

会计erp沙盘实训报告总结 ERP沙盘模拟实训报告(大全8篇)

进行开题报告是为了明确研究的方向和目标，为后续的研究工作提供指导。以下是小编为大家整理的一些整改报告范文，希望能够激发您对问题解决和工作改进的新思路和新方法。

会计erp沙盘实训报告总结篇一

二、实训地点：学院机房4409南京化工职业技术学院

三、实训角色

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

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。

五、实训过程：

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. 市场拓展和产品的研发。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。

六、实训心得和体会：

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。

会计erp沙盘实训报告总结篇二

企业erp沙盘模拟综合实训

综合楼a803室

张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

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。

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。

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。

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。

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。

会计erp沙盘实训报告总结篇三

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。

会计erp沙盘实训报告总结篇四

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率，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。

会计erp沙盘实训报告总结篇五

erp沙盘模拟实训，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由我们来共同完成。是我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也同样让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我以后走出校园，走向社会有一定的启示。

做完按照以旧规则的6年运行操作后，接着进行的是严格按照全国规则操作的比赛，这一次的比赛一定程度上纠正了先前

的操作错误，在6年的操作中，我们组从来没有出现过违规的操作，也没有什么大的失误，各个成员的对自已的职责工作也相当熟悉。特别是正ceo的正确决策还有营销总监拿的订单相当好，这对我们组最后得分和所有者权益都获得全班第一名有相当重要的影响。

由于开始大家都理解错贷款的规则，很多组都开始面临危机了，所以我们组也就谨慎起来。我们第1年首先合理地规划了所有者权益的问题，然后在产品研发，市场开拓费用等方面也都做出相应的控制，使得我们能在第2年顺利地刚好借到80m长贷。第1年和别的企业不同的地方，主要是厂房的利用，我们利用资金只租了一个小厂房，建满了4条线，2条柔性生产线，2条自动线。而且考虑到为了减少第6年的还贷支出，我们第1年只贷了40的长贷，在前3年中我们都是主打crystal[ruby]产品。这使得我们能顺利地过渡到p4产品的出现！在第3年末，我们拥有两条全自动生产线，两条柔性生产线。在本地市场中，由全自动的crystal转ruby产品，在前3年中都是有4条线没变，然后我们在第3年的第3季开始了p4的研发。并且开发产品我们只开了crystal[ruby]节省开支，没开发beryl]经过合理规划后，我们在第3年的时候开始了p4的研发，并且在第4年的时候租了大厂房，顺利地在5年初开始生产p4产品。第4年原材料少下订单，为了能够按时交货，我们要进行紧急采购，由此而多花费了4m]市场方面，我们没有盲目地全面投资，放弃了最后一个国际市场。并且在第4年的时候很好的利用了柔性生产线的灵活性，抢到了亚洲市场的老大地位。广告费投入方面，我们都是很认真的研究了市场的走势，然后投放广告，使得我们的广告投入和收入非常的合理。特别是在第6年里，由于一些小组的经营不善破产了，使得我们拿单更加容易，拿了共256m的高额订单，共有16个p4]所谓是前所未有的高额！这是我们比较成功计算后得到的结果，我们的经营策略是走高科技路线。

在生产线方面，除了刚开始的4条线，我们在第4年又上了2条

全自动线，在第5年再加1条全自动线，最后共7条线，其中生产p4的又4条线，这样就使我们的科技经营策略得以实现。

收益也很高。所以，一不小心的话，我们也还很有可能面临着危机。但是高科技路线最终被证明是可行的，它有利于更快地提高我们组的所有者权益。

通过本次严格按照全国规则比赛的沙盘实训，我深刻理解了团队协作精神的重要性；同时，在erp实训的整个过程中，我对人生的感悟颇深：在市场的残酷与企业经营风险面前，是“轻言放弃”还是“坚持到底”，这不仅是一个企业可能面临的问题，更是在人生中不断需要抉择的问题，经营自己的一生与经营一个企业具有一定的相通性。本次沙盘实训相当有意义，希望对以后的学习和工作有一定的帮助！

文档为doc格式

会计erp沙盘实训报告总结篇六

我们是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，两周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。

不管是在实训过程中还是实训结束，我都深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。不管你是企业的总裁还是财务总监、采购总监、营销总监、生产总监，每一步的决策和计划都要全方面的考虑，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做的后果只会使企业陷入困境甚至破产。在做每一个决定的时候，我们要全方面的进行详细的分析与计算，任何一个细节没有考虑周全就可能致全局的困境。对于我们这些还没有走出校园的人来说，的确是一件充满挑战和困难的事情。开始的时候，每个人都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产，正式上机操作的时候又是困难重重，

由于经营规则理解的不透彻，很多时候会出现错误，到后来，每一步的操作都要确认好几遍才放心。实践和理论相差还是很大的，我们这些习惯啃书本的学生要想适应社会还需要更多的磨练与实践。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、生产能力不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理投放广告接生产单等一系列的问题。这些问题已经让我们手忙脚乱，焦头烂额了，但是还有很多情况是我们在现实生活中没有接触过的问题，在操作的过程中就发现自己做了很多的不合理的决定，例如未能及早开发新产品、投资生产线的建设、市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。来回味一下实习的过程，有很多的事情需要我们用心的理解和记忆，这些是书本上无法学到的，也是以后走向社会很需要的东西。

有是一大损失，最后一季度，我们竟然忘记了开发市场，结果可想而知，即使投放了大笔的广告费都无济于事，没有开发市场就不可能拿到订单。总的来说，第一次的上机是惨不忍睹的结局，但是我们从中明白了很多步骤的操作规定，这也为我们接下来的训练带来了不小的帮助，在以后的几天中有的组出现了我们第一天的情况，可是正式经营已经开始了，他们只能自认倒霉了。

在第二次上机前，我们有一天的时间讨论策略，由于有了第一天上机时的经验，我们对接下来的经营制定了详细的计划。我们小组的成员聚在一起，商讨贷款的额度，生产线的建设，产品的开发与市场的开拓，每一项的工作被我们具体的分析到位，并列出了前两年的经营表格，清晰的表明在每一季度需要干的事情。第二次上机的时候，由于我们的事先准备，我们很快就完成了第一年的经营，沾沾自喜的我们马上被一个残酷的事实击倒了，由于我们的权益只剩下29m²我们在第二年中将无法得到长期贷款和短期贷款。我们开始精打细算，试图从每一个步骤省下钱来，在第二年的经营中，我们拼尽

全力，不惜放弃一些产品的开发，放弃更多的利益实施应收账款的贴现。在这个时候，很多的组都出现了更为严重的事情，权益为0，面临破产，在不得已的情况下，老师给每一个小组追加了资金，才使很多组不至于破产。在我们战战兢兢的经营完第二年的时候，我们惊奇的发现，即使老师不给我们追加资金，我们还是能继续经营的，而且第三年我们还有更多的应收账款可以到帐，这师我们着实高兴了一回。

在接下来的经营中，我们同样遇到了很多的情况，但总的来说，我们小组的情况还算不错，虽然老师一再追加资金才使我们生存下来，但是我们小组还是以200多分的成绩位列第一。其实我们觉得，最后的成绩并不主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。虽然只是模拟的实习，我们已经从中深切的感受到，市场就是一个没有硝烟的战场，它是非常残酷的，也明白了“团队精神”的重要性，也许你很聪明，也许你很有能力，但是在面对残酷的市场竞争时，一个人的力量是绝对不够的，你需要团队的智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将企业经营好。

我们是初出茅庐的一代，需要学习的还很多，通过这次的实训，相信每个人得到的不仅仅是实训的学分而已，在模拟的世界，老师可以让你重新开始，可以无条件的支持你，可是在现实中呢，我们没有重来的机会，也没有免费的午餐，我们要扎扎实实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。

会计erp沙盘实训报告总结篇七

经过erp沙盘模拟实训之后，我不仅对erp系统有了一个全新的认识，也对一个公司的流程有了全新的了解。在我看来，公司的成败不在于人事关系，而在于你对市场和产品的定位，投放广告的多少，有直接的联系。只要市场占有率高，业务增长低，占取市场老大的机遇多就有机会使自己的企业壮大并得到稳步发展。以最少的资金获取的市场和利润，我认为

这是每个企业的生存法则！

对于我们组来说，前三年基本属于“幼童”类型，当时由于资金的困乏，市场份额较小，需要借助贷款来实现转型，只有这样我们才能提高市场的份额，投入较高的广告费，吸取订单，以此扩大销售来转变生产类型！由于我利用贷款，资金流入相对较多，在加上我们有足够的广告费和生产能力，所以拿的订单也相对较多，为了提高我们的市场占有率和业务增长率，我们把战略放在了投放广告上边，争取市场老大位置，在第四年和第五年我们成功的完成了转型，由“幼童”转变成了“明星”。因为两年的积累我们占有较高的市场份额，业务的增长率也相对降低，在第六年的时间里，我们又一次的得到了成功的转型，由“明星”转变“金牛”。当然，六年的经营，也不是一帆风顺的，他花去了我们的大量的时间和精力来完成，六年后让我知道了erp是一种理念，也是一种思想。

对所在模拟企业的整体经营进行总体评价，并提出改进措施总体评价改进措施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，我们都曾笑过，也曾为此苦恼过，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！

在期间，我们真正有的其实只是一个赤裸裸的外壳，我在想如果运营第七年、第八年那有一个什么样结果，在我个人看来这并不乐观。所以我们欠缺不是最为基础的基础技能，而是一个实实在在的战略眼光，为满足长远发展的一长远计划。

当然，这可能使我们这一年代的大学生所固有的，对于这次的实习来说，我们虽然有了一定的基础技能和理论知识，但是如果真的我们在一家真正的公司上班，那么我们还能怎么做呢！

经过这次实习，我们的成绩是值得我们去欣慰的；我们的团结

精神也是值得我们去注意的!我们必须改变我们的一个战略眼光, 不管做erp还是其他都要有一个长远的计划。

会计erp沙盘实训报告总结篇八

为期4天的erp沙盘模拟比赛结束了, 我们6组gaga娱乐传媒集团在最后虽然没有取得最好的成绩, 但是, 我们已经为以后的发展打下了坚实的基础。我们6组的全体成员各尽所能, 互相配合, 完成了本次模拟沙盘。作为6组采购总监, 对于本次模拟竞赛, 我有很多体会。

通过模拟我发现, 只有合理的结构成才能发挥最大的效用, 想当然的决策, 只能导致企业经营失败。

在投资方面, 由于筹资决策的失误, 导致投资方面原有的投资方案无法按时实施, 且由于单纯追求价格, 导致我们的收入应收账款期较长, 而且还有一定数量的2q期订单, 大大减少了流动资金, 延长了投资回收期。同时, 也导致了后期产能的局限, 限制了企业的发展。

而且, 由于我们的错误决策, 导致企业租了一个3条生产线的厂房, 实际却只用了一条生产线, 造成了大大的浪费。

通过erp沙盘模拟, 提高了我们的综合素质, 使我们充分感受到树立共赢理念、全局观念与团队合作、保持诚信、个性与职业定位等综合素质的重要性, 提高了我们的决策能力及长期规划能力, 进一步理解决策对企业经营的影响力; 加强各部门之间的沟通技能, 增强与其他部门的沟通能力, 理解并学会培养团队协作效应, 从而提高了我们的经营管理经验。