

企业经营模拟沙盘实训报告写 企业经营 管理沙盘模拟实训报告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

企业经营模拟沙盘实训报告写篇一

通过了一天的学习,我对项目管理沙盘有了理论性的理解和一定的操作能力。通过项目管理沙盘的模拟我了解了项目执行中的各个部门的作用以及项目管理的重要性。

首先,我用已经学到的知识对项目管理沙盘做一个简单的理论介绍:项目管理沙盘是指借用直观的沙盘教具让项目负责人与项目的主要参与者在项目执行与开采过程当中懂得人才开发、沟通管理、决策能力、更好的创新理解项目运作流程的沙盘模拟形式。由于现代项目管理更趋向于从建设到投产到营销的全过程,因此需要突破传统的项目管理概念,通过模拟管理和经营的全流程,来拓宽项目管理视角,增强以市场为导向的项目决策意识。项目管理沙盘模拟提供一个非常逼真的模拟环境,提高项目组成员投入程度,让学员提前进入项目状态。参与者通过对项目经营的盘点与总结,反思决策成败,解析得失,梳理管理思路,暴露自身误区,并通过多次调整与改进的练习,切实提高综合管理素质。

要对一个进行模拟管理和经营,项目管理沙盘就需要包含很多内容。因为沙盘是模拟的经营过程,所以模拟出的结果可能会和现实有很大出入。高层领导在项目的实施阶段有些觉得项目超过他们的预期,有些则觉得很失望,没有准确的反映业务流程;项目对核心成员的核心素质的要求不能被满足;

兼职的项目成员提出“工作量过大”影响其本职工作，等问题都是很可能发生的。所以项目管理沙盘帮助参与者需要提前体验并把握问题：

- 一、理解何谓“项目”和“项目管理”？
- 二、理解项目的特征；
- 三、优秀的项目团队的构成和设计；
- 四、影响团队有效运行的障碍分析；
- 五、项目可行性分析；
- 六、把握项目生命周期；
- 七、风险识别（风险分析）、确定风险优先级；
- 八、风险监控与缓解策略、应急计划的调用；
- 九、制定成本计划要考虑的因素；
- 十、项目控制；
- 十一、项目团队决策；
- 十二、项目调整和总结评估。

对于项目管理沙盘的理论知识有了一定的掌握之后，我们小组就开始对项目管理沙盘进行操作了。我们小组分工是非常明确的，每个人都严格完成着自己“岗位”的工作。但是，在刚开始进行模拟的时候，我们小组也有些疑惑，在老师刚开始竞标的时候，我们还糊里糊涂的竞了一个标。但是这决不影响我们的模拟，我们先讨论出了项目的计划，虽然花了点时间，我们却一致认为是非常必要的，我们计划了一下投

资的资金、广告的资金等等。在下午的操作中我们小组明显对沙盘有了更深的理解，运用起来也熟悉了很多。对沙盘的操作控制几乎没什么问题了，我们很高兴学习了这么多。最后我们项目的实现结果很好，我们看到这一结果，觉得这一天的时间非常的值得。这一经历让我了解到学习的重要性，当然通过沙盘的模拟，更让我了解到团队合作的重要性，仅仅是一个小小的沙盘模拟，就需要我们小组的成员都尽自己的力量，相信团队合作的精神对于一个企业来说更是有着举足轻重的地位。

我在小组中担当的职位是采购部经理，虽然不像总经理，财物经理有这么多的事，我也需要做好自己的本分工作才能使模拟正常的进行。每次当组员通知我去采购某某材料的时候我都会第一时间到辅导老师那里去采购“材料”。公司的采购部一般有以下几个职责：

- 一、经营商品品类的确定和调整，主导分店商品陈列规划；
- 二、商品采购的统一执行和管理，包括商品引进及淘汰，有关进货条件费用手续的谈判；
- 三、供应商协调处理事项；
- 四、各项商品促销活动的组织执行；
- 五、分店专柜招商，包括招商条件的确定、招商谈判、招商合同签订及专柜客户的管理；
- 六、在公司经营目标责任下，完成公司下达的各项经营管理指标。

而对于一个采购部经理来说需要做的事情就更多了，平时有日常的工作管理，需要落实采购员工作职责，对采购员的工作进行监督和检查，确保采购工作的顺利开展。对于采购的

合同和物品，要审核采购员所签合同是否符合要求，确认供应商。还要审核单品是否调价，并进行确认。除了每日的工作，每周要根据销售报表，分析部组的销售及平均加价率是否合理，以便进行供应商的筛选、单品调整。根据每月公司各部门上报的月采购计划、仓库报送的库存量及在途物资数量编织当期的采购计划，并核算出所需资金。采购的备用资金按月计划合理使用，并做到按月结算。还要做好部门的绩效考核，每月上报考核结果，按月进行工作总结做好下个月的计划，并在月末前三天上交下月的工作计划。

企业经营模拟沙盘实训报告写篇二

一、实习小组成员

组别：第13组

角色

姓名

班级

学号

ceo

韦编辽

会134

财务总监

邓道

会134

130995

财务总监

李宇婷

会134

130993

财务总监

周思琪

会132

131133

销售与市场

总监

宋冰

会134

130947

生产总监

翟艺婷

会134

130994

采购总监

孙嘉璘

会134

131001

研发总监

杜璇

会134

131005

信息总监

石超

会134

130988

二、第13组模拟经营决策的总体思路

在首轮刚开始时，我们还不太了解规则，所以在第一轮时只有粗略定制了前几年的经营计划，其中包括：根据初始年的状态计算所需要的流动资金，通过短期借款来支持公司的资金运转，然后购买适量的原材料，开拓市场和生产产品。

到了第二轮，我们吸取了前一轮的经验，全组成员都奔着第

一的目标前进。

第一年：经过与组员的讨论，前阶段主导b□c产品，可以盈利较多。后期b产品在本地市场的需求量和价格都不高，在国际市场中虽然需求量高，但是价格不高，利润非常小，而c产品在本地市场有较好的前景□r产品在国际市场的需求量及价格都较高。在与销售总监以及其他总监考量讨论后，决定第一年主打b产品，后期主导c□r产品。然后c产品是b产品的技术改进版，技术优势会带来一定的增长，所以我们先研发一年，等第二年再生产。同时要研发r产品，它的研发周期较长，第三年才能生产。在生产策略上我们决定第一年将租下中厂房，建设两条全自动线，为第二年c产品的生产做准备，一条柔性线根据实情调度生产。因为国际市场的开拓需要四年的时间，所以在第一年就要进行国际市场的开拓投资。

第二年：主要生产c产品，将一条手工线换为全自动线，并空出一条手工生产线，将之改造为全自动线用于生产c产品，满足新引进的订单需求。倘若资金周转不过来，可以考虑借长期贷款80m□以弥补资金不足。然后主力研发r产品同时研发s产品，继续开拓市场，因为第三年我们要拿下大量r订单，为实现我们的盈利打下更加牢固的基础。

第三年：继续保持生产线以及产品、国际市场开发的投入，主打c产品和r产品，研发s产品，并将最后一条手工线换成全自动线，并开发国际市场。此时，我们用半自动线生产b产品，两条全自动线生产r产品，中厂房里一条线生产s产品，其余的生产c产品。

第四年：逐渐放弃b□c产品利润较少，仅用两条生产线生产，后期适当放弃。然后在第四年中□s产品研发成功，国内已开放，让c和r产品守国内市场，大批订货，实现一定的销售量以增加现金流量。在选订单时选第四期交货，应付账款到账

周期较短的订单，并视情况考虑拉盟友一起瓜分市场。

第五年：以s产品进军国际市场，同时响应游戏规则，尽可能增加综合发展潜力系数，然后要还长期贷款并支付利息，把产品集中在两个区域。

三、企业模拟经营的主要内容分析

第一轮

第一年：第一次经营公司难免会有一些战略决策上的失误。首先出现的难题就是，因为刚刚接触系统，对系统操作不了解的原因，我们错过了年初的长期贷款的机会。一开始公司拥有的资金是40m²。在多方面的考虑及讨论后，决定采用短期贷款的方式增加公司的流动资金，避免高额利息。我们计划在第一年第一季进行短期贷款40m²。考虑到铺设多条生产线可以保证一定的生产量，所以租用了中厂房。但担心流动资金不足，所以先建两条自动线分别生产b²c产品，以获利较多，于是决定研发产品b²c²开拓本地市场，投资iso9000²。这样在第一年内就可以取得b²c产品的生产资格，完成本地市场的开拓，生产线也可以投入生产。

第二年：第二年年初，我们并没有在广告投放上投入过多的资金，只要保证不是最后选单就可以，所以在本地市场的b²c各投入2m²。于是接下了两个订单并及时交货。应收账款总额为25m²会在第三年入账。年初需连本带息的还清第一年的短期贷款42m²。然后会出现流动资金不足，所以申请了3年的长期贷款80m²。每年利息8m²。为了在第三年有足够的产品销售，增加收入，在资金足够的情况下，新建了2条自动线并且开拓了区域市场。

第三年：第三年年初就遇到了棘手的问题——资金不足。前期的预算没有做好导致到了第三年年初时，公司的库存现金

仅为3m，然而应收账款还未进账，如不进行贷款，没有现金可以购进原材料以及进行产品的生产，那么生产线必须停产一个季度。于是决定再进行长期贷款30m，年限是4年。到最后老师告诉我们明天开始新一轮，所以第一轮模拟结束。

第二轮：

第一年：吸取第一轮的经验，这次在一开始的时候，我们进行了前两年的预算，考虑了产品的研发，市场种类的开发等。在第一年年初我们仅拥有一个大厂房，三条手工线和一条半自动线。然后我们租用的是中产房，先购进两条全自动线，然后也研制产品为c产品和r产品。前阶段主导b、c产品，所以在第一年我们主要生产b产品，同时我们在研发新产品、采购原材料、开拓市场、投资iso等方面投入了大量的资金，为的是在后期扩大市场和提高生产力。

第二年：第二年年初，我们并没有在本地市场的b、c产品投入广告费。这一年我们在第一期变卖了一条手工线并买入了一条柔性线，在第四期变卖两条手工生产线又买入了一条柔性线和一条全自动线这是一个错误的决策。然后这一年我们主要生产b产品和c产品，完成了订单销售额61m，成本21m，毛利只有40m，并在第四季度生产了r产品。由于流动资金不足，我们还借了80m的长期负债，可是我们在本该盈利的状态下当年净利润还是-9，没有达到应有的盈利状态。

第三年：这一年我们按原计划主打c产品和r产品，同时转产一条柔性线生产s产品。在完成了8个c产品和3个r产品的销售后，我们订单销售额达到了170m，成本37m，毛利133m，减去投入的转产费、产品研发和行政管理费等综合管理费用后，我们还交了12m的所得税，最后净利润达到71m。我们分析一下，觉得我们的优势在于生产线设备先进，研发开发较全面。然而也存在劣势：负债较多，资金短缺，单位产品成本也高。总的来说市场景气与我们合理的经营策略，我们实现

了盈利。

第四年：这一年我们面临行业金融危机，超乎了我们的意料。对此我的建议是最大限投广告费，争取拿到最优订单，尽可能的满足生产线生产，有最优生产便有最优收入。但行业萧条，产品成本较高，每位组员都十分珍惜团队的经营成果，故而分歧较大，因为受到现金不足的限制最终我们的广告费没有竞争成功，在我们的讨论下，过高的竞拍价并不能实现盈利，所以我们只投入5m的广告费获得了两个订单，卖出了2个r产品实现7m的盈利。然后短期借款也到期了，加上利息，我们一共偿还42m的短贷及利息，加上其他费用的投入，我们第四年所有者权益只有61m了。

第五年：这一年还受着金融风暴的影响，我们并没有足够多的现金跟其他组争抢优质订单，所以我们只拿到了一个订单，卖出了两个s产品，得到21m的收入减去10m成本，盈利11m□然后库存商品还有很多，而又无法销售，所以我们决定变卖未投入生产的10m原材料，扣去应缴的费用，净利润为-32m□

1. 模拟经营的最终结果

由于金融市场不稳定，库存商品无法销售，我们资金短缺，全线停止生产，公司固定资产合计109m□存货117m□实现净利润为-32。

最终年的财务报表情况

在现金流量表中我们收入总计33m,支出总计256m□

资产负债表中流动资产合计117m,,固定资产合计109m,负债197m所有者权益合计29m□资产总计226m□

综合管理费用合计21m,损益表中实现收入21m,减去成本、综

合费用及所得税等，实现净利润-32m□

综合发展潜力系数为280。

2、每年经营的大事及结果分析

第一年固定资产投资过多，结果是生产线设备先进，研究开发较全面，却导致了资金短缺。资金短缺会影响企业接下来的生产发展，所以往后的几年我们需要通过借款来弥补资金的空缺。

第二年我们借了80m长期借款，这样我们就有了足够的资金周转，可以继续生产与基本生产设备的建设。

第三年没有很好地把握转产的时机，导致了转产时或已转产成功，我们的原材料不足，空一期不能生产，这样导致了资源的浪费，虽然我们盈利了，却也加剧了我们的负债比重。

第四年爆发金融危机，订单数很少，由于优质订单的竞拍价很高，需要投入较高的广告费，而我们的现金不足，这导致了我们的产成品的堆积，让我们失去了竞争的优势。

第五年还是以金融危机为背景，我们只卖出两个s产品，资金无法回笼，导致我们生产线的停产加上其他费用的支出和到期需要偿还的借款，我们造成净利润为-32。

四、企业模拟经营中遇到的问题及解决方法

1、登记账本后进行结算，发现资产负债表的账算不平衡。

2、资金不足，导致无法竞争订单。

解决办法：通过计算算出每一年的前期预算，然后决定进行短期借款还是长期借款，如果企业在第一年的第一季度短贷，

则要在第二年的第一季度还本付息如果所有者权益允许，则还可续借短贷，但要支付利息企业要充分利用短贷的灵活性，根据企业资金的需要，分期短贷，这样可以减轻企业的还款压力。

3、原材料的采购量。原材料采购的有剩余，那对资金的占用是一种浪费，对有负债的公司更是一种恶性的循环，但如果采购的原材料不足，那也会直接的就影响到了生产，由于最后一年金融风暴，抢不到优质的订单，所以只能变卖多余的原材料。

解决办法：原材料的采购需提前下达采购订单而只要下了订单，都必须入库所以采购经理和运营总监一定要根据ceo的决策提前预算出每季度每种材料下订单的个数及入库产品的种类和个数，避免较大的出入而造成巨大损失。

五、小组总结

在两周的财务管理沙盘模拟实习中，我们分工明确，互相协作。各位成员都踊跃发表了自己对企业如何运营的独到看法，让我不禁为企业的发展看到了希望，一个企业的各个管理成员都是从自己职位出发思考谋求企业的发展的，这点尤其值得欣慰。但是我们还是存在许多问题，比如没有充分去了解分析市场、产品，分析对手，去看对方的盘面，产品库存，生产线，市场开发等状况，估计他们的主打市场及产品，也没能对于企业所产生的费用估算清楚，导致了一些错误决策，从而使后几年的发展很被动。而财务总监没能熟知规则或是遗忘了某些专业知识导致了记账时发生错误，然后账算不平，最终我们小组重新复盘计算得以解决。

不过此次沙盘模拟实训中却充分体会到了团结协作的重要性。从制定企业年度生产经营计划到建设厂房生产线，然后采购原材料上线生产经营再到产品销售收货款。每个环节都需要各个岗位之间的协调配合。经过此次沙盘模拟实训，增强了

我们之间的团队协作意识，提高了我们对自身工作岗位的责任心，加强了我们对企业生产经营管理的全面了解。这对我们以后更好的适应企业生产经营管理，更好地适应社会具有重要作用。

六、个人总结

我作为ceo的任务主要是制定企业战略和目标，主持公司的日常业务活动，负责公司运营，合理分配资金，负责企业项目投融资计划，对公司的一切重大经营运作事项进行决策。从财务管理沙盘模拟实习中我学到了决策对企业的影响，尤其是ceo的决策，深深关联着企业的发展，影响着企业的前进方向和脚步。任何一个决策都会关联到企业下一步的发展，因此不能随意做出，而应该综合考虑各方面的因素，比较各种选择的利弊。同时要提前做好预算，合理分配利用资源，特别是资金方面，一旦短缺将很难补上。

这次沙盘模拟实习使我身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷以及我们的团队中的每个成员凝聚与奉献，也非常感谢我的八个队友，让我明白了在规划一个活动、一次经营中，缜密的心思、严谨的步骤、合作默契的团队、大胆小心的操作有多么重要。今后我会更加努力，朝着既定的目标去奋斗，为成功走向社会做好准备。

企业经营模拟沙盘实训报告写篇三

- 1、通过对erp沙盘实验，构建公司，模拟对公司的运行操作来深入加强对已有erp理论知识的了解并学习巩固自身薄弱的erp知识。
- 2、通过在实验室沙盘模拟实践公司的运行，培养小组成员间的实践能力，提高素养，加强未来就业实践的基础。
- 3、通过对erp沙盘模拟实验，加强小组成员之间的协调沟通，

培养学生的分析能力、合作能力、沟通能力、动手能力和创新能力。

4、通过对erp沙盘模拟实验，总结实验经验，概括实验成果，分析实验当中能够的不足，整理模拟实验数据，撰写实验报告，提高自身的模拟研究水平。

5、掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源，按照既定流程开展经营活动；通过学习并模拟企业经营，有意识地培养学生的学习能力、沟通能力和团队合作能力。

二、实验名称

企业erp沙盘模拟综合实训

三、实验地点：综合楼a 803室

四、实验小组成员：张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

五、实验内容

在一定市场环境下，以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本方法，制定企业发展战略和经营策略，通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。

六、我的角色——财务总监

在erp沙盘模拟实验的过程中，我担任的角色是财务总监。

当老师带领我们做完起始年份的工作的时候，我对财务总监这个角色应承担的工作任务与责任，算是有了个初步的了解，此时我才真正的意识到我的工作确实是贯穿企业经营的各个阶段，责任之大，任务之巨。

财务总监的工作范围很难明确的界定，它是ceo的得力助手。

七、实验过程分析

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现b产品是必须要生产的，c产品在本地市场和国内市场都有不错的发展前景。于是我们就决定在前一年生产b的同时开发c并且开发区域市场与iso9000认证。考虑到其他企业可能会对国内市场更有兴趣。而我们把目光放在区域市场的销售。并且还购买了一条全自动生产线，租了厂房来进行生产。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取市场份额。但是由于我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场订单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了b产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有3个单位的b产品库存。亏损较为严重。在往后的几年中，我们打了大量的广告，在部分市场也得了销售冠军，于是优先挑选了订单，但还是考虑不太周全，让两条生产线停产了一个季度，浪费了资源。还有就是我们的生产线太多，每年的折旧费、维护费都很多，使得我们企业的效益不是很好。虽然我们经营的还算平稳，但我们没有进行长贷，每年都短期借款，所以每年都面临还款的压力。这都是这次实验中的不足。

八、实训总结

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短两天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率，激发学习的潜能。

做完实验后我最大的体会就是意识到了团队活动的重要性：刚刚开始试验的时候虽然都分配好了每个人的角色和具体任务，但是因为是刚刚开始缘故，每个人都充满了激情与好奇。导致有时本不是自己的任务自己做了，而本该是自己做的事儿自己却忘记做了，从而使整个局面有点混乱。但是后来认识到这个问题后在大家集体的努力下对其进行了调整与改正，自己都首先做好了自己应尽的义务，与此同时还尽量让各项任务有机的结合起来，是整个流程更顺利的走下去。

总之，在整个的经营过程中，无论是做为什么角色，都应该积极的参与企业经营的各项决策，同时大家应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的利益之上，从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做的更好。

企业经营模拟沙盘实训报告写篇四

09-10学年第2学期专业年级实训目的□erp实习是在模拟企业经营运作对抗课程是一种全新的体验式学习，课程将复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式让学生体验、学习，在此课程中教师的角色更倾向于顾问讲解和引导，帮助学生系统整理已掌握的知识，切身体会企业经营管理的本质，使学生们对所学的管理课程理解更透，记忆更深。目的旨在通过此次实习，帮助学生剥开经营理念的复杂外衣，直探经营本质；把复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式呈现；以切实的方式帮助广大同学体会深奥的商业思想，看到并触摸到企业运作的方式。

实训基本内容（或环节）：将全班分成由7~8人组成的6家模

拟企业，队员分别扮演总经理、生产、营销、财务、采购等部门经理。队员在1周内通过沙盘推演，要经营运作6年，需要队员根据现代企业管理知识对该企业每季度的经营和未来市场环境的变化，成员们必须做出众多的决策，例如新产品的开发、生产设施的改造、新市场中销售潜能的开发等等将企业向前推进、发展。并与同一市场的其他5家企业竞争。实习内容涉及企业的发展战略、生产、研发、营销、投资及财务等方方面面，同时还穿插着金融、贸易、会计、投资、谈判、公共关系等许多重要的实物性学科，最大限度地模拟一个公司在市场经济条件下真实运作状况。实训成果：按时完成规定实训内容。

实训的收获和感受（至少500字）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，还是其他各种相关的计算以及团队合作等方面都有了更具体更深刻的了解。实训虽然只进行了四天，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础。在这四天里，我着实受益匪浅。

首先我对自己及小组提出一些建议，作决策之前要考虑充分，不要盲目的自以为怎么怎么样，就像是第一年，我们组没有作充分的讨论在广告上投入太大，栽了跟头。还有要做好资金的预算工作，这一点上我作为一个财务助理在开始两年没能作好，导致资金运行出现短缺。以上建议是站在我以及我们小组的角度上提出来的。接下来，我觉得有的地方老师讲解的不太清楚，就像我们组第二年底，个人权益值计算来是负的，已经破产，老师看过后说第一年生产不用折旧的，减去折旧后我们权益值为零还没破产[]20xx年4月13日备注：

2、“实训目的”即填写本次实训所应达到的目的或目标；

3、“实训基本内容（或环节）”即填写本次实训中同学们完成的主要内容，如果能够分清实训基本步骤或环节，应按照实训的基本步骤或环节填写。

4、“实训成果”即本次实训完成后，每个人或每个实训小组在实训过程中、实训结束后，制作或完成的各种实训资料，包括书面资料、电子文件，应列明资料的名称。

5、“实训的收获或感受”是由同学们就本次实训结合所学专业知知识谈谈自身收获或感受。

6、“需要改进地方和建议”即同学们就本次实训的内容、实训时间安排、实训的组织工作等方面，指出存在的问题、需要改进的地方，提出合理化建议。

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

企业经营模拟沙盘实训报告写篇五

二、实训地点：学院机房4409南京化工职业技术学院

三、实训角色

我们小组由四人组成，分四个角色，分别为□ceo(总经理)coo(运营总监)cso(营销总监)cfo(财务总监)。本组成员：王雪曼—ceo(总经理)顾津铭—coo(运营总监)邹良丹—cso(营销总监)铁昌为—cfo(财务总监)

本人角色分配：营销总监cso

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。学校在我们大二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。我在实训模拟中担任cso的角色，我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

五、实训过程：

在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。

六、实训心得和体会：

为期两周的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。

对我们组的评价：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，我们学习了手工erp和电子erp实训，让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。

经过了两周的实训操作，我们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，我对自己的表现还不是很满意，因为我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，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，我觉得自己的知识修养还不够，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。