争市场老大，但是我们做得很稳，我们首先考虑我们不能留有库存商品，在保证价格划算的情况下，尽量不出现库存。在第一年和第二年运行时，如果能把手工生产线及时变卖或处理掉，我们的生产能力将更强大，当然利润与收益也是成正比的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

创新创业模拟实训报告总结金马兰篇五

(一) 总体进展情况

学校按照国家中等职业教育改革发展示范学校建设计划项

目建设方案——特色项目——学生创业教育建设计划和项目建设任务书，在已取得的成果基础上，充分挖掘自身优势，经过2年的建设，在课程体系、师资队伍、创业基地、创业文化建设、创业教育机制保障等方面取得了突破性进展，全面营造了创业教育浓郁氛围，使更多学生参与到各项创业活动之中，激发了学生的创业意识，培养了学生的创业品质，提升了学生创新素质和创业能力，形成了创业教育工作的新机制，构建了具有本校特色的创业教育模式，逐步形成了符合本校实际的创业教育体系。

(二) 预期目标完成情况

在一年级学生课程中开设了《职业生涯规划》等课程，在分类教育中，组织开展了就业创业教育的讲座、职业生涯规划设计的相关辅导活动。建成了学生就业创业实践岗位体验中心，开辟了客户信息服务岗前中心，并且在机模专业实现对外加工。始终把职业教育、职业规划、立业创业教育融为一体，经常请企业成功人士开展立业创业教育讲座，帮助学生树立立业创业思想，学校毕业生中已有不少人步入创办自己的企业行列并取得了可喜的成绩。学校开展的相关的创业教育活动，在学生中取得了一定的成效；学生创业实践活动已经形成自觉状态；创业实践活动创造的社会效应和经济效益

已初步形成；创业实践活动的孵化功能正在得以体现。

学校形成的这种特色创业教育贯彻落实了党的十七大提出的“提高自主创新能力，建设创新型国家”的发展战略思想，以扎实有效的创业教育促进学校就业模式和人才培养模式改革，以“以服务为宗旨，以就业为导向，以创业带动积极就业”为原则，培养了学生的创业意识和创新精神，提升了学生的创业能力，落实了《关于实施国家中等职业教育改革发展示范学校建设计划的意见》精神，全面实现了示范校特色项目创业教育建设的预定目标。

(一) 组织保障，形成合力

建立了学校、处室、部门、专业、创业中心、企事业单位专家等多级创业教育管理机制，成立了以校长为创业教育特色项目组长，副校长、专家为副组长，各处室、各专业部、创业中心负责人为成员的创业教育专班。进一步健全了学生创业工作领导和管理机构，设立了“学校创业工作”领导小组，全面领导、组织、协调全校创业教育工作；设立了创业教育工作组，学校生就业处具体负责创业教育的统筹、协调、服务、监督、汇总和考核等工作；各专业部设立创业教育工作小组，实行目标管理，责任分解，将创业教育工作落到实处；设立了创业服务中心，为学生创业提供信息和岗位及政策扶持，形成了学校统一领导，职能部门协调、各专业部具体实施、师生积极参与的创业教育热潮。

(二) 建章立制，确保质量

制订并实施《崇阳县职业教育中心学生创业教育实施意见》、《崇阳县职业教育中心学生创业教育管理办法》、《崇阳县职业教育中心学生创业教育财务管理条例》、《崇阳县职业教育中心实习就业与创业指南》、《崇阳县职业教育中心学生创业教育考评细则》等示范校创业教育建设文件12个，修订与示范校创业教育建设示规章制度41个，出台创业教育项

目信息通报制度，通过报纸、电台、创业中心发布的示范校创业教育信息近百条。学校建立健全创业教育工作的考核评价机制，由《创业教育工作考评细则》，确定考评组织、对象及相关责任人，做好创业教育工作评价的设计和 implementation 工作，定期对创业教育成果进行评价，保证了创业教育工作按建设书和任务书达到了预期的目标。