

2023年沙盘实训营销报告总结与反思(精选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？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

沙盘实训营销报告总结与反思篇一

这是我们第三次，也是本学期最后一次沙盘训练了。在本次用友电子沙盘竞赛中，我担任的是财务总监这一角色。

erp企业沙盘融和理论与实践一体、集角色扮演与岗位体验于一身，使同学们参悟科学的管理规律，培养团队精神，全面提升管理能力；同时，还培养和提高同学们的逻辑思维能力、计划能力、策划能力、组织协调能力、人际沟通能力、应变能力和创新能力，以及分析和解决问题能力，达到磨炼商业决策敏感度，提升决策能力及长期规划能力的目的。

每个职位对企业都发挥着重要的作用，部门与部门之间的工作息息相关，环环相扣，只要其中有一个部门出现了问题，都会影响到企业的整体运营情况，真是“牵一发而动全身”。例如我的财务总监在企业中就处于一个举足轻重的位置，对每个方案都要进行财务预算，不仅要预算现金流量，还有预算所有者权益，任何一项决策都离不开财务的预算。只要其中有一部分算错了，就有可能影响到方案的运行，从而导致企业破产。财务总监一点点的小错足以把企业推入难以翻身的境地。其次，我还深刻认识到进行企业总体规划的必要性。在我看来，企业的发展，事前的决策和规划是相当重要的。如果没有规划，经营时就会没有目标，没有方向；没有事前决策，操作起来很不顺手，决策错误，就更加致命了。

经营到第六年的时候，由于我们在接单的时候没有看仔细，导致第二季的p1赶不及交货，我们只能在p4停产和违约之间做出抉择；又由于我们对竞赛规则了解的不够透彻，致使留存的现金不足，无法参加p4的竞单，于是我们干脆将错就错，将p4停产，这样就刚好可以将第二季的一个p1给留出来交货了。当然，我们这样做是因为这是拥有电子沙盘竞赛的最后一年了，是投机取巧的做法；但我们心里清楚的知道，在实际经营中不能够随意停产，这样做是不合理的。

总而言之，资源的配置、企业的规模，乃至市场分析、资金预算等，这些事先的规划都是相当必要的。

沙盘实训营销报告总结与反思篇二

经过长时间对国贸软件的使用，在不断练习操作的过程中，我对国贸软件的最深刻感觉是：学以致用、搞笑、务必细心耐心反应迅速。

1、学以致用

作为国贸专业，经过长时间的理论学习，急需透过实际操作或某种近似于实际操作的平台对所学的理论知识加以实践，以求进一步掌握和巩固，而国贸软件正带来了这样一种平台。该软件涉及了及出口贸易的各个方面和环节，从外贸公司的经营运作到实际的进出口业务流程，都能进行模拟实训。在使用过程中，会遇到很多国贸的基础理论知识和实务技能，这是对国贸理论掌握程度的最好考察。眼过千遍不如手过一遍，相对于理论部分而言，国贸实务更注重实际操作，透过这种理论结合实践的方式，巩固基础知识，查找理论学习的不足，以前学习的实物理论基础知识会更加的具体和直观。同时，该软件的实务操作部分与报关员报关实务所涉及的知识基本一（）致，这对于我的报关员考试复习带来了很大的帮忙。

2、搞笑

该软件透过“实战”方式训练，会在操作过程中遇到很多难题和挑战，这些务必自己想办法解决。由于大家进行了主角划分，构成了一个虚拟市场，所以大家之间相互的竞争是不可避免的，大家会从各个方面进行竞争。竞争在此刻是无法避免的，意识正是现代社会生存发展所需要的。正是这种竞争，使得我（相信大家）对该软件产生了浓厚的兴趣。

3、细心、耐心、反应迅速

国贸软件涉及大数据计算的繁琐的单证填写，所以务必做到细心耐心，例如，在填制外贸合同时，一个小小的数据错误或是货物装运、指运港名称的错误都会是合同填写失败；填写保险单或是报关单证，没有严格按照合同数据填制就会导致填写出现错误，无法进行下一步骤，影响实验效率。

在操作过程中，除了复习、巩固所学国贸理论外，另一个重要任务就是想办法“赚钱”，提高自己企业的盈利水平和生存潜力，这就要求务必反应迅速、决定准确，否则会觉得企业经营的举步维艰。以上就是经过一段时间对国贸软件的操作使用产生的心得体会。

沙盘实训营销报告总结与反思篇三

通过本阶段的实训，培养我们的具体营销策划能力。主要培养以下能力：

- 1、培养企业运作与管理的理念与运用营销策划理论的能力；
- 2、培养创新精神与创新管理能力；
- 3、培养观察环境，配置资源，制定计划的能力；

- 4、培养分析界定问题，科学决策的能力；
- 5、培养分析组织结构，协调职权关系，制定组织规范的能力；
- 6、培养树立权威，有效指挥的能力；
- 7、培养协调关系和与他人沟通的能力；
- 8、培养对工作有效控制的能力；
- 9、培养搜集与处理信息的能力，特别是利用网上资源的能力；
- 10、总结与评价的能力。

1、学生必须高度重视营销策划实训的重要作用，明确实训要达到的目的。

2、在实训前要熟悉市场营销的基本理论，掌握市场营销的基本方法。

3、严格按照营销策划的基本程序、技巧和方法独立完成每一个实训项目。

4、实训一般分组进行，每组 4—5 人，在教师指导下开展策划活动，完成规定任务，提交营销资料和策划ppt并进行演讲。

5、在每个实训项目完成后，学生必须提交工作情况、营销资料和策划报告书。

本学期9到18周

商学院营销实验室

在9周实训中，我们共完成3项大任务

- 1、化妆品的包装和其他竞争对手之间的突出卖点、差异化、品牌全称；
- 2、主要客户，例如女性用户的专业美容人士；
- 3、主要消费渠道
- 4、消费行为适用的场合
- 5、产品的机会点。利润点在哪？

我们组的成果：在阿荣娜主要构思下，我们设计了一款专门为孕妇提供的护肤产品——依孕美，并用以ppt形式根据老师要求进行了产品介绍。

- 1、特别关注或者商界书上的招商广告找一个
- 2、设计某一个产品的招商广告

我们组的成果：在蔡忠亮主要构思下，我们成功的以ppt进行了旅游卫视媒体优势广告招商，并以“大中国、泛旅游”的传播理念为主要招商亮点。

为一个产品做一份策划书。

这是本次实训最后一项任务，我们全组一起分工协作，给这次实训完美的划上了句号。

在实训的过程中我们整个组感受最深有以下几点：

其一，实训是让每个同学检验自己的综合能力。要想做好任何事，除了自己平时要有一定的功底外，我们还需要一定的实践动手能力，操作能力，因此，每个同学都应该多在实践中提高自己的能力。

其二，此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。在这个竞争如此激烈的社会中，只有努力充实自己才能够站得住不被淘汰。

其三，实训中，让我们明白“创新”在营销策划过程中是非常重要的，但是这同时也需要我们在生活中重视发现细节并进行相应的思考，在可以培养出来的。

其四，实训是让每个同学有机会确定自己的未来方向。以前缺乏实践，虽然我们心中认为自己有能力完成自己理想的职务。但由于缺乏实践经验，所以对自己的未来也十分迷茫，但通过这次实训我们体会到了任何看似简单的工作都充满艰辛，这次实训使我们认识到做相应的工作所需要必备怎样的能力，只有我们确定了自己未来的方向，定下目标才能给自己定位，并努力提升自己来让自己适任职位。“千里之行，始于足下”，这是一个短暂而又充实的实训，我认为对我们将来走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

最后，非常感谢王老师在此次实训过程中予以同学们的指导和帮助。这次实训对于我们以后的学习和工作都是很有帮助的，也使我们也更加有信心迎接即将到来的各种考验。

沙盘实训营销报告总结与反思篇四

我们物流管理专业大一新生在每年的四月天都要经过一次物流沙盘模拟实训，说白了就是在网上开一个模拟公司游戏，在网上开公司分组经营公司，而在我们组在实训前两天因为一次忘记了贴现，而导致我们公司没有钱继续经营而破产告终。那只是我们的第一次，是我们没有很了解沙盘这东西的情况下开始了我们的一次沙盘破产了。经过了两天的连续拼搏我们把沙盘的大概流程怎样玩法基本熟悉了，就在这时候老师叫我们交叉跟别班一起打做为一次小小的竞争小小的比

赛，而此次去跟二班的打我们组在第一年发产非常的顺利，在十二个组的市场竞争中我们组在第一年得分最高，经营最好，后来因为其他原因我们没有和二班打完三年的沙盘竞争，我们班又继续内战了。

经过一天的努力奋斗我们组在班里一路领先。到了第二天经过老师的一翻指导，同学们都有了自己新的方按，我们组也一样跟随着老师的指导还有我们去跟二班pk的经验，我们也有了新的计划新的打法。而万万没有想到的事，我们放弃了原有的英勇打法，想用更高明的打法去竞争，导致了我们是全班第一个组破产而且是在第一年破产，从来没有过的情况我们破记录了在第一年破产了，在第一年破产的只有新手只有新手。。。。而我们不是我们是经过一个多星期一路领先的实力派老油条了，但我们还是破产了留下这么一件事，经过总结我们破产原因是过早贷款，也因为第一年开发的市场比较集中竞争激烈我们抢不过别人，没钱付款瞬间破产。到了下午学长来指导我们说了很多，我们也学到了很多，叫我们先分好车，但我们的时间已经不再等我们了，我们没能分好车，就到了第二天，我们施行了我们又一个新的方按，而在第一年因为某个地方还是不太熟练而贷款过多，在第二第一季度点错还未投标就结束投标导致没有生意可做，而还款期慢慢的逼近，而在第三季度由于定单处理不好，导致再一次亏损，没钱还款再一次无法经营下去，忠告破产。这是最后一次也是我们实训的结束，我们没能坚持到最后，我们失败了。

这只是一次实训一次游戏一次学习一次血的教训，但我还是相信这只是一次模拟的游戏，它不是现实，我们失败了，那是我们败给了游戏，我们相信在现实生活中的公司我们一定是最好的。

沙盘实训营销报告总结与反思篇五

经过整整三天的erp沙盘实训终于结束了，可我依然沉浸在在

那紧张又充实的实训过程中。这次实训让我们在实际操作中体验激烈的市场竞争，体验承担经营与责任。不仅培养了我们的逻辑思维能力，还培养了我们的谨慎的分析决策能力以及互相竞争合作与学习精神。我从中学到了很多在课堂上学不到的东西，让我受益匪浅。

一、企业认知

首先通过这次训练让我对erp沙盘有了初步的了解。我知道了企业经营模拟中的角色，包括ceo、财务主管，营销主管，采购主管，生产主管。而我的小组是第8组，共7个人。所以职务和其职责分别为1个ceo是张某，他主管整个公司的运营并且操作电脑，2个管财务（一正是王某、一副是李某）填写公司的经营流程和财务报表，2个属于营销机构（一正陈某、一副是郭某）负责将公司的产品卖出去，一个是采购主管周某负责采购产品所需的原材料，一个是生产主管柏某负责生产产品。然后将公司的名字既定为鸿远集团有限责任公司，一切准备就绪，大家就开始准备为实习努力，通过不同的分工协作，希望实现模拟公司的利润最大化。

二、心得体会

楚，导致还没借到长期贷款就开始经营了，不得已只得重新来过。尽管我们从头到尾小心谨慎的进行电子操作，但还是重做了5、6次。而实训老师一次又一次耐心的指导与鼓励，让我们重拾了即将破碎的信心。

在5年的企业经营结束后，我们总结了公司在经营过程中的错误，首先由于前一年考虑不周到使原材料订购数量不足，导致了无法供应下一年的生产，主要是在第2、3两年的第一季度无法生产p2产品，其次在刚开始选择长期贷款的年限上只借贷了3年，使我们企业在做到第三年时不仅要对生产的产品提供资金，还要还长贷，一年复一年要用到的资金越来越多，导致最后的破产。为了能将这个实训坚持到底，老师只得给

我们小组注资。所以在整个企业的竞争还没结束我们公司已经处于末流了，是10个小组中的最后一名。

这个实训给了我一个不小的启示：我意识到在整个过程中最值得慎重考虑的是采购部门。采购主管是一个非常重要的职务，一旦有所失误，那损失可是连锁的。如果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，假如采购的原材料不足，那直接的就影响到了生产，没有了原材料，生产线就将停止生产，对生产线的空闲是一种浪费，生产线停止了生产，全年的计划生产数就会不能达到，产品的数量就会不足，将不能完成订单，没有产品的情况下就得给订单支付违约金，给别人支付了违约金之后还得继续向别人提供产品，又或者没有原材料也可紧急采购，又需要一笔资金，而这加起来是一笔不小的数目。这样又会导致财政的紧缩。一环扣一环的。所以在生产制造型企业的运转流程，营销、生产、采购、财务、环环紧扣，息息相关。无论哪一步都不能出差错。

俗话说：世上没有后悔药。但是如果有机会让我们小组继续经营或重来的话，我们会吸取前面的教训，综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，注意几个主要问题，即广告投放；销售会议与订单争取；厂房购买、出售与租赁；生产线购买、转产与维修、出售；产品生产；原材料采购；产品研发；融资贷款与贴现；新市场的开拓/iso资格认证投资。

在实训的最后总结中，我们聆听了其他小组的经验与教训。我知道了他们能有好的成绩源于开头的良好准备，他们知道如何为公司争取更多的资金，也许有运气的成分在里面，但依旧离不开小组的团结合作、坚持不懈和小心谨慎。而相较于我们小组，不论在精神方面还是合作方面都不如其他组，因为在经营到最艰难的第三年时，曾想过要放弃的，不过经一番思想斗争后，又重新回到了各自的岗位上了。在没有资金的第三年，我们想尽办法筹措资金，变卖厂房、贴现、卖产品，终于撑过了这艰辛的一年，到底4年虽然破产了，但通

过老师的注资，依然没放弃，将公司经营到了最后。这其中艰辛曲折的经历和不折不挠的坚持让自己很感动。

这3天紧张的实训让我感悟颇多。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。尤其当我们总入社会中参加工作后，每一步的决定对于你都十分的重要，它不会像我们这次的沙盘实训中的电子操作一样，出错可以让老师刷新重来。所以这些经验告诉我们要认真地对待每一次工作，为不留下遗憾而努力奋斗。