

电子商务沙盘实训总结报告 企业沙盘模拟实训总结精彩(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

电子商务沙盘实训总结报告篇一

通过项目管理可以加强项目的团队合作，提高项目团队的战斗力。项目管理的方法提供了一系列的人力资源管理、沟通管理的方法，如人力资源的管理理论、激励理论、团队合作方法等。通过这些方法的使用，可以增强团队合作精神，提高项目组成员的工作士气和效率。降低项目风险，提高项目实施的成功率。

项目管理中重要的一部分是风险管理，通过风险管理可以有效降低项目的不确定因素对项目的影响。其实，这些工作是在传统的项目实施过程中最容易被忽略的，也是会对项目产生毁灭性后果的因素之一。有效控制项目范围，增强项目的可控性。在项目实施过程中，需求的变更是经常发生的。如果没有一种好的方法来进行控制，势必会对项目产生很多不良的影响，而项目管理中强调进行范围控制，变更控制委员会和变更控制系统的设立，能有效降低项目范围变更对项目的影响，保证项目顺利实施。

项目管理可以帮助我们尽早地发现项目实施中的问题，有效地进行项目控制。项目计划、执行状况的检查等工作环的应用，能够及早地发现项目实施中存在的问题和隐含的问题，这样项目就能顺利执行。总体来讲，项目管理可以使得项目的实施顺利，降低项目的风险性，最大限度地达到预期的目标。

整个实习过程中，我觉得最有意义的还是加强了我們同学之间的默契，拉近了同学之间的距离，因为这样的活动是需要大家的合作努力才可以完成的，可见团队协作的重要性，在将来的社会工作中，相信也一定会遇到团队合作的问题，很多事情靠一个人做是不可能完成的，需要各方的意见和建议，所谓人多力量大，从这次的学习中我深刻的体会了这一点。一定要将团队集体利益放在首位，不能为了一己私利而破坏整个团队的前进脚步，这次的实习让我懂得了这一道理，我感觉受益匪浅。因此我认为做好项目型企业的经营最关键的因素还是要数企业的整个团队的团队协作了，一种为了共同的目标而一起努力的奋斗精神和团队精神。团队精神能推动团队运作和发展。在团队精神的作用下，团队成员产生了互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体声誉为重来约束自己的行为，从而使团队精神成为公司自由而全面发展的动力。虽然这次实习只是短短的一天，但是在这次的学习中我学习到了很多书本上学习不到的只是，让我更加深刻的理解了在一个企业中的管理组织的作用和重要性，更让我体会到了团队合作的力量。我相信这次项目管理沙盘的学习中所学到的知识能够运用到以后的工作学习中。

电子商务沙盘实训总结报告篇二

在担任运营总监时，我认为有几项非常重要的任务。

- 一、即使准确采购原材料，不让生产线停产；
- 二、准确计算下一年的产量，与营销总监沟通，打好下一年的广告；
- 三、要有自己的核心竞争力，并且根据市场和其他公司的产品，制定本公司的新产品研发，开发新生产线。

首先，在采购原材料方面，先期我们的生产线没有太大变化，从第一年第一季度我们就上了一天全自动生产线，采购原材料比较简单，一直保持原料零库存，没有多余的占用现金。后期我们的生产线发生变化，而我对采购原材料没有做好计算，再加上我们对生产线上桶的位置出现争议，不能确定下一季度应采购的数量，导致我的采购一度混乱，甚至有采购不足，出现停产，不能按订单数量准时交货。及时准确采购原材料是确保生产线正常运转的关键，作为一名运营总监必须准确计算生产周期，不能发生混乱。虽然零库存能尽少的占用资金，但有时在计算错误或发生意外时，不能及时供应生产线，造成停产，所以，原料仓库应该有一定的库存，保持安全库存，以备不时只需。

其次，在计算产能方面，钱两年我都没有这个意识，打广告多花了很多冤枉钱，营销看着订单不敢选，让我也很纠结，从这点来说，运营和营销总监加强交流是很有必要的。看来计算产能是一个公司发展方向和计划下一年市场的前提，运营总监不能忽视这一点。

第三，由于我们只有一条全自动生产线，一条半自动和三条手工线，导致我们的产品产量低，而我们的产品只有p1□p2两种，利润不高，竞争激励。这使我认识到一个公司在生产时，一定要有自己的主打产品，核心竞争力，把主要产品放在高端的生长线上，才能快速生产，扩大规模，降低单个商品的成本，在和其他公司等价销售时获得更多利润；并且能快速回收成本。除了掌握自己公司的产品情况外，还需要了解其他公司的产品和市场方向，既发挥自己的优势，有避开和强手的竞争，尤其是单纯的价格竞争，价格竞争在公司没有打持久战的实力时，公司会有很大的压力。以上是我对这次沙盘试训运营总监的总结。除了做好自己的本职工作外，还需要和其他部门和同事多联系和沟通，加强团队合作，只是我在试训中的另外收获。

每个公司都是一个整体，各部分，各部门配合好是，整体能

发挥比各部门单纯相加更高的水平；而配合不好时，整体的运作就会出现。我和营销总监在打广告和产能方面出现分歧，后来我又采购原料发生错误，导致生产线停产，当年不能产出足够产品交货，为此我们争论很长时间，甚至差点发生争吵。其实这都是可以避免的，如果我们提前一起商量，做好规划，完全可以让公司更好更平稳的发展，后期我们也是这样做的，虽然没能挽救公司破产的命运，但是我们还是比较成功，没有浪费太多广告费。这就说明一个公司团队合作的重要性。

这就是我对沙盘试训的总结，让我知道经营一个公司有多难。虽然破产，但收获颇多。

电子商务沙盘实训总结报告篇三

为期差不多一周时间的物流沙盘培训结束了，虽然时间不长，但我们玩的很开心。

做为运营总监，装车安排线路是一件有点繁琐的事，开始我做了些准备工作：我把各种车型和各种车所能容纳的体积、载重和租用费等记了下来，在线路上我也设法把我们竞单的主要地区的线路图画了出来，这样就不会使我们在竞单和进行运输调度的时候手忙脚乱了。不过这些只是在开始我们不熟悉的时候用到了，做了几周后，我们也就熟悉这些了，就用不到了。

接下来说说我们的经营过程：刚开始，由于对整个系统的不熟悉加上我们小组成员之间自身存在的一些问题，我们的运作并不是十分顺利。

在第一年，第一季度没有抢到单子，主要原因是我们对流程不熟悉，在竞单过程中点错了一步，无意间自动放弃了竞单。

到了第二季度我们又没有竞到单子，这次是因为我们5个人一

起商量，顾虑的问题太多，没有拿主意的人，最后忘记了时间，在规定时间内没有完成竞单，再一次失去机会。

经过两季度的失误，到了第三季度我们开始吸取前两季度的教训，在竞单的时候有营销总监拿主意。在运营的时候有ceo拿主意，因为他反应比较快，考虑比较周全，其他人在旁边提意见。但是在第三季度我们又没竞到单子，这次是因为我们的投标价定的高来了。

经过前三季度的经验教训，第四季度我们的运营开始好转，成绩有了明显的提高。到了第二年，由于我们开始没想到在中途需进行货物调动的地方建办事处，因此，在中途进行货物调动的时候不能派车提货，老师帮我们解决了这个问题，但结果耽误了货物到达的时间，被罚了违约金。但在整个第二年的第一季度我们的业绩是一直上升的。

我们对这个软件越来越熟悉。其他有几个组已经破产经营不下去了，这时老师说所有组要从第一年重新开始，其实这时我们心里是有点不服气的，也好遗憾。但是我们对接下来重新开始也很有信心。在第二轮的第一年最终走下来，我们的成绩是所有组中成绩最好的。

最后说说经过这次沙盘培训后我的感受：

通过这次物流沙盘实训，我再一次体会到了团队的力量。团队合作，指的并不是表面上的团队成员要团结在一起为一个目标而努力，有限度放弃自我的诉求，单纯只追求团队目标。实际上，团队合作，是指一个团队成员可以识别出更优的团队目标，使得目标切合团队和团队成员的诉求，并整合成员，利用有限资源，实现有效目标的所有因素的总和。另外团队间需要互相信任，要有一个果断拿主意的人，这个人必须得做到各方面都得考虑周全，这样才能创造出好的业绩。团队合作促进了我们的友谊，学会了更好的与人相处。

我还体会到了做什么事都要坚持，在这过程中有好多组因为开始不能盈利，就开始懈怠，不好好经营，结果到最后破产。我想说只要坚持就有希望，放弃就注定是失败，而坚持不是盲目的不放弃，而是在遇到困难的时候去努力想办法解决，客服困难取得胜利。

模拟软件还有好多方面和现实不太一样。通过这次实训我们对物流有了初步的认识，要想真正了解物流的运作还需多在现实中实践。我现在对物流有了一定的兴趣，以后我会努力学习关于物流方面的知识，相信在不久的将来，我们在这套系统中所学到的各种知识就能真正运用，我等着那一天的到来。

电子商务沙盘实训总结报告篇四

——市场营销实训后感

沙盘模拟实训总结

沙盘模拟我们已经是第二次接触了，对于运营模式和各种决策都有了一定的认识，所以操作起来还是比较熟练。不过每次实训的收获都不相同，经过这次八个季度的模拟经营，各个团队都有收获，对于团队合作的重要性和部门之间的协调能力都有了新的提高。

在这次模拟经营中，我担任的职务是市场总监，主要的任务是市场开发和广告宣传。虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中，我们公司的七位成员都各尽所能，合力完成了经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。虽然我们公司的经营业绩并不是很理想，但是我们也学到了很多，也正是因为这个不理想，所以必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候，我们投入了

较高的费用，订单相对较多，所以我们主要的视野都放在了扩大市场规模上，开发渠道，重新研发新的产品，而忘记了对第三季度的展望。到了第三季度，由于新产品和广告投入增加，我们的订单超过了我们的库存量。没有足够的产品补足订单，我们就在交易市场购买相类似的产品，来补充我们的库存。尽管如此，我们还是没有全部交付订单，被罚了好多违约金。因为第二的失误和第三季度的罚金，我们公司的资金用完了，我们就只能向银行申请贷款。筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们停止了对v5的生产，主打九州电子系列。对于此次失利，我们团队研究了很久，第一季度是因为广告投入不够，导致订单不足，第二季度由于开发渠道过多，产品投入过多，而生产不足。第三季度订单交付不上去，导致的罚金。所以我们就开始主打九州系列产品。重新定价，开发渠道和适当的广告投入，市场竞争又变回了打价格战。我们能看到的，其他团队也看到了，所以我们在后期的决策中都是慎之又慎。在第四季度，我们改变了以前那种混乱的决策，开始一步一营，充分调查市场的需求，对市场的定位，我们重新选择了大众市场和学生市场，并以适当的价格和优质的产品，来抢占市场占有率和市场份额。到最后的几季度，我们终于学会了最核心的部分，包括每个生产线的失败率，不是每个生产线的成品都是百分之百的，在第一季度必须采用手工生产线，不然，设备调试就得一个季度，这样就会比竞争对手少经营一个季度，对于之后的生产经营都有很大的影响。尽管我们掌握了沙盘模拟的运营模式，但是，由于前期对运营和各个方面都不太了解，以至于到最后周转资金不足，不能正常运转，导致经营失败。

最后总的感受就是，态度决定一切，一开始我们都以玩的态度来决策，没有把这次模拟当回事，但是每一个季度都落于最后，最后我们把这个模拟市场当做了一个真正的市场，每一步都是经过慎重考虑。企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场

分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

电子商务沙盘实训总结报告篇五

团队口号 __x

项目经理：__

财务经理：__

采购经理 __x

生产经理 __x

经营经理：__

通过了几天的学习，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。

我在小组中担当的职位是项目经理，选择这个位置，是充分衡量了自身的特性与小组成员特质后所做的决定。项目经理负责策划、财务经理负责财政的支持需要智慧多谋、采购经理负责购置材料与大型机械需要认真勤快，经营经理负责工程的风险调控对市场分析则较为敏感，生产经理负责工程的进度调控需要高精度的调配能力。虽然我们分工明确，但并不影响在运行过程中互相融合与督促。

通过了这一天的学习，我对项目管理有了很好的理解，懂得项目管理领域在当今工业发展和工业管理中占据着很重要的地位。当前，在日益广泛的国际交往与合作下，项目管理的重要性更是已经被各方所重视。项目管理能给我们带来很多好处，合理安排项目的进度，有效使用项目资源，确保项目能够按期完成，并降低项目成本。通过项目管理方法和技术的使用，可以尽早地制定出项目的任务组成，并合理安排各项任务的先后顺序，有效安排资源的使用，特别是项目中的关键资源和重点资源，从而保证项目的顺利实施，并有效降低项目成本。

通过项目管理可以加强项目的团队合作，提高项目团队的战斗力。项目管理的方法提供了一系列的人力资源管理、沟通管理的方法，如人力资源的管理理论、激励理论、团队合作方法等。通过这些方法的使用，可以增强团队合作精神，提高项目组成员的工作士气和效率。降低项目风险，提高项目实施的成功率。

项目管理中重要的一部分是风险管理，通过风险管理可以有效降低项目的不确定因素对项目的影响。其实，这些工作是

在传统的项目实施过程中最容易被忽略的，也是会对项目产生毁灭性后果的因素之一。有效控制项目范围，增强项目的可控性。在项目实施过程中，需求的变更是经常发生的。如果没有一种好的方法来进行控制，势必会对项目产生很多不良的影响，而项目管理中强调进行范围控制，变更控制委员会和变更控制系统的设立，能有效降低项目范围变更对项目的影晌，保证项目顺利实施。

项目管理可以帮助我们尽早地发现项目实施中的问题，有效地进行项目控制。项目计划、执行状况的检查等工作环的应用，能够及早地发现项目实施中存在的问题和隐含的问题，这样项目就能顺利执行。总体来讲，项目管理可以使得项目的实施顺利，降低项目的风险性，最大限度地达到预期的目标。

整个实训过程中，我觉得最有意义的还是加强了我們同学之间的默契，拉近了同学之间的距离，因为这样的活动是需要大家的合作努力才可以完成的，可见团队协作的重要性，在将来的社会工作中，相信也一定会遇到团队合作的问题，很多事情靠一个人做是不可能完成的，需要各方的意见和建议，所谓人多力量大，从这次的学习中我深刻的体会了这一点。一定要将团队集体利益放在首位，不能为了一己私利而破坏整个团队的前进脚步，这次的实习让我懂得了这一道理，我感觉受益匪浅。因此我认为做好项目型企业的经营最关键的因素还是要数企业的整个团队的团队协作了，一种为了共同的目标而一起努力的奋斗精神和团队精神。团队精神能推动团队运作和发展。在团队精神的作用下，团队成员产生了互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体声誉为重来约束自己的行为，从而使团队精神成为公司自由而全面发展的动力。

虽然这次实训只是短短的几天，但是在本次的学习中我学习到了很多书本上学习不到的只是，让我更加深刻的理解了在

一个企业中的管理组织的作用和重要性，更让我体会到了团队合作的力量。我相信这次项目管理沙盘的学习中所学到的知识能够运用到以后的工作学习中。