

# 2023年企业沙盘模拟实训报告(大全6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 企业沙盘模拟实训报告篇一

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

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。

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。

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。

## **企业沙盘模拟实训报告篇二**

产能力规划、企业物料需求计划、企业资金需求计划、企业市场与销售、企业财务指标分析、企业团队建设等多个方面。企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，我们每个人都能直接参与模拟企业的运作，体验抽象的经营管理理论。

erp沙盘模拟试验是一种全新的人才培养模式，提供现场的实战气氛，使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担企业经营风险与责任。短短的两天学习，我们遇到企业经营中经常出现的多种问题，应用我们所学的知识去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施，极大地激发了我们学习的热情，提高了学习效率，并切身体验到团队协作的重要性。

通过两天的学习，我们的erp模拟试验终于顺利的完成，虽然只有短短的两天时间，却让我们体验了一个企业正常的运作过程，获得了很多知识，作为小组的营销总监，我们开拓了区域市场、国内市场、亚洲市场，获得p2□p3产品资格，拥有iso9000和iso14000的认证；并且在区域市场一直保持龙头老大的地位。广告投入都取得良好的效益，供需平衡，在最后获得小组第三的优秀成绩。

但是因为第一次实际接触erp□以前了解的这方面知识并不太多，以至我们每个人留下了不少的遗憾。就拿我来说吧，作为小组的营销总监，一开始对生产能力了解不清楚，在第三年的时候抢了一张加急!!!的4p1单，但是我们在第一季度只有3个p1可以提供，导致我们在年末被罚款700万。后来资金周转困难，使企业在生产线投资、产品开发和市场开拓等方面受到制约。但我们并没有坐以待毙，通过和小组各个成员商议，变卖了我们的两条普通生产线并向银行取得长期贷款，甚至原材料的采购也使用赊购的方式，最终我们获得了正常运作所需要的现金。在以后的几年里，我们正确的分析市场状况，在抢单的时候上也吸取了第三年的教训，在下广告和抢单前与生产做好沟通，在经营的后几年中，我们获得了不少利润，并在最后综合评比中获得第三名的成绩。我们在学习和实践中，积累了很多知识，假如进行后续的经营，我们会比现在做得更好。

在沙盘模拟过程中我们经过研究对各产品和各个市场有了一

定的了解，发现p1和p2产品在本地市场，区域市场和国内市场这三个市场都有不错的发展前景。

于是我们就决定在前两年生产p1的同时开发p2[]并且开发区域市场与

iso9000[]考虑到其他企业可能会对亚洲、国内和国际市场及p3产品更有兴趣。而我们把目光放在p2产品在区域市场的销售情况。首先其p2产品在本地市场与区域市场价格较高，需求较为稳定，我们就决定走产品单一化这一条战略来实现我们企业的最大利润。

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p1或p2的市场份额。但是我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的抢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p1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5个单位的p1产品库存。亏损较为严重。希望能在下一年能拿到更多的订单。

第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发和生产以及生产线的投资改造。第2年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，期间并卖出一条手工生产线，换成一条半自动化生产线，以提高生产率，为第二年的p1市场占有率与第三年p2的生产率作保障。由于当时p1产品库存很多，所以p1产品生产量不需要很多。虽然在可以生产p2产品之后还可以继续进行p1产品的销售，但这p1产品并不是我企业的核心产品，故p1生产量日益减少，直到p2产品市场成熟后退出市场，今后两年可p1可以进行低生产低销售。

第三年我们开发的区域市场可以进入了，但因为抢了一张加

急!!!的4p1单，但是我们在第一季度只有3个p1可以提供，导致我们在年末被罚款700万。而正因为这样我们第三依旧亏损。

第4年，在第3年的惨痛教训下，我们尽量提高对市场与生产的预测精确度。因为上一年的p2产品市场较好，加上生产规模的加大，我们把重点放在p2市场，并停止对p1产品的生产。把全部p1产品库存量全部销售。年末清算后，发现财务还是处于亏损状态，值得安慰的是其亏损日趋降低。在区域市场保持p2产品第一市场占有率。

对于现金流量管理，我们有一期短期贷款，及两期长期贷款。短期贷款相对而言利息较高，当时只考虑对于现金流量不够而进行短期贷款，期待下一年的盈利以偿还本与息。

在对p3产品的研发问题上发生了争议。运营部门认为产品的升级是发展所需，只有更好的产品，才能有更多的顾客；而市场部门认为其他有较多的企业在研发p3产品，且市场占有率具有绝对的优势。最后，我们决定放弃对p3产品的研发。

第5年，因为iso9000和iso14000的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了之前的决策是正确的。

在拿到大量p2产品订单后，我们抓紧了对p2产品的生产，采购、生产、销售等环节依次正常运行。并偿还了一期的短期贷款与一期的长期贷款。

在订单优势下，生产积极配合销售，使得我们在本期有较高的盈利，第一次尝到了前期投入的回报。继固定资产上升后，又增加了流动资产。它巩固了我企业p2产品在本地市场与区域市场的地位，也为本企业的名誉打下了基础。

第6年，在上一年的积极市场响应下，我们继续走之前的战略

之路。在这一年，我们是依旧是区域市场p2产品的领导者。我企业如愿得到大批p2产品订单。我企业利润继续以高增长率增长。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。虽然在这次试验中，我只是一名营销总监，但我也深刻的认识到，想成为一名成功的cmo要有整体观念。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。

最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

## 企业沙盘模拟实训报告篇三

1组内成员：胡昌武 王金鑫 杨廷柏 徐春晖 吴林茂

实习性质：企业沙盘实训

实习地点：北40

2xx年12月12日，我们开始了为期五天的企业沙盘实训。五天的时间，我们学到了许多在书本上学不到的东西。在实训中，我们五个人每天都要精打细算，花费大量的时间。刚开始经



营就遇到了很多的问题；但是，我们只用了两天的时间来摸索和探讨学习；我们在实训中积极主动的学习别人的优点。这次实训，对于大二的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。

我们企业的名字是“昌盛有限责任公司”，公司宗旨是“求真，务实，开拓，创新”。一个企业的发展，离不开一个优秀的集体，他们要有敢闯敢干的勇气，要有开拓创新的精神，还要有求真务实的工作态度，这就是我们组将“求真，务实，开拓，创新”确定为我们公司宗旨的原因，这也是我们集体智慧的结晶。

我们组的分工情况如下：

总裁[ceo]:胡昌武；财务总监[cfo]:杨廷柏；生产总监[coo]:吴林茂；

营销总监[cso]:徐春晖；采购总监[cpo]:王金鑫

企业沙盘是一个以管理为核心的虚拟的企业信息系统，识别和规划企业资源，从而获取订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。完成一个完整的经验过程。该平台将企业内部所有资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、销售、运输、财务、人力资源进行规划，从而达到最佳资源组合，取得最佳效益。

企业沙盘模拟通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。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。既能调动我们的主观能动性，又可以让我们身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担的经营风险与责任，从而深刻理解企业的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

通过本次的实训我们对企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。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。

1. 团队合作非常的重要。一个人无论你有多能干，始终不可能面面俱到。一个团队的领导者最重要的能力就是要协调，协调并有效的利用资源，调动团队的积极性和队友的热情。在强调“各司其职”的同时，还应强调各个部门之间的“团结与协作”。各个角色之间要沟通和信任，为企业的发展献计献策。各成员需要沟通彼此的计划，沟通彼此的决策，沟通彼此的看法。一旦出现问题，首先想到的是如何解决目前面临的困境。

2. 在犯错误中不断学习。人无完人，我们每个人都会有缺点，任何组织和个人都有可能犯错，但是这个成本是非常巨大的，因此我们要发挥我们的主观能动性，去解决好，规划好，避免错误的出现，一旦出现，就要去改正。不管犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，都要勇敢的去承担。模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

3. 企业要注重产品的研发，市场的开拓。对于一个刚成立不久的企业来说，产品的研发及市场的开拓是非常关键的，首先我们要分析市场，确定目标市场，并去开发研究自己的产品，迅速占领市场。我们要根据市场不同的需求，开发不同的产品，以至于能满足消费者的需求，占领新的市场。

4. 企业要注重产品质量。对于一个生产企业来说，质量是企业发展的灵魂，生产企业要通过控制产品质量，不断提升服务品牌知名度和客户满意度，加强质量文化建设是企业的根本观念和执着追求。科学的质量理念是支撑企业在市场竞争制胜的基石。尽量得到国际标准的认证，这能加强产品在市

场上的竞争力。

5. 要重视对企业各部门的监督检查。企业的发展离不开高效的管理，企业的管理层应该经常性的对公司各部门的工作情况进行检查，看是否能及时的完成任务，是否能够合理的安排人力物力财力。对于一个生产企业来说，原材料的采购是一个非常重要的内容。原材料是企业的血液，原材料的断流会导致生产的断流。采购部门要及时汇报采购信息，并控制好库存水平，尽量将库存降低到最低水平。公司管理层要加强对各部门的监督检查。

6. 要讲诚信。诚信是一个道德范畴，是公民的第二个“身份证”。也是企业能够获得市场的通行证。企业在发展过程中要信守诺言，做到不违约，不提供不合格的产品。要视诚信为企业发展的基石，树立良好的企业形象。

7. 对于群体决策，我们要积极吸收和采纳。一个组织是否成熟，明显的标志就是看它有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。因此我们要有群体意识，取长补短，发挥集体的力量。

实训使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上难以学到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后走向社会打下坚实的基础。在这五天里，我们受益匪浅，以上是我们这组的实训心得，希望指导老师批评指正。

## 企业沙盘模拟实训报告篇四

1、沙盘模拟实训心得体会 龙岩学院 沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，

而不能凭主观臆断来盲目指令。

对实习程序安排的混乱有所抱怨,现在看来,这只是由于对规则的不了解造成的,如果在开始的时候,能够静下心来,仔细阅读发下来的相关资料,问题便能迎刃而解!

实训开始,我们是分6人一小组,其中ceo1名,财务总监1名,财务助理1名,采购主管1名,营销主管1名,负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时,我其实有点担心。作为一名ceo不仅要对公司上下所有的事务承担起责任,特别是在公司的启动阶段,而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营,但还要和其他组竞争,同时也希望我们的企业能经营好,还有着同学给予的一份信任,于是就有了一点压力。

在经营过程中,我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题,在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定:未能及早开发新产品、投资生产线的改造,广告费用投资偏重失调甚至空投,等等。结果接手企业后连续两年亏损,第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步,濒临破产。不过在出现问题后,我们都有好好的思考我们亏损的原因:刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算,致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题,找出原因后,我们立即改变以前的保守策略,大胆地打出广告,多接产品订单,结合自己企业的生产能力,加大交易量,尽量多地获取利润,同时进行合理数量贷款,这才扭转了资金周转不足的问题,开始改变了这个企业的运营情况,由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下,我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了,我们队只记得了个第四名,七个队伍中居

中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

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，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。实训虽然只进行了两天，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矗在这两天里，我着实受益匪浅。

## 2.1.1 企业沙盘模拟

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，才能得出最优方案，获得最佳结果。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。

因为亚洲市场的开拓时间为三年，如果我们在第一年就开发，其他公司没有开发，那三年后亚洲市场就没有人可以和我们竞单了。当老师叫我们投放广告的时候，我们一直在思考到底要投放多少，从现有资金又联想到了实际，浪费了很多时间，到最后就剩下我们组没有投广告了。在没有进行任何的计算，凭直觉投出我们第一比广告费1m可是到了竞单的时候才发现，它是按市场单一产品广告投入量从高到低依次选择订单。由于我们投入的广告不及别人多，投放的时间又慢，只能等别人选完了才轮到我们，以至于第一年度我们的订单很少，没有过多的资金流入，只能向银行借款，由于疏忽，借了短期的，期末要还时，没有足够的资金，只能借长期还短期。导致第一年度利润亏损。但是这只是一个开始，我们还有机会，所以我们不能放弃，我们开始反思我们在经营活动中犯下的错误，广告的盲目投入，没有对市场进行很好的分析，没有对现金的使用进行合理的规划等等。总结了上诉的经验教训，我们开始制定了我们下一年的规划。在第二年度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候快，订单相对较多，所以我们的视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度的展望。加强我们的生产线几乎都是手工的，生产产品速度过慢，但库存足以支付给客户，第二、三年度的经营状况良好，亏损的不多。因为第二年度的失误，在这一年我们又向银行借了长期款，筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们主要投入还是放在了p1和p2上，但是其他公司的想法和我们不谋而合，竞争越发激烈，市场竞争又变回了打价格战。看到选单上的金额时我们心花怒放，可是却没有考虑到库存的问题，盲目的竞单，导

致最后交不了货，又多支出了一笔费用，所以在第四年度时，我公司一路下跌，亏损严重。

## 企业沙盘模拟实训报告篇五

通过实习提高自己的对社会的认知能力，同时理论联系实际，让自己迅速适应社会，跟上新兴产业前进的快速步伐。通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便培养自己成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。

### 2. 实习要求

实习学生具有双重角色，既是学校的学生，又是实习单位的工作人员。鉴于此，首先，必须以正式工作人员的身份进行实习。不可以因为实习生身份而放松自己，要严格遵守实习单位的有关规章、制度和纪律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。其次，以“旁观者”的身份实习。在实习过程中，要自觉服从实习单位的安排，与此同时，也要把眼光放高远，从公司工作的全局出发，了解公司运行的基本规律、从业人的基本心态、行政管理的原则等，这种观察和训练能够使我在更广的层面熟悉工作技巧，增强适应能力。最后，以“研究者”的身份实习。要在实习前通过“双向选择”（指定、自定）方式确定一些研究课题，积极探索理论与实践相结合的途径，利用实习机会深入社会，为正是步入社会工作做好准备。

本着对工作的憧憬，走进了-----电气有限责任公司，我在公司所从事的工作是故障测试以及一些简单的维护，在真正投入到工作之前，我在网上查询了许多与工作相关的要求，了解了作为一个测试人员必须耐心，细心和平和的心态，尽可能早一些找出产品缺陷，提高产品的质量，降低维护的成本，



尽一切努力满足客户的需求。测试员必须具备探索精神，有创造性，追求完美，判断准确，老练稳重，强的说服力等素质，同时也还必须是个故障排除能手，等等。还没看完就发现自己离这些要求真的好远，更进一步认识到自己必须要全心全意投入工作，虚心请教，一切都得从头开始。

另外，测试并不是单纯意思上的机械的“测试”，它首先要求对产品非常熟悉，不管是从功能上还是操作上。更为重要的还有就是我们要了解客户的需求，根据客户的要求来测试，看看产品是否能达到他们的要求。而从这些方面考虑则要求我们必须比任何人都要熟悉产品的一切。

作为实习生，我严格的要求自己，甘于吃苦，任劳任怨，尽心尽力，遵守公司的规章制度，主动打扫办公室卫生，尊重领导，维护领导的威信，适应领导的工作习惯、工作方法、工作风格以及工作特点。主动向领导、向办公室同志学习，取长补短，加强沟通，增进了解，提升能力。对领导和办公室交办的日常文字材料，即接即办，保证按领导的要求按时、准确办结，不断提高工作效率。

## 企业沙盘模拟实训报告篇六

为期一周的erp沙盘模拟很快就结束了，由原来的懵懂求教到现在的得心应手，我们从中受益匪浅，令我们感到欣慰的是，不论最后的分数是高是低，我们都始终是9个组中的第一，这完全归功于组员们的齐心协力和默契配合。而我，有幸成为了d组的ceo，虽然犯下了不少的错误，但都得到了组员们的谅解！起初，只有我一个人兴致勃勃地介绍erp知识，他们并不能提起100%的精神经营这家公司，这让我着实擦了一把汗，于是，与组员们做好沟通，让他们打起精神成为了我这个ceo的工作重点。但是我心里清楚，沟通是次要的，要他们有成就感才是重中之重。于是，我决定要赢得大家的信赖，努力经营，在初期熟悉软件阶段取得成绩。不出乎我的意料，在

之前做了充分准备工作的情况下，我们d组顺理成章的得到了最高分。这个结果，出乎组员们的意料，他们更有信心去经营好这家公司，在强大的精神信念的支撑下，我们开始了新一轮的经营。采购、生产、销售环环相扣，一着不慎满盘皆输，但我们缜密计划、一丝不苟，终于取得了更好的成绩！就在我们愁眉苦脸的寻找合适的竞争对手时，生产能力强大的a组，资金充裕的i组和广告投入合理的c组自然而然的成为了我们取得胜利最具压力的团队。而我们，仅有三条全自动和一条半自动，资金只能靠短贷维持，产品仅p1□p2□市场也只有本地、区域和国内，但最终，以我们的生产总监独特的广告策略和出其不意的生产组合挺到了最后，随着c组和i组的破产，最终以108分取得了9组中的第一。这次经营，我发现各组的实力正在飞速提高，如果仅以不变应万变，很难甚至根本不可能继续延续我们的冠军梦。作为一个ceo□制定一个好的战略是一个公司经营的根本，所以为了让组员们不失望，更为了寻找一个好的经营策略，回去以后我冥思苦想，寝食难安，经过慎重考虑，我决定在产品上走专业化道路，在市场上走多元化道路。在新的一轮开始之前，我给组员们开一个会分配了任务，必须实现的经营目标。经过小组五位成员对市场预测的透彻而准确的分析，我们的实施过程如下：

生产总监，第一年开始研发p2□p3□并对一条手工生产线改造；第二年停止p1的生产，尽量将所有产品卖出去，并转产p2□以p2主打所有市场，继续研发p3和改造生产线，有意识地将p3的生产纳入总体生产战略规划；第四年随着p3的成功转产和生产能力的日益强大，开始全面放弃p1□p2□用p3开阔亚洲冲向国际成为一种必然的趋势。这是相当成功的战略，各组的商业间谍看在眼里疼在心上，明明知道我们企业的动向却不知从何入手对我们组实施有效的打击，眼睁睁地看着我们将一笔笔财富装进腰包。采购总监，依据生产总监的转产和生产计划，准确地计算出r1r2r3的需求量并提前一个季度采购，以避免因材料延迟而违约的情况出现。两次转产也大大增加了我们采购总监的工作量，为了跟上工作进度，更

为了团对的荣誉，采购总监主动加大了工作力度，事实证明，采购把任务做的相当出色。

市场总监，在上一次的经营下来后，对广告策略的运用更加娴熟，第一年以13m万的广告费拿下了9组中最好也是最大的单子(这使我们第一年年仅仅赔了1m)后来每一年的费用都在7m-9m之间，所得的单子却相当不错，广告效益一直是前三。市场方面，从第一年便开发所有市场，这为我们p3的销售方面取得了绝对优势，因为只有一个组开发了国际市场，那就是我们。

财务总监，做好了每一笔资金的流入与支出，并对资金的需求与缺口做了详细的预测与分析，折旧费用、产品研发费用、生产线改造费用、市场开拓费用等等复杂而烦琐的工作，对财务的专业知识和心理素质是极大的考验。以短贷增加现金流，以长贷增加固定资产，从没有贴现或贷高利贷的情况出现。每次还贷和年末是财务最紧张的时候，但一个优秀的财务总监总能在关键的时刻发挥作用，当企业最危难的时候，财务都能给我们吃下一颗定心丸。