

企业经营模拟沙盘战略管理实训报告总结 企业经营模拟沙盘模拟实训报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

企业经营模拟沙盘战略管理实训报告总结篇一

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和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和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²b²c²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3m²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30m²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□我们分析了一下，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。

企业经营模拟沙盘战略管理实训报告总结篇二

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”的经营理验大胆决策和创新。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和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，如何让客户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。

企业经营模拟沙盘战略管理实训报告总结篇三

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，也很感激我们能在这次学习的机会。这次实训让我学到了很多。

企业经营模拟沙盘战略管理实训报告总结篇四

实习（实训）总结报告

报告题目 关于《企业经营管理沙盘

模拟实训》的总结报告

2014 年 07 月 03 日

成绩（五级记分制）：

指导教师（签字）：_____

实习（实训）总结报告的写法及基本要求

一、实习（实训）总结报告一般由标题和正文两部分组成

1. 标题：标题可以采取规范化的标题格式，基本格式为“关于×××的实习（实训）报告”，用三号黑体字。

2. 正文：正文一般分前言、主体、结尾三部分。

（1）前言：主要描述本次实习（实训）的目的意义、大纲的要求及接受实习（实训）任务等情况。

（2）主体：实习（实训）报告最主要的部分，详述实习（实训）的基本情况，包括：项目、内容、安排、组织、做法，

以及分析通过实习（实训）经历了哪些环节，接受了哪些实践锻炼，搜集到哪些资料，并从中得出一些具体认识、观点和基本结论。

（3）结尾：可写出自己的收获、感受、体会和建议，也可就发现的问题提出解决问题的方法、对策；或总结全文的主要观点，进一步深化主题；或提出问题，引发人们的进一步思考等。

二、对实习（实训）总结报告的要求

1. 按照大纲要求在规定的时间内完成实习（实训）报告，报告内容必须真实，不得抄袭。学生应结合自己所在工作岗位的工作实际写出本行业及本专业（或课程）有关的实习（实训）报告。

2. 校外实习（实训）报告字数要求：每周不少于2000字，两周及以上的不少于3000字。用a4纸打印或书写（正文标题用小四号黑体，正文内容用小四号宋体，行距1.5倍，排版要求美观、整洁）。校内实习（实训）报告字数要求可适当减少，具体要求由系（部）依据课程特点规定。

3. 实习（实训）报告撰写过程中需接受指导教师的指导，学生应在实习（实训）结束之前将成稿交实习（实训）指导教师。

沙盘模拟实训总结报告

一、前言

沙盘，是根据地形图或实地地形，按一定的比例尺用泥沙、兵棋等各种材料堆制而成的模型。在军事上，常供研究地形、敌情、作战方案、组织协调动作和实施训练时使用。沙盘模拟通过模拟企业系统运营，使受训者在主导“企业”各项经

营管理活动的训练过程中体验得失，总结成败，进而领悟科学管理规律，提高经营管理能力，具有极强的体验性、互动性、实战性、竞争性、综合性、有效性等特点。

通过模拟经营，提高决策者洞察市场、理性决策的能力。练习团队沟通，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。拓展管理视角，立足产业链价值分配原则，谋求有利于企业发展的外部条件。了解企业系统运营流程，打破狭隘的部门分割，增强管理者的全局意识。克服极端现实主义，树立为未来负责的发展观，构建中层管理者的战略纵深思维。所以通过本次的模拟实训，不论从哪个方面来看，我们都是受益匪浅的。

本次实训老师要求我们以小组形式来进行，每组有四名同学来共同经营管理。我所在的小组是h组，担任我们本小组的销售总监一职。

二、实训内容

我们模拟经营的企业是一个生产制造型企业，长期以来一直专注于某行业p系列产品的生产与经营。目前企业拥有一间大厂房，其中安装了三条手工生产线和一条半自动生产线，全部生产pl产品，几年以来一直只在本地市场进行销售。

情况来准确地预测市场前景，并制定合理的经营目标策略。

首先就要了解本企业的经营现状。通过企业目前的财务状况和经营成果反应，我们现在拥有的固定资产共42m（单位：百万元，以下单位一致），总流动资产58m，总负债42m，所有者权益58m。从目前的经营状况中可以看出，我们目前生产设备陈旧，产品、市场单一，经营状况并不乐观。鉴于此，建议投资新产品开发，使公司的市场地位得到进一步提升；积极开发本地市场以外的其他新市场，进一步拓展市场领域；扩大生产规模，采用现代化生产手段，努力提高生产效率，

引导企业向良性健康的方向发展。

了解了企业的目前状况和发展的方向，做好了准备，我们就要开始我们的企业经营管理了。我们先是交税，然后就是进行广告的投放，在充分分析市场的基础上就可以进行广告投放，广告是分市场、分产品投放的，投放了广告就有争取订单的机会。原则上来讲，广告投入越多拿单的机会越大。所以广告投放对我们这个企业的发展息息相关。我们小组讨论广告的投入问题，在广告投入方面做得不够的话，对我们企业后面的发展就很被动，也有可能拿不到订单，阻碍资金流转。我们分析了不同的产品在不同的市场上的发展前景，然后进行广告的投放。广告投放结束后，我们就要参加订单竞选。按照广告投放、市场需求等条件企业与采购商达成销售协议。

接着是每季度10项工作：更新贷款 / 支付利息、更新应收款 / 归还应付款、接受并支付已定的货物、下原料订单、产品研发投资、更新生产 / 完工入库、购买或调整生产线、开始新的生产、交货给客户、支付管理费。对于这10项工作，我们一开始的时候都好陌生，不知道每项工作是怎么进行的，所以我们小组就集体研究讨论了一番，每一项工作都一步步推算，做到小心谨慎的。因为走错了任何一步，都有可能导致我们破产。

比如其中的生产计划。我们一开始拥有的原材料和成品都是p1的，p1是目前市场上的主要产品，但随着生产的不断发展和市场的需求，p1在市场上的地位在下降，p2、p3、p4在不断的发展起来。我们小组研究讨论，大家认为p2会是其他小组接下来主要发展的目标，我们就不必随波逐流。根据p1目前在市场上的地位，我们组继续生产销售p1产品，来收集资金，为后来的发展打基础。同时，我们着手研发p3产品，开拓亚洲和国际市场。由于我们目前还是在生产p1，所以我们的生产线就暂时不更新。我们要稳中求进，一步步扎实地走好。

哪些物料，哪些可以自制，哪些必须委外，哪些需要采购。明确了采购什么？还要计算采购多少？这与物料库存和采购批量有直接联系。要达到“既不出现物料短缺，又不出现库存积压”的管理境界，就要考虑采购提前期、采购政策等相关因素。

在整个经营过程中，每一步都离不开资金。成本费用的支付需要资金、各项投资需要资金、到期还债需要资金，如果没有一个准确详尽的资金预测，很快你就会焦头烂额、顾此失彼。因此，每年年初做现金预测是非常必要的，它可以使你运筹帷幄，游刃有余。我们要合理利用好每一步资金，那是企业的生命线。

最后，我们还要做好年末的6项工作：长期贷款、支付设备维护费、购买（或租赁）厂房、折旧、市场开拓、iso资格认证、结账。企业资金不足时，我们可以进行贷款，还缓解资金问题。企业为了以后的长远发展，就必须要在厂房上下工夫，同时还要进行市场开拓，往更广阔的市场发展。

三、总结

在这次的沙盘模拟中，我们组基本上每次都能进入第四第五年的生产经营，但都没有能走到最后，而且得分都不高。在战略方面，我们还是欠缺的，而且在运营时候，我们考虑欠缺，资金利用不合理，导致我们最后的破产，同时，我们的团队合作能力还是有待提高的，有了一个好的领导者，还需要有个好的团队，这样才能更好地完成任务。

我也认识到了自己的不足，数据的提供过少，协作决策的时候没有仔细认真的做好检查，导致了公司的损失。总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片

属于自己的天地。

企业经营模拟沙盘战略管理实训报告总结篇五

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。