

企业经营沙盘模拟实训报告心得 企业经营模拟沙盘的实践论文(大全5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

企业经营沙盘模拟实训报告心得篇一

企业经营模拟沙盘是一种体验式的互动方式，是以企业经营沙盘模拟对抗竞赛为主体内容的综合实训课程。它将一个企业运营的关键环节——战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理设计为沙盘实训的主要内容，把企业运营所处的内外环境抽象为一系列的规则，将学生分组成几个相互竞争的模拟企业，每小组的学生分别担任企业ceo(首席执行官)[]cfo[]财务总监[]cmo[]市场总监[]coo[]生产总监)等职位，让学生在分析市场、制定战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中，参悟科学的企业经营管理规律，最后在教师的指导下，班级成员共同交流，分享个人经验，提升认识。

一、实训前的准备工作

(一) 学生分组

将参加实训的学生按每组5~7人分成若干个实力相当的小组，学生以小组为单位建立模拟公司，分组的关键在于教师要根据学生不同的特点安排其担任公司中不同的重要职务，在实训过程中可以根据实训表现转换岗位。学生成功分组后，教师应该更多地强调团队合作精神和凝聚力对企业经营的重要性，让学生还未实际操作就提前感受到实训的仿真性和竞争性。

（二）提前预习

中职学生学习能力和理解能力相对薄弱，虽然高一、高二阶段有专业及相关知识的部分积累，但综合运用知识的能力有限，再加上在有限的实训课时内消化理解并运用一系列运营规则进行企业经营的难度很大，因此教师应该在开课前1~2周将企业背景资料和运营规则发放给学生，让他们提前消化理解。此外，在开设模拟实训前，教师可以要求每个小组的学生设计出本企业的总体战略规划，制定粗略的财务预算，这些都有利于后续教学过程的顺利开展。

（三）制定制度

一般情况下，中职学生通常需要30个课时才能基本完成一场企业经营模拟实训。为提高模拟教学的效果，增强学生的职业能力，必须制定相应的管理制度，比如沙盘教学管理制度、出勤制度、实训室管理制度等。制度的严格执行能够培养学生的责任意识、管理能力、时间观念等，这些都是实践工作中最基本的职业素养。

二、实训组织过程

（一）课程引入

实训前需做一个简单、时效性强的课程引入，让学生明确该课程的定位是对所学专业理论知识的动态应用和升华，其教学目标是培养学生的综合职业能力和职业素养，这样有助于提高他们实训的目的性和自觉性，使学生在实训的过程中有意识地运用所学知识解决实际问题。

（二）企业运营规则介绍

企业运营规则有八项：（1）市场的划分与市场准入；（2）销售会议与订单争取；（3）厂房购买、出售与租赁；（4）

生产线的购买、转让、维修与出售；（5）产品的生产；（6）原材料的采购；（7）产品研发与iso认证；（8）融资贷款与贴现。教师须对运营规则及相关知识做适当介绍，在介绍规则过程中，切忌介绍得过分详细，只要学生了解需完成的任务即可。

（三）企业初始状态的设定

教师先为模拟公司预设外部经营环境体系和内部运营参数，让每个团队都拥有相同竞争起点的企业运营资源。例如，每个企业开局都只拥有70万的初始资金，当学生各司其职明确任务后，他们都能更清楚地认识到企业将来的发展直接与团队的经营合作和策略息息相关，让学生感受逼真的实战气氛。

（四）企业经营沙盘模拟实战阶段

第一，学生——实战的主体。实战阶段是本实训课程的主体，由学生自主完成。学生分组所在的每一个公司利用初始资金自主筹建企业，包括购买或租用厂房、购置生产线等，然后进入正常的生产经营流程，进行广告投放——选订单——原料采购——生产——销售等一系列日常经济业务处理环节。随着资金流和信息流的变化，经营者要不断调整经营策略，团队成员既要各司其职又要紧密合作，学生的综合职业素养在实训过程中得到充分培养：营销总监要根据生产总监提供的企业生产能力分析报告决定广告投入多少，拿下多少订单；采购总监要根据生产总监的生产计划决定采购原材料的时间、数量和批次；生产总监还需要关注企业生产能力（生产线的配置）能不能和订单、原材料相匹配；财务总监一方面要负责整个生产、采购、营销活动设计的收入与支出，另一方面还要考虑企业发展扩张过程中所涉及的融资与贷款的问题；在上述所有的活动中，ceo全面沟通协调，在整体上对企业运营进行控制和掌握。总之，学生将平时所学的财务管理、商品采购、市场营销的理论知识在企业模拟经营的过程中进行了实践性应用，专业综合素质得到明显提升；在经营过程中，

学生相互之间共同分析问题、解决问题、紧密合作，他们的创新能力、实践能力和团队精神都得到充分培养，这些职业品质都将有利于他们将来的就业和创业。第二，教师——实训的调控者。企业经营模拟沙盘最大的优势在于充分调动了学生的学习积极性和创造性，学生的实际操作是课程的主体。同时，教师也要不断地进行角色的转变，对课堂实施有效地调控：在开局环节，教师要作为投资人给每个小组创设相同的企业背景，给予70万的企业运营资金，为各企业构筑市场平台；在企业进行广告竞单、原材料采购、产品销售等环节，教师既要正确操作后台，控制节奏，又要在兑换平台将原材料、产品和货币进行对等交换，让运营规则在实际操作中得到有效运用；在企业需要扩大产能或流动资金缺乏时，教师还要作为银行代表为各公司提供贷款服务；当公司面临破产危机时，教师还要充当“财务顾问”的角色，给予业务指导；当公司内部决策出现分歧的时候，教师要充当“公关”的角色，进行有效地情绪指导及调节工作；动态的实训过程中，学生会因偶发事件而产生瞬间的灵感，教师此时要充当“分享者”，要善于将这些技高一筹的经营策略进行适时和实时的分享；课堂的实训累计时间长，有的学生不免有厌烦散漫情绪，此时教师还要充当“调动者”的角色，利用小组发言、组内合作和累计积分的方式调动学生的积极性。总而言之，教师的专业综合素质和课堂操控能力至关重要，是产生良好实训效果和突出实训亮点的关键。

（五）实训和实训成绩的评价

第一，实训结束后，教师要求每个小组写出实训分析报告，总结在企业经营、市场争夺、项目投资决策、融资方式、生产销售等各方面的成功经验和失败教训，并在全班进行小组交流和分享。交流和分享是实训结束后必不可少的环节，它真正让学生在实训体验后经历认识和反思的过程，同时交流和分享能促进吸收各组的精华，从而让企业经营管理意识和策略再次深入学生内心，巩固学习效果。第二，实训成绩的评价不能只看利润数字，团队成绩的评价要综合考虑公

司的经营业绩和团队的整体表现，学生个人的实训成绩则主要依据个人在团队中的表现。实训结束后，教师应该根据各岗位人员的实际表现（技能的掌握程度和对学习的态度）进行综合评定。例如□ceo在工作就应该带领团队，收集信息做出正确决策；财务总监就应该调控好企业资金，认真做好账务处理，及时反馈财务信息等。

企业经营沙盘模拟实训报告心得篇二

物流的实习日记很多人都有接触过了，这就一起写一篇吧。通过物流实习工作可以知道，实习就是进入社会，很多东西都要重新学习，不能再以课本知识作为唯一的参考。你是否在找正准备撰写“物流企业经营沙盘模拟实习日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。不能随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

在这里工作我明白了这个道理不管你做什么事你都要从最底层做起。工作就好像做房子一样地基如果不牢固的话你房子建的越高就越危险。还有建军房子它也需要很多哭材。这些器材就好像是我们学校所学到的知识你要把这些知识都要运用起来把它一起积累起来这样他就会成为有用的东西。

同时，衷心感谢鸿星尔克甘肃分公司能够给我这么一个宝贵的机会，使在学习过程中进行这次实践训练，使我学习的理论知识有了根基，提高了对专业的认识，实习也因此得以顺利完成。

当然，我也要感谢我的指导教师马华老师的认真指导和帮助。马华教师渊博的知识和严谨的治学态度以及对负责的高尚师德令我收益终生。

三个月物流专业的实习,对物流的定义,基本功能,各个作业流程有了一定的理论基础,通过实习将这些理论与实际的操作相结合,在实践中提高运用知识的能力.

以往对于物流管理概念的认识,仅仅是停留在浅显的书本知识.对于物流的本身感到很神秘,难以想象现实中的物流业和心目中的物流业有那些不同之处.对于物流,知道它是集:运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合.但在实际操作中却没有想象的那么的简单.通过这几天上机实习的简单了解,使我对于物流企业运营管理有了更加深刻的认识.突破于书本上固定的理论

知识充分认识到实际操作中的繁琐步骤，一个企业的运营所包含的诸多部门和所发挥的职能作用之间相互紧密联系着。

作为物流管理专业的学生，在就业竞争与学习中我们应该多学以致用服务于社会。平常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识，然而今天在经济全球化的形势下，特别的今年的金融危机在就业形式极具尖锐的时期，我们不仅要学会课本上的理论知识，更多的是要把理论与实践相结合，掌握更多的经验，不至于到以后才感叹书到用时方恨少。

三个月物流专业的实习,对物流的定义,基本功能,各个作业流程有了一定的理论基础,通过实习将这些理论与实际的操作相结合,在实践中提高运用知识的能力.

以往对于物流管理概念的认识，仅仅是停留在浅显的书本知识。对于物流的本身感到很神秘，难以想象现实中的物流业和心目中的物流业有那些不同之处。对于物流，知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但在实际操作中却没有想象的那么的简单。通过这几天上机实习的简单了解，使我对于物流企业运营管理有了更加深刻的认识。突破于书本上固定的理论知识充分认识到实际操作中的繁琐步骤，一个企业的运营所包含的诸多部门和所发挥的职能作用之间相互紧密联系着。

作为物流管理专业的学生，在就业竞争与学习中我们应该多学以致用服务于社会。平常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识，然而今天在经济全球化的形势下，特别的今年的金融危机在就业形式极具尖锐的时期，我们不仅要学会课本上的理论知识，更多的是要把理论与实践相结合，掌握更多的经验，不至于到以后才感叹书到用时方恨少。

顶岗实习是一种将学习与工作相结合的教育模式，是高职院校以学生为主体，以就业为导向，充分利用校内外不同的教育环境和资源，把以课堂教学为主的学校教育和直接获取实际经

验的校外工作有机结合起来,帮助学生提高职业素质、综合素质和就业竞争能力。根据教育部《职业院校试行工学结合,半工半读的意见》中“高职院校要与企业进行深层次结合,有条件的职业院校可以实行半工半读制度,改革以课堂为中心的的教学模式,推行工学结合”的精神。

我系于20__年9月派出07级3班、4班共67名学生参加为期半年的顶岗实习,学生被充实到收银、生鲜、理货,仓储,物流配送等岗位实习,接受上海易初莲花超市的岗前培训和岗位指导,对超市的管理和物流流程进行全面的实训。学生通过该平台,增加了实践经验,提升了解决实际问题的能力,有效地实现了学校与社会的“零距离接触”,提高了就业的竞争力。学院通过企业的实操平台,使实训教学更加合理化、系统化。

应该来说,我们在座的各位同学是学院顶岗实习的先行军、探索者。自我们向领导汇报顶岗实习的思路以来,院领导对我们的工作给予了高度的肯定和大力的支持,也多次赴上海参与顶岗实习的调研、看望学生、指导顶岗实习工作,比如说,温书记、刘院长、熊助理还有李院长等等都亲赴上海,关心在外顶岗实习学生的生活,深入学生住处了解学生吃、住等问题。

一、为了做好本次顶岗实习,我系做了以下一些工作:

(一)做好了前期的各项准备工作我系在前期做了大量的铺垫工作,做了大量的考察,与许多同类院校交流,获取经验,同时尽力为学生争取合法的权益,如安全、劳动条件、生活条件、劳动报酬等,与企业签订了相关的协议。这样做可以最大限度保护学生正当权益。

同时做好了学生的心理调适工作。

(二)规范管理、完善制度,确保顶岗学习的质量

1. 严密组织

为保证顶岗实习过程有条不紊地进行，必须严密组织，严格把关。在顶岗实习开始前，制定了顶岗实习手册，手册内容包括：工商管理系学生顶岗实习管理暂行规定；工商管理系学生顶岗实习考核办法；学生顶岗实习承诺书；编写了顶岗实习教案，每项技能培养所要达到的目标、顶岗实习原理、顶岗实习内容、顶岗实习条件和顶岗实习操作步骤，都反映在顶岗实习教案里。其次，系主任、指导老师及相关人员召开了实习动员大会，做好了学生实习前的各项工作。第三，学院领导和教师不定期赴上海看望和指导学生，帮助学生解决实际困难。同时班主任通过电话和网络与学生和实习单位取得联系，传递教学信息和管理信息，及时了解实习情况；最后，在完成顶岗实习任务后，学生要写出顶岗实习总结。

2. 量化考核

原则上不允许请假，如遇特殊情况，须征得企业同意，并向院方指导老师请假。严禁私自换岗、缺岗和擅自离职现象。

二、主要收获

半年的实习期间，绝大多数同学能任劳任怨，爱岗敬业，勤奋踏实，获得了上海理想和易初莲花的高度评价，为母校争得了荣誉。半年来同学们同甘共苦、风雨同舟，没有牢骚，没有怨言，精益求精，追求卓越。半年来，同学们孜孜以求地学知识，长见识，体验初涉职场的经验，品尝生活的酸甜苦辣，奋发图强，用自己的青春和汗水为明天的成功打下坚实的基础，获得了知识和能力的双重提升。通过半年的顶岗实习，我认为对同学们有以下一些收获：

- 1、使同学们接触了社会、认识了社会、了解了社会、学会了服务，提高了自身综合素质、增强了自己的就业竞争力，为以后的就业应聘奠定了基础。

2、通过实习，广泛与社会接触，扩大了自己人际的交往，强化了语言表达，加强了交流沟通，形成社会经验资本的积累，为就业提供信息渠道，建立良好的人脉网络。

3、提高了独立生活的生存能力、磨练意志，增强耐力，提高涵养，培养和感受团队精神，学会感恩。

4、利用在上海实习的优势，了解和体会了生活在中国最大的城市也是国际化大都市中人的思想观念、城市的发展速度、工作的节奏、效率和压力，以及了解就业市场需求和企业对求职者的要求，开拓了眼界，为自己今后的就业提供理性、合适的定位。

目前，上课的老师都认为我们的学生非常懂事，学习非常认真刻苦。

三、顶岗实习中存在的主要问题

我们在看到成绩的同时，也应该看到本次顶岗实习存在的一些不足之处。我们去的67名同学，最终只有45名同学善始善终，还有21名同学因种种原因未能完成本次顶岗实习任务。存在的主要问题如下：

1. 学生不能正视岗位分配。接收单位在对学生进行岗前培训后，会根据每个实习学生的内在、外在条件，将学生分配到不同的岗位。不同岗位工作的难易程度有别，福利待遇不同，即使是同一岗位，其工作条件也是有差异的。同时由于学生在外地，班主任与学生沟通不畅，有的学生会觉得不公平，进而不可避免地产生失落感，会出现当逃兵、开小差等现象，甚至做出过激行为。

2. 学生不能正确对待工作中的挫折。开始上岗实习时，学生一方面担心自己做不好，一方面又迫切渴望自己的工作得到肯定、取得成功。而些阶段，恰恰是学生实际操作中最容易

出差错的一个时期，学生工作中一旦出现失误，就会产生心理恐慌。我院学生在超市里主要从事收银、处理退换货等服务性岗位，顾客的抱怨要耐心去听，日常的工作要细心去做。服务不及时、不周到，顾客不满意。实际上，不少责任不在学生个人。而对顾客来说，他们不管是谁的责任，都一股脑地向服务的学生发难。学生作为工作人员必须笑脸相迎，慢慢解释，结束后还得好脸相送。同时，学生还易受到老员工的欺负。对此，个别学生难免会觉得委屈，心理难以接受，有的甚至打退堂鼓，擅自离开了实习单位。

3. 学生环境适应能力差。一方面，学生到异地实习，时间比较长，个别学生恋家思想严重，不能坚持正常工作，私自离开工作岗位，当逃兵。另有个别家长对学生过于溺爱，亲自为学生说情，给学生统一安排顶岗实习带来了阻力；另一方面企业的要求与学校的管理明显不同，个别学生达不到实习要求，违犯了实习纪律，适应不了企业严格的规章制度，出现中途离岗。

4. 学校考核制度存在一些不够完善之处。学生顶岗实习远离学校，学生比较分散，学校如何在不降低学生的考核标准要求的情况下，客观准确对学生进行考核，还需要进一步研究。目前考试制度还不够完善，存在很多漏洞。需要我们不断地进行总结和完善。

高职顶岗实习模式是一种新的教学模式，它在实践中展示了无限的发展空间和优势。顶岗实习是高职实训教学体系的重要环节，在人才的培养过程中起着不可替代的重要作用。我系07级企管班的同学们作为学院顶岗实习的先行者、探索者，有很多经验值得我们总结，也有很多的教训值得我们吸取。无论如何，不论遇到多大的困难，我们会义无反顾、坚定地走下去，在不断的总结和完善中让更多的同学在顶岗实习中受益。

时光飞逝，从我走出校门进行实习工作的那一天开始，迄今

为止，已经八个月有余了，在此期间，我经历了从学生到职业人的转变，从父母的叮嘱，老师的深深教诲，到自己的亲身体会，让自己的对于这个社会有了更深刻的体会。

一、顶岗实习的目的、意义和要求

1、顶岗实习不仅我们大学期间的最后一门课程而且也是专业教学计划的重要组成部分，是校内实训向校外的延伸，是专业教学计划中综合性最强的实践性教学环节，它对于培养学生良好的职业道德、熟练的专业技能、较强的可持续发展能力等具有重要的意义。

2、毕业顶岗实习的目的在于开阔学生的视野，使学生将所学知识及技能应用于岗位实践，熟悉自己将要从事的行业运行情况，较全面地获得本专业生产实际中最常用的技术知识和实际操作技能；提高学生的职业素质和独立工作能力，激励学生的敬业、创业精神，为就业做好心理准备，为毕业后走向工作岗位打下扎实的基础。 3、学生在用人单位顶岗实习应该尽量做到与专业培养目标相关联。

4、学生在用人单位顶岗实习期间就是用人单位的准员工(或称实习员工)，要接受用人单位与学校的双重管理。

二、实习单位简介

鸿星尔克甘肃分公司是鸿星尔克集团在甘肃地区的管理、营销、服务机构。公司成立于2011年6月1日，位于甘肃省地区政治、经济、文化中心——金城兰州。

迄今为止，甘肃鸿星尔克在甘肃地区所管辖店铺百余家，拥有员工近500人。一直以来，鸿星尔克甘肃分公司坚决恪守鸿星尔克集团的各项理念和文化，秉承“脚踏实地，演绎非凡”的经营理念，始终立足市场需求，不断追求完美服务，永远保持行业领先地位。

公司本着“德才并举，共同成长”的人才理念，为员工提供多方位的发展平台，并始终倡导年轻、时尚、阳光的生活方式，始终保持着“to be no.1”的企业精神。鸿星尔克集团甘肃分公司全体员工将在集团公司的领导下，立足西北，勤奋耕耘，开拓务实，为实现“打造全球领先的服饰品牌”而继续努力奋斗着！

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。不能随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

在这里工作我明白了一个道理不管你做什么事你都要从最底层做起。工作就好像做房子一样地基如果不牢固的话你房子建的越高就越危险。还有建军房子它也需要很多哭材。这些器材就好像是我们学校所学到的知识你要把这些知识都要运用起来把它一起积累起来这样他就会成为有用的东西同时，衷心感谢鸿星尔克甘肃分公司能够给我这么一个宝贵的机会，使在学习过程中进行这次实践训练，使我学习的理论知识有了根基，提高了对专业的认识，实习也因此得以顺利完成。

当然，我也要感谢我的指导教师马华老师的认真指导和帮助。马华教师渊博的知识和严谨的治学态度以及对学生负责的高尚师德令我收益终生。

企业经营沙盘模拟实训报告心得篇三

为期两天的erp沙盘模拟实习一转眼就结束了，感觉是在水深火热中度过一般，沙盘模拟实习采取的是一种体验式的互动方式，让参赛同学在比赛中体验erp的管理理念。在实习过程中，我们组5人，各代表着ceo,财务总监，生产总监，采购总监。每个团队经营一个资金充裕的虚拟公司，连续从事6年度的经营活动。通过直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划与排程、物料需求计划、资金需求规划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多个方面。每个公司团队面都对同行竞争对手、产品老化、市场单一化等的重大挑战，在挑战中将根据自身的实际情况采取不同的应对策略，最后将会以一定的指标综合评价各个团队所模拟公司的经营状况，并按经营状况的好坏评出参赛团队的名次。通过比赛，我们都会树立现代化企业经营管理的理念，熟悉现代企业经营的过程。

采购总监的职责是把好每一个原材料的关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就

得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。p1、p2原材料提前一个季度购买，提前两个季度下单；p3、p4原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下单，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益就会降低，我们整个团队就会受到损害。我们采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序。erp也是如此，这是我在培训和比赛中感悟到的。营销总监跟我们关系也很重要，每年年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，这些都是环环相扣的，除了营销。ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。

在实习中，最令我头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，起初第一年只生产p1产品还可以搞清楚，但是随着市场的扩大，生产线的完备我们开始转向复合产品，就是开p1、p2产品，或者开p3、p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要小心细心。还有就是中间转产，我们的生产线有手工，半自动，自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。

最后实习完了，我们努力了但是没有得到好的名次，不过我们没有气馁，我们还会继续努力和摸索。总之，这次erp沙盘模拟实习使我受益匪浅，起初我还不理解参加这个比赛的目的是什么，觉得这样的实训不上也无所谓，况且以后的工作中并不会接触这么复杂的东西，不过2天的实习中，我开始投入其中。我渐渐了解了企业的相关运作，知道企业内部是如何运作，如何跟外部机构打交道，如何制定可行的生产计划，

如何使企业的生产成本降到最低，这对于快要毕业踏入社会的新鲜人来讲是有很大的好处的。可以让我们检验和巩固专业知识，也可以接触其他专业的同学，了解他们的专业对应的职位情况。同时也提高我们的综合素质和能力，特别是与人沟通的能力，让我们变得更加成熟与认真负责。

感谢老师给我这次机会让我感受到了经营企业的艰辛，多少企业由于经营不善倒闭了，而那些成功的企业家他们拥有怎样的智慧才能将一家企业经营的蒸蒸日上，其中有太多的技巧和脑力活动值得我们学习！

企业经营沙盘模拟实训报告心得篇四

在过去的一周时间里，我们响应老师的组织，在沙盘实训室进行了一周的企业模拟经营。实训效果显著，同时，学生的热情也很高涨。顺利的完成了各项工作，虽然成绩不理想，但给我们的启发很多。下面我对我们小组的工作情况做一个总结。

第一年我们安装了两条全自动生产线，因节约开支没有购买原材料。在第二年第一个季度里，因我组成员对业务的不了解而使得第一年的经营状况不好。比如说投广告，在我们花巨资投广告所竞来的采购单中，我们没有注意自己的生产能力，一味的签些不符合我组生产力的单子。结果，我们在一个年度里没有采购原材料，生产不出更多的产品。以至于在第二年力只能签数量少，价格低的单子。所以导致了我们的应收账款比较少，到期后我们的现金又不能维持我们的正常运转，只能向银行借款来维持运转。

第二季度，我们因受生产线问题的困扰，我们没有完全考虑到生产线的安装问题和产品的研发速度，使得生产线安装速度不能与产品研发速度相匹配，导致我们接收的货单不能签收。产品无法产出，所有只有转换生产产品。生产线的转产，需要投入现金。所有第二季度我们的现金总是慢慢减少，在

加上我们采购原材料的钱，我们有得向银行贷款，所有，第二季度我们不仅应收账款少，而且我们还背负着沉重的债务压力。

到了第三季度，我们不仅要适当的采购原材料，而且还要精确的计量每一个环节所需要用的钱。最后，还要留出应还的到期贷款和利息。所有，第三季度，我们的情况变得更糟。同时为了有足够的现金支付贷款，我们又向银行短贷了2000万。

第四季度，我们还了第一季度的4000万，但是现金还是不足，于是只有长贷。所有在第二年整个年度里，我们企业都受到贷款压力的影响，不敢扩大我们的生产规模。主要的问题在于我们的决策没有长远的考虑市场的需求和竞争，忽略了一些问题才会导致这么多的债务危机。

第三年，我们吸取了上年的经验教训，利用有效的工具和资源，分析了市场的需求量和我们的供给能力。同时，我们做好分析工作，比较合理的在市场上投入广告，使得我们拿到了合理的订单，并使得产品完全销售出去，应收账款也在慢慢增加。但是，以为我们在日常的工作处理中需要用到很多的现金，而应收账款是有期限的。所有，我们在第三年中贷不了长期贷款。而短期贷款又不能完全地解决这些问题。于是，我们决定贴现，贴现时又有费用产生的，故我们又得有一些原本不需要支付的额外支出，我们在慢慢地向破产的边缘靠近。

第四年，我们收到了一些没有贴现的应收款，所有，我们决定研发新产品。但是，研发新产品需要耗费大量的研究费用，我们只能是在绝境中求生存，好在第四季度我们拥有的产品还有很多。因此，我们决定把全部的库存产品清仓来弥补我们现金不足的问题。同时，新产品的研发也在慢慢进行。

第五年，我们在细密大胆的研究后，决定用300万的广告投放

市场，最后，我们成功了，不仅把库存产品全部售出，而且还用300万换回了7千多万的产品订单。可谓是用最少的钱，换取最大的收益。但是，人算不如天算，就在我们万分欣喜的时候，意外出现了，所接收的订单多了一个产品。我们在采购原材料时没有采足够，所以，我们只有紧急采购。

第六年，紧急采购的原料到了。但是，货物无法向外发送。所以，被罚款，就因为我们不能按时按量发货。所以，我们无法用贴现的方法获取现金。贴现的金额无法偿还贷款。因此，我们宣告破产。

虽然我们破产了。但是，在现实生活中，我觉得我们应该可以做得更好。一个企业，在刚开始经营的时候，没有哪一个企业可以刚进入市场的时候就百分百盈利。企业就是要在社会这个大舞台上不断地磨练，不断地进步，才可能发展。发展是一个企业的根本核心，而要发展就少不了好的领导和决策。好的决策是使一个企业走上正轨的基石。

可以帮助企业很好的进行财务收入预算。提供给企业领导的财务使用情况，分配资金进行有关的生产活动。生产部门主要的工作也是必须很好的把生产所需的原材料进行有机的利用，避免不必要的浪费，为企业的利益多做有必要的事。

企业有不同的经营范围，同时也有全方面发展的企业。但是，所有的企业都有同一个目标，那就是利用有限的资源创造无限的价值。利益对于一个企业来说是最根本的追求。但是，要想一个企业完全地创造价值，那么企业的领导人必须要把企业各个部门完全地统筹起了，边要进行很严密的市场调查，充分了解市场的需求，适应市场的不同需求。

企业的领导者是掌握企业生死存亡的主要组织，而领导的管理和决策手段又是完成控制企业的主要核心。经营一个企业，必须统筹兼顾，全方面考虑，为长远，大局考虑。

公司名称：谐励股份

组长：周正良

组员：周正良、林敏敏、王菁、杨佳、马香美、普布

企业经营沙盘模拟实训报告心得篇五

是个不小的挑战，老师带完我们运营完初始年，我们就开始自己运营操作了，整个流程都是大家的团队思想和意见，所以大家讨论的都很积极，虽然并没有很专业的见解和方案！

我选择了采购总监，应为我觉得采购总监也是团队的一核心成员，缺少采购总监，整个企业将极可能停产。作为一个采购总监，主要是对生产材料的供应有所保证，不能再运营过程中出现材料供应短缺。在运营时一旦出现原材料短缺，那么生产会受到极大的影响！于此同时，作为采购人员，要必须尽量保持零库存，从而减少现金占用量！

虽然我们a组在最后的最后的结果中没有变成最坏，但是不得不说的是我们前三年的操作运营，几乎面临破产的金融危机！由于以前没有接触过这方面的知识，前三年我们组处于半迷糊状态，一直是懂与不懂。直到第三年我们组拿到了一百多个币的销售收入，并且拿到了国内市场的老大，当时就充满了激情，采购的时候都想着那一堆堆的“钱”。运营第一年当推到第一个季度准备采购时，就在为订单琢磨，是不是我们应该产能多少就采购多少。当然这个是必须的，不仅这样能最大的运用流动资金到其他方面去，而且能最大可能的不去借贷款！到了第四年p3产品对市场需求变大了，所以采购变得越来越复杂，比如一个p3需要一个r2和一个r3作为原材料，加上p1p2整个采购过程就变的复杂起来。不过我们有着比较强的团队精神，当我采购遇到错误时，队员会马上提醒我，避免不必要的损失。

经过这次erp沙盘模拟课程，我感到自己收获了不少，我深刻感受到没有小角色，只有小人物，在erp模拟中，采购总监是最不起眼的。作为一个后勤人员，采购没有冲锋陷阵，建功立业的机会，只有默默无闻的影藏在后面。当库存不足时，大家才会注意到你，责备整个公司的损失都是采购总监的责任。所以这是个有过无功的职位。当然我觉得我们组虽然不是最强的，但是还是用实力证明了我们a组！

我从此次课程意识到了团队精神的可贵！在实验过程中，由于紧张和压力，大家的心里都不是很正常，在说话做事的时候难免会伤害到别人，我们组就出现过几次内部冲突，但是考虑到企业利益，大家最终化干戈为玉帛了。erp沙盘模拟为我们提供了一个了解企业经营的平台，大大激发了我们学习企业管理知识的激情，让我们在乐趣中将所学的只是运用到实践中去。在这短短的四天里，我学到了比这个学期还要多的知识！