

最新物流沙盘模拟实训报告心得 沙盘模拟实训报告(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

物流沙盘模拟实训报告心得篇一

为期两周的沙盘实训在我们紧张的环境下结束了。在我们组各成员的努力下，我们组得了第一，我为我们组的成绩感到高兴。在这为期两周的实训里，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，或许这一季度你还存活着，下一季度你就四五葬身之地。

首先介绍一下我们公司的基本情况。我们公司的名称是思家股份有限公司，公司主营彩电，我们公司秉着“科技引领，诚信第一”的理念，大胆决策，勇于创新。我们公司的口号是“齐心协力，争创佳绩”。我们公司领导层有六名主要的高层领导人，分别是：本人与陈波担任公司总裁[ceo]，纪凤阳担任财务总监[cfo]，陈燕担任公司营销总监[cso]，刘玲玲任职公司运营总监[coo]，公司各位成员的职位绝非随意的，而是各尽其才，没有比他们现在的职位更适合他们的了。

起先，在老师和学长的带领下，我们大致的了解了公司的运营情况，可是在第一年的第三季度，我们漏了一次产品的研发，导致第二年的时候，我们公司少生产了产品。祸不单行，第二年的时候我们接单有接多了，最后违约，扣款，第二年我们做的很惨。第一、二年的失误使得我们第三年很吃紧，贷款没有，只好贴现。还好第三年挺过去了。第一次玩只玩了三年，虽然前三年我们过得很艰辛，但我相信要是继续的

话，我们会做的很好的。

后来，我们自己独立做时，首先为难我们的是广告费的投入，这笔费用很难决定，它决定了我们这一年的成绩，投的少没订单或少订单，投的太多，白白的浪费了。我和营销总监仔细分析了市场情景预测之后头号广告费投入。拿到订单后我们开始独立经营，在运营总监的协作下，我们顺利的生产，完工，交货。第一年后平淡，成绩不冒尖也不垫底。在第一年末，财务总监提议长贷，对亏了这次长贷，不然后来的日子肯定会破产。可第二年的时候，我们只看价格没看产品是加急的，结果扣款了，权益减少。后来我们还遇到了很多问题，例如：投广告呀，费用投少了，没接到订单；订单时定少了呀；下一年的短贷没钱还，忘了在这一年贷款呀；算钱的时候没有吧所得税算在内呀等等一系列的问题，但所幸我们有一帮精英，解决了遇到的所有问题。

虽然每一次训练我们都是第一，但我还是不满意我们的成绩。我想要更好。回去的时候，我们就商量着怎样能做的更好。经过大家讨论决定，稍加提高广告费的投入，加线。我们称这为a计划。我们还制定了b计划，加线，卖了p1线，专做p3。我们先执行a计划，效果不错，我们分数突破了700，我们第一次做的这么好，我们很高兴。下午的时候，我们执行了b计划。b计划更好，我们做出的成绩比a计划还好。

虽然我们每次做到最后都是第一，但别人也在发展，我们的危机意识很强，每一步都精打细算，我们在第一、二年的主打是p1。以后主打是p3。但随着我们做的好，我们的竞争越来越大，开始做p3的人越来越多，俗话说的好，有竞争才有发展，人的惰性使得我们只有在被追赶的时候才能发展，我们竞争大的时候也是我们做的好的的时候。就像最后一次，我们的竞争非常大，前三年我们都到了破产的边缘，在存活与死亡之间徘徊，我们的现金严重不足，贴现贴到没现可贴，如果不是财务总监的精打细算，我们难逃一劫。后来我们渐

渐好转了，但权益分数都没有以前的高，到我们还是按照之前的计划进行，8条生产线都拉满，厂房都买下来，把产品都卖出，到最后让我们欣喜若狂的是，最后我们这次居然是最高的一次。

对我们组我的评价是前期大家一起努力共度难关，第三年后团队协作各司其职各尽其能，总的来说，财务总监纪凤阳做财务谨慎认真，对每一笔钱都精心计算，营销总监陈燕对广告费和订单分析相当细致，几次广告都投的不错。运营总监刘玲玲在起初就计算了一年的生产能力和原料需求，根据财务状况，买原材量恰到好处，节省了现金的支出压力，同时她和陈燕很积极认真的统计了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，这次实训让我们感受到了团结的重要，就像我们的口号说的“齐心协力，共创佳绩”，凭着细致和认真，我们经营的还算不错。并在这一次实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一些，像竞争能力的分析，财务报表的运用，在这次实训中都有用到。这一次实训，我想说：我很开心，也很受益。

通过这次实训，我了解了企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认识财务管理的内容及经营核算。通过这次实训，认识了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。

在这次实训，我们学到了很多的东西，如何管理一家公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次实训中，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。

物流沙盘模拟实训报告心得篇二

1.1实训目的

这次实训使我们了解企业与企业的组织架构；了解企业的运营过程，身临其境地进行操作，真正体会一个企业所面临市场竞争的挑战与考验，深刻体会担任企业角色的工作和任务，以及承担经营的风险与责任。练习团队之间的沟通能力及合作能力，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。

1.2实训要求

(1)、按老师的要求以四人一组的形式分好组，分别担任总裁、财务总监、运营总监、销售总监。

(2)、遵守实训的纪律要求，积极参与实训，不迟到不早退，因有事不能正常参与实训的须向老师请假。

1.3本人承担的主要工作

cfo 主要负责财务核算 避免出现资金短缺导致的破产等

2.1实训过程中发现或遇到的主要问题

这次实训我担一开始我们并不熟悉操作，像一开始的广告投入没有把握好，导致没有抢得好单；只局限于开发p2市场与抢占p2市场，忽略随着市场的往后发展□p2市场的价格过低，不能产生较高的收益使得公司继续发展；没有合理运用签约量多的原材料单可以延期原材料付款这一规则，使得资金周转太小，公司得不到较大的发展等等，最终导致公司提前破产。最终经过前几次的失败经验，终于研究出来一套合理的发展套路。

2.2 解决问题所采用的策略路线

p1p3组合策略的路线

该策略的基本思路是：不走大众化路线，一开始就做p3，先入为主，可能获得良好的发展。但该策略有一定的风险，就是第二年、第三年p3的订单数量比较少。

如果同时有几个竞争对手采取此策略，p3的竞争会非常激烈，而生产p2的企业反而会获得良好的发展。

1. 产品研发策略：第一年第1季度就开始研发p3，不研发p2和p4，如果前三年发展得非常好，可考虑研发p4，在第五、六年生产p4产品，分散风险。

2. 生产线买卖策略。第一年在等生产线上的p1生产出来就卖掉手工线，第一年就可以买到2条全自动生产线。第一年第4季度卖手工线。第二年第1季度买1条全自动生产p3，我们并不考虑在b、c厂房建立生产线，因为在第三年属于最艰难时期，资金会出现紧缺，建立生产线要花费很多资金，厂房也要收取租金。

3. 广告策略，p1产品第一二年需要投入较高的广告，因为前一年我们需要抢到好的p1单子以获得较多的资金发展我的p3产品；第三年则可以逐渐放弃p1市场，p1第三年本地、区域、国内各投放1m的广告。第二年p3产品投入4m以下的广告；如果同时有几家竞争，则后面再增加广告投入。此外，广告投放考虑各市场的订单量、订单的价格等因素。

4. 市场开发，iso认证。由于相对而言只生产p3的风险要大一些，所以开发区域、亚洲、国际市场，一开始开发区域与亚洲，由于国内市场相对于区域和亚洲还有国际要逊色些，所以放弃开发，还有个好处就是可以抢先抢占了亚洲市场。但考虑

到p3的国际市场到第六年才有p3订单,所以国际市场的开发可以晚一年开始,以保持权益。同样,iso9000认证也可以从第二年才开始认证。

3.1问题与探索

通过一个星期的沙盘实训,我们运营的公司从一开始的茫然探索慢慢坚持了下来。我们总结了一下:首先对于订单的争抢和市场的占有来讲,第一年第一季度是很重要的一各阶段,因为这一阶段的效益会影响你第二季度的运营,万事开头难,在大家普遍打起价格战的时候,第一季度的亏损是在所难免的,如何降低自己的亏损非常重要。亏损主要方面,是订单价格,这个为了赢得订单,这项亏损在所难免。

决定成败!

3.2收获与体会

通过这次实训,我们培养了团队精神,现在是一个信息时代,商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通,但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息,企业就是在闭门造车,像一个人失去了感官,想存活是不容易的。

沙盘让我们初识了企业的经营管理,诸如权益、贷款、生产、广告等一系列环节,让我们深切的感觉到经营一个企业的艰辛;让我们学会了与人合作,懂得了团队的艺术;让我们一次次从顺境走到绝处,一次次又齐心走出绝境,一步步成长,成熟。

沙盘实训的意义显然已经超脱了它的本身,不仅仅体现了它的教学意义,还有它带给我们沙盘以外的东西,锻炼了一批人。这次实训的主角们---我们亲爱的同学,学到的不仅是沙盘,还有对于未来我们就业、创业有利的一种技能,是宝贵

的财富。

物流沙盘模拟实训报告心得篇三

- 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力，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。

物流沙盘模拟实训报告心得篇四

针对于我们工商企业管理这个专业，需要进行沙盘模拟实训，学校为此新建了一个沙盘实训室供学生使用。所以在短短的一周时间里，我们需要模拟整个公司经营6年的流程，这将是对我们的一种训练、培养。因此，我们所有的人对这次实训都有兴趣，而且都很珍惜这次试训的机会。从开始的陌生，到经过老师耐心的指导，便对一个公司的整体经营情况有了一个大致了解。

在这次是实训中，老师把我们分成八组，每组有六个人，在每组中每个人都有各自的职位，而我被分到第七组，ceo是潘晓宇；财务总监是我；生产总监实马国权；营销总监是张婷婷；采购总监是杨楠；财务总监助理是咸婷婷。老师说现在我们不是同学关系，而是同事关系，是一个新组建的团队。第一天上午老师是先给我们讲解了沙盘的规则以及一些操作，和熟悉了电脑操作的流程，还特别地给每个组的营销人员进行了简单的培训，老师教我们在做营销策划的时候一定要看好市场的需求、还要作好市场的开拓，尤其要作好整个一年的计划。

在熟悉了每个职位应该做的事情之后，我们组很积极的展开了我们的讨论，规划了我们前两年经营策略，构建长远的企业经营战略思维模式。原本以为企业战略仅仅是一个企业的领导者制定的企业发展方向。而通过这次的实训，让我懂得一个企业的经营战略以及其战略思维是应该建立在全体组织成员的意识 and 行动上的，就是要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，一个企业建立企业的战略是一个相当重要的问题，是要有远见要对企业的未来有规划，不可只看当期的发展，要对企业持续发展和长期利益进行深刻的考虑，否则是很容易导致难以经营甚至破产。

对于营销总监的主要职务来说，主要负责市场调研、了解市场前景、分析市场所需产品及市场走势、选购订单和投取广

告费的多少，并保证和争取市场老大的位置，从而保证企业的经营形成良性的循环。在实训过程中，想要在有限的时间内达到预期的目标，我发现一个或者两个人得努力是远远不够的，他需要每个人得协作取得的！营销总监在企业运作过程中也并不是独有的一支花，不管在现实状态下，还是在模拟的进行时，只有百花齐放才能达到众人瞩目的效果，并以此达到预期效果！所以，营销总监在自己责任同时还要与运营总监保持联系，以保证运营总监在管理生产、成品研发、拓展人际关系及培训等顺利进行；还要与采购总监保持密切沟通，以确保采购总监对原料的采购、支出的预算、订单顺利进行；还要与生产总监信息透明化，从而使企业产品生产、预算生产能力、提取订单顺利进行；还有营销总监对于营销战略的好坏，将直接影响财务总监的支出的好坏！对于我这个财务总监嘛，我要保证账目的清清楚楚，对每一笔经济业务、钱财支出状况都要有明确记载，而且要本着诚实守信、爱岗敬业的态度。其实，在erp系统实习中，其他总监都有自己的角色和工作方向，唯有不同是本组中的ceo——他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为失败，还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行！当然，各总监都有自的角色和职责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

以下是我们组的六年经营状况：在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p3的市场份额。我们建立了两条生产线，购买厂房，在经营的第一年我们投入了5m的广告费，最终所有者权益是47，这应该是一个很好的开头。第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发——iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造，第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行。第三年我们开发的区域市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证运，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期

未到，我们公司出现了财政紧张的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，结果没有盈利。在第四年，经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，由于我们的所有者权益较少，所以也没有能力向银行进行，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。第五年，因为iso9000资格认证体系的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了我们之前的决策是正确的。在拿到p1和p3产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在两种产品的订单中我们取得了一张加急单，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快，也渐渐的实现了盈利，弥补了前几年的亏损。第六年，是很关键的一年，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们的各种设备都已经可以投入使用，新市场的开拓也都已经完成，为实现更多的盈利，我们也又制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了全班第一名的好成绩。

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年亦或是每个季度，我们6个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有一周的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于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、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短一周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力，激发学习的潜能。沙盘模拟实训使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。从这次的沙盘模拟实训中

我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这次的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。

物流沙盘模拟实训报告心得篇五

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。

将全班分成由6人组成的6家模拟企业，队员分别扮演总经理、采购总监、生产总监、市场总监、财务总监、财务助理等职位。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。

按时完成规定实训内容。

erp沙盘模拟实训与以往的每次实训都有这本质的区别，就我对以往的实训的认识来谈，我想说：以前的实训是锻炼大家模拟的程度，那是有一个模版在那儿，你只需要一步一步跟着做就行了，不需要现场改变决策；而沙盘模拟里的各种决策都是我们小组内部商量后的结果，有时还会根据实际情况作出调整。其实最主要的区别就在于：确定与变化者的关系。

在这次模拟中我的职位是ceo但是首先我想说的是我们小组。因为erp本身就是一个团队运营的结果，并不是一个人能够转的起来的机器。正如老师所说的那样我们组士气是最高的，是的，我们组每位成员对这次实训都做出了百分之一百的努力，可以说我们是一个优秀的团体。在这六年中我组一心一意坚持稳扎、稳打、稳拿的作风，坚持人无我有，人有我优的原则去经营公司，在这过程中也遇到过很多困难但是最终也一一被我们克服，唯一没解决的问题是：产能与产品研发。

首先谈一下我组的财务总监与财务助理，这两个人做的报表可以说是做的最好的，并不是因为他们学过会计更重要的是他们对工作的认真态度。每一次有账款进账他们都会数上几遍避免出错；即使更新生产与下一步生产可以同时进行他们也会按照报表上的要求一步一步做下去。就是因为他们的认真态度我们才会在这六年中得到4次奖励，可以说这八百万在一定程度上帮助了我们公司。我组的营销总监在广告投资方面也做了详细的预算与评估，我组前两年的订单一般，但是并没有影响到我组的发展，在三四两年我们的订单与我们的产能完全吻合，这样我组就百分之一百完工。在五六两年我们的营销总监遇到了一个当时我们并没有能力改变的问题那就是iso我组并没有申请此项目。对于p这个产品的要求是非常高的，要有环境认可政才可以选择，这对我们是致命的一击。开发转产已经来不及了，在这种情况下，我

们的营销总监还可以从容的处理这一切，是多么的难得。我组的生产总监与采购总监的配合堪称完美，在这六年中我们组因为原料不足而停产也只有一次而已，这样的记录相信在实际生活中也是绝无仅有的。

就我组的成员让我再说一会儿也会有很多话不能被说出来，下面就着重说一下自己吧！在这次实训中我一直采取稳中求胜的线路，也就是因为这样我忽视一个对我们很重要的问题：第一年年末的长期贷款问题，这个是我们开发生产线、研发产品、投资iso的屏障，缺少了这部分资金直接导致我们今后的道路一直坎坷不平，即使这样我也不会采取贴息兑现这种方法来提高生产力，因为贴息会直接导致所有者权益降低还是大弧度的，另外贴息如果开头了将会一直延续下去，我认为贴息是在至关重要的时刻才可以采用的办法。上一个问题是接下来这件事的直接原因，导致我们我们资金开发p□产品。就是我组没有能够按照原计划第二年研发p□产品，因为p□产品在后两年的价格与市场需求量都成上升趋势，价格与p□产品接近，而p□产品成本比p□低1百万，从这方面就不难看出p□产品的毛利是高于p□产品的，另外还有一点影响p□产品的订单那就是iso□□□□□□这也是我们后两年一直郁郁不得志的原因。在其中我也学到了很多，以分析为主，了解为辅。在研发产品、投资生产线与市场的开发时首先了解其他组的走向，分析清楚将来我们之间会不会存在竞争。在投资广告的时候首先了解市场价格接下来正确分析各个市场对于不同产品的需求量从而确定广告费用的投资，算清楚自己的产能，避免违约。同时还要明白自己的目的是什么，哪些因素会影响所有者权益的提高。所以我们在投广告的同时也要做出适当的选择，不能盲目多投，但是也不能拿不到订单；贴息、折旧、利息、产品研发这些都是能够控制的影响所有者权益的增减，这也就需要我们做出决策，好的决策就会带领公司前进，不好的也会影响公司的运作。这就需要决策者的合理分析最终做出恰当的决策。

经过六年的不懈努力，我们一组用自己的付出换来了相应的回报。在这六年的经营中，我们都努力过、奋斗过、担心过、做恶梦过，这一切会因为erp沙盘模拟的结束而停止吗？不管怎么样我们一路走过来了，我们凭的不是个人的优越，而是凭的我们集体力量，为此我感到欣慰！

需要改进的地方和建议（至少200字）

对这次实训的整体安排比较满意，不仅可以锻炼人的思维，更多的是锻炼人的心理。只有心理承受能力变强了才能更好的完成erp沙盘模拟。

一、需要改进的地方

1、对于自己而言在运做的过程中自己过于保守，设想做的不够长远。

2、对于我组而言我认为以后如果还有机会进行沙盘模拟，我们会实行职位轮换制，每个职位每个人但当一天。六天后我们组每个人每个职位都能够做过，这样才能够得到全面的锻炼。

二、建议

□□ erp沙盘对于我们来说是一门陌生的科目，为了能够更好的认识erp□我认为我校应该根据此开设课程，学习更多的专业知识。

2、动手操作对于我们在校学生来说的话是缺乏的，为了丰富业余生活，学校可以建设一个场馆专门供学生进行沙盘模拟游戏。

20xx年5月18日

备注：

1、表中需要填写事项或内容，均采用宋体、五号字，行间距1.5倍；

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。