

最新企业经营模拟实训 企业经营沙盘模拟实训总结(模板5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

企业经营模拟实训篇一

从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo[]不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如

何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

企业经营模拟实训篇二

为期一周的erp沙盘模拟很快就结束了，由原来的懵懂求教到现在的随心所欲，我们从中受益匪浅，令我们感到欣慰的是，不论最后的分数是高是低，我们都始终是9个组中的第一，这完全归功于组员们的齐心协力和默契配合。而我，有幸成为了d组的ceo，虽然犯下了不少的错误，但都得到了组员们的谅解！起初，只有我一个人兴致勃勃地介绍erp知识，他们并不能提起100%的精神经营这家公司，这让我着实擦了一把汗，

于是，与组员们做好沟通，让他们打起精神成为了我这个ceo的工作重点。但是我心里清楚，沟通是次要的，要他们有成就感才是重中之重。于是，我决定要赢得大家的信赖，努力经营，在初期熟悉软件阶段取得成绩。不出乎我的意料，在之前做了充分准备工作的情况下，我们d组顺理成章的得到了最高分。这个结果，出乎组员们的意料，他们更有信心去经营好这家公司，在强大的精神信念的支撑下，我们开始了新一轮的经营。采购、生产、销售环环相扣，一着不慎满盘皆输，但我们缜密计划、一丝不苟，终于取得了更好的成绩！就在我们愁眉苦脸的寻找合适的竞争对手时，生产能力强大的a组，资金充裕的i组和广告投入合理的c组自然而然的成为了我们取得胜利最具压力的团队。而我们，仅有三条全自动和一条半自动，资金只能靠短贷维持，产品仅p1□p2□市场也只有本地、区域和国内，但最终，以我们的生产总监独特的广告策略和出其不意的生产组合挺到了最后，随着c组和i组的破产，最终以108分取得了9组中的第一。这次经营，我发现各组的实力正在飞速提高，如果仅以不变应万变，很难甚至根本不可能继续延续我们的冠军梦。作为一个ceo□制定一个好的战略是一个公司经营的根本，所以为了让组员们不失望，更为了寻找一个好的经营策略，回去以后我冥思苦想，寝食难安，经过慎重考虑，我决定在产品上走专业化道路，在市场上走多元化道路。在新的一轮开始之前，我给组员们开一个会分配了任务，必须实现的经营目标。经过小组五位成员对市场预测的透彻而准确的分析，我们的实施过程如下：

生产总监，第一年开始研发p2□p3□并对一条手工生产线改造；第二年停止p1的生产，尽量将所有产品卖出去，并转产p2□以p2主打所有市场，继续研发p3和改造生产线，有意识地将p3的生产纳入总体生产战略规划；第四年随着p3的成功转产和生产能力的日益强大，开始全面放弃p1□p2□用p3开阔亚洲冲向国际成为一种必然的趋势。这是相当成功的战略，各组的商业间谍看在眼里疼在心上，明明知道我们企业的动向却不知从何入手对我们组实施有效的打击，眼睁睁地看着

我们将一笔笔财富装进腰包。采购总监，依据生产总监的转产和生产计划，准确地计算出r1r2r3的需求量并提前一个季度采购，以避免因材料延迟而违约的情况出现。两次转产也大大增加了我们采购总监的工作量，为了跟上工作进度，更为了团对的荣誉，采购总监主动加大了工作力度，事实证明，采购把任务做的相当出色。

市场总监，在上一次的经营下来后，对广告策略的运用更加娴熟，第一年以13m万的广告费拿下了9组中最好也是最大的单子(这使我们第一年年仅仅赔了1m)后来每一年的费用都在7m-9m之间，所得的单子却相当不错，广告效益一直是前三。市场方面，从第一年便开发所有市场，这为我们p3的销售方面取得了绝对优势，因为只有一个组开发了国际市场，那就是我们。

财务总监，做好了每一笔资金的流入与支出，并对资金的需求与缺口做了详细的预测与分析，折旧费用、产品研发费用、生产线改造费用、市场开拓费用等等复杂而烦琐的工作，对财务的专业知识和心理素质是极大的考验。以短贷增加现金流，以长贷增加固定资产，从没有贴现或贷高利贷的情况出现。每次还贷和年末是财务最紧张的时候，但一个优秀的财务总监总能在关键的时刻发挥作用，当企业最危难的时候，财务都能给我们吃下一颗定心丸。

企业经营模拟实训篇三

以下是小编为大家整理的xxxxx的文章，希望能够帮助到大家哦！

xx年元月8号，9号我们做了erp沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。

其中要考虑很多的东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。

在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。

在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。

起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。

当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。

作为一名ceo[]不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。

虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。

这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在

操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定:未能及早开发新产品、投资生产线的改造,广告费用投资偏重失调甚至空投,等等。

结果接手企业后连续两年亏损,第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步,濒临破产。

不过在出现问题后,我们都有好好的思考我们亏损的原因:刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算,致使带来了一些不必要的开支。

润,同时进行合理数量贷款,这才扭转了资金周转不足的问题,开始改变了这个企业的运营情况,由以前的连年亏损变为盈利。

在大家的共同努力下,我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了,我们队只得了个第四名,七个队伍中居中。

成绩虽然不太理想,但我不会因此而灰心,毕竟这只是模拟经营的实训。

虽是沙盘操作,但我却从中学到了非常多的东西。

我认识到我和其他人一样都很平凡,我没有什么比别人强很多的地方,很多方面都需要学习,都需要向别人请教,我想只要我努力奋进,今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。

我体验了一个制造型企业管理者的工作本职,对于企业运营环节更加了解,对实际工作起到了引导作用。

我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。

营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关。

任何一步都不能出差错。

熟悉了各个模块的过程。

生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。

主生产计划排定后进行物料需求计划的计算，接着采购原料。

还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。

总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。

通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。

实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。

实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。

在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。

在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。

我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。

也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。

但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。

在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2□p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到p2□p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2□p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。

因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2□和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。

到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竞订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。

最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

二:经营总结与感受:

(1)好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。

但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。

例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

(2)经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。

所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

(3) 团队合作精神

团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。

一个好的团队能完善企业的经营管理。

本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

三、对企业沙盘模拟的思考：

学生学生提供了一个实战的平台。

在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。

2015年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，

各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。

合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。

但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。

各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。

各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。

企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理等等。

在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。

负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。

在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的能力。

了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的.作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程

第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。

但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。

还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。

年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。

因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务。

ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线(全自动生产线和柔性生产线)、工程部的产品研发(p2,p3,p4)□

主要是各部门总监明确本部门的年度任务。

接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。

不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。

第二年。

问题接二连三的出现。

各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。

因为不懂，所以比其他组慢。

只有一个产品，一个市场。

作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。

只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。

市场部总监还没有行动开发区域市场。

我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。

在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。

这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。

有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、在制品

多少、成品多少、生产线的生产能力等。

其他部门继续自己的工作。

因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。

可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。

进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。

我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。

在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。

这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。

冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。

公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。

上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。

上网查询有关资料准备上课用。

也了解到了更多物流方面的情况。

说实话，现在上讲台还和紧张呢。

现在我们都对自己的工作得心应手。

公司的经营状况也处于稳定期。

不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。

书到用时方恨少。

第六年。

最后一年度。

上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。

各部门的工作进入最后阶段。

忙着收账、查账、交货、卖生产线等。

实现零库存。

不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

1企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。

在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。

2在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公

司经营的艰辛。

制定合理目标是取得长远发展的起点。

强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。

在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3市场营销是企业实现利润最直接的渠道。

掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。

增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。

知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的团队能完善企业的管理。

7也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。

我觉得这这也是一个很大的进步。

体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。

每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。

企业经营模拟实训篇四

实训报告要求：

- 1、打印，格式要规范；
- 2、注意：对经营6年结果分析，可侧重自己所承担角色进行分析；
- 3、撰写报告字数20xx~2500字左右。

评分标准：100分（占期末总成绩的50%）

- 1、实训过程记录10分
- 2、经营中发现问题40分
- 3、对经营结果分析的客观性及合理性20分
- 4、实训收获或感受20分
- 5、职业定位10分

一、实训过程记录

从这学期开始，我们进行了为期8周的企业沙盘模拟。此次沙盘模拟经营跨度为6年，一共分为7组，每组5人，每组组员根据自身能力及兴趣爱好分别担任首席执行官ceo、财务总监cfo、生产总监coo、采购总监cpo、市场营销总监cmo。我担任d组的

采购总监。采购总监的只要职责有负责原材料的购买；根据生产总监提供的生产计划制定采购计划；控制库存，减少流动资金的占用；及时、准确采购原材料，确保生产的顺利进行；向财务总监提出采购需求，确保所需资金及时到位。

第一年，每组可获得100m的资金投入。我们花费40m用来购买大厂房。在生产线方面，花费60m新建了一条半自动生产线生产p1□两条条全自动生产线分别生产p1□p2□一条柔性生产线生产p1□在市场方面，我们拓宽了包括本地、区域、国内、亚洲和国际在内的所有市场，并投放了iso9000和iso140000认证。这一年的主要任务是新建生产线、开发新产品、开拓新市场。

第二年，由于公司刚起步，所有生产设备是新建的，因此我们在上一年中没有任何净利润，年度净利润-27，所有者权益为73。因此在第二年年伊始，我们申请了短期贷款总共120m□生产线基本上开始生产产品了。根据市场预测及现实情况，我们组主攻p1的本地市场。在制品8个，产成品7个。抢到的订单2个均为p1的本地市场，价值总额28.2，毛利17.2，但总体仁处于亏损状态。

第三年，为了提高生产力，我们组新建了一条全自动生产线，用来生产p3□因为对沙盘模拟已经有了一定的了解，我们组做了一个长远的战略计划，在未来几年中，我们的最终目标是亚洲和国际市场。今年投放广告15m□争到3个大单，其中一个加急单并顺利完成了生产，解决了库存问题，使得我们组今年正式开始盈利，年度净利润4。因为扩大了生产规模，我们申请了短期贷款200m□但由于需要还款和一系列的财务费用导致我们面临巨大的还款压力。

第四年，我们组在多元化经营和集中化经营的问题上发生了争议。但经过讨论，由于p1产品竞争力较大且在今后的亚洲市场和国际市场利润较小，我们放弃大规模生产p1□将其中的

一条全自动生产线转产生p4□一条柔性生产线转产生p2□去年新建的一条全自动生产线今年投入生产。在采购方面，身为采购总监的我没有和生产总监进行良好的沟通加之计算失误，造成原材料供应不足，紧急采购了3r3□为原本资金不足的我们雪上加霜。因为无法还清贷款，公司面临破产危机。但在危机关头，我们将应收账款贴现，度过了破产危机。就市场方面而言，随着市场的成熟，亚洲市场的开拓成功，今年抢到6个订单，其中有2个亚洲市场。年度净利润13。

第五年，我们将一条柔性生产线转成生产p3□又新建了一条全自动生产线生产p3□到目前为止，我们拥有1条半自动，1条柔性，4条全自动，其中3条全自动同时生产p3□大大提高了生产效率和竞争力。在采购方面，我作为采购总监，再次发生失误，原材料供应远远不足，整整花了14m紧急采购了3r3□4r4□这一举措造成了企业所有者权益明显下降。企业今年继续贴现。在市场方面，因为之前所指定的差异化和集中化战略，只有我们组在第一年就开拓了亚洲市场，亚洲市场竞争力较小，使得我们组是今年的亚洲市场老大。因此在亚洲市场的广告投放节省了一笔费用，将省下的资金投放在了国际市场和p3p4的本地市场。今年共争到订单7个。值得一提的是，在争订单是发生了一个小插曲。由于不知道需要在已经开发的iso9000上还得再投放一个币，使得我们企业无法拿下有iso9000认证的订单。车道山前必有路，在与别的组的商榷下，其他小组同意了我们追加一个币，我们企业才有幸获得订单。今年年度净利润14，所有者权益86，小组排名暂排第三。

最后一年，也是最关键的一年。我们企业厚积而薄发。所有生产线开足马力，产成品加上在制品达到了27个。采购方面，到年末刚好原材料全部使用完，零库存。国际市场也已经开发成熟，可以投放产品。因为在市场营销总监的成功精确预测下□p3□p4在亚洲和国际市场上需求巨大，价格走高，且没有其他企业与之竞争。企业争到了总共10个订单，单个产品

的价格也都在10m左右并且全部完成生产。销售收入达到215m,年度净利润51m,所有者权益137, 再创历史新高。

附上我们企业6年的净利润和所有者权益一览表。由表可看出,企业第六年发展神速,创造了优秀成绩。

小组排名一览表

年份

排名

第一年

第二年

第三年

第四年

第五年

第六年

小组排名

3

3

3

3

4

2

二、实训收获或感受

e团队合作。这不是一个人的游戏，而是己个团队的合作，不论你担任什么角色，都需要合作才能完成。企业是有内部交流的，而且非常重要。在经营中，由于没有和生产总监做及时的沟通，造成原材料供应不足，因此，我深谙团队合作的重要性。

e知识是死的，运用才会使它们有创造力。在企业经营中，知识可以创造利润。模拟中，我们真正的把自己所学的各方面知识运用其中，计算库存，计算生产周期，会计记录，营销策略，管理协调等等。在操作中，我们调用各种能力，在市场的风浪中扬帆起航。

e作为一名采购总监，我一直在思考的一个问题是一个企业的实际经验中到底是销售决定了采购还是采购决定了销售，或者说这两者要如何的结合才能使企业利润最大化。因为在实际经验中，总能碰到这样的问题：原材料采购多了，但是销售方面没有抢到订单卖不掉，反过来，订单争多了，原材料又不够。

e6年的经营让我了解了一个企业各个部门之间的合作协调关系，采购与市场营销部门的关系是评价市场条件和趋势，采购与财务部门的关系是筹备预算。还需与生产总监密切配合，调整生产计划，迅速修改采购计划，保证生产供应。

e年度规划的重要性。年度规划的地位真的举足轻重。资金是有限的，如何把有限的资金充分利用好是决定胜负的关键。

e.比赛规则应详细了解。由于我们没有详细的咨询清楚比赛

规则，以至于在第五年的时候差点犯了致命的错误。在其他决策时，由于对规则的理解错误，也给公司造成了一定的损失。所以提醒后来人在进行沙盘模拟时一定要重视规则，能合理利用规则的管理者才是真正聪明的管理者。俗话说“智者当借力而行”！

三、实训结果分析

六年的经营说长不长，说短不短。我们企业经过六年的经营，以年度净利润51，所有者权益137获得第二名，并且在最后一年，获得亚洲和国际市场的双料市场老大。若继续经营下去，必能获得更大的超越。

作为采购总监，我就这6年的经营结果，着重于采购方面做一下分析。

第一年企业刚开始运营，生产线在新建中，产品也都在研发阶段。采购这一块暂时任务不重。在这一年中，我主要是熟悉各个产品的原材料组成和提前期

产品需原材料1个， p_2 需 r_2+r_3 ； p_3 需 $r_1+r_3+r_4$ ； p_4 需 $r_2+r_3+2r_4$ 。由于 r_1 、 r_2 采购需要一个提前期， r_3 、 r_4 需要两个提前期，为保证生产的正常进行，应正确的制定采购计划。各季所需采购的原材料需汇总至采购登记表，并将预计到货入库的产品数量填入“采购入库”栏相应位置。

进入到第二年， r_1 一共下了10个订单，到本年度季末有8个入库， r_3 、 r_4 分别下了3个和2个。季末有3个 r_3 库存，能够应对生产。

第三年， r_1 、 r_2 、 r_3 、 r_4 的订单数量分别是7个，6个，5个，4个。采购入库的分别是10个，9个，5个和2个。这一年主要生产的是 p_1 和 p_2 产品，因此 r_1 、 r_2 采购数量居多。

第四年，由于没有考虑到一条原来生产 p_1 的全自动生产线转

成生产p4和去年新建的全自动生产线今年投入生产p3再加上p3p4需要2个提前期，造成了原材料供应不足。为了保证原计划完成生产任务，我紧急采购了3r3紧急采购付款即到货，但原材料价格为直接成本的2倍。多损失了3个币。这一年r1r2r3r4的订单数量分别是7个，11个，11个和10个，采购入库的分别是5个，8个，17个和10个。因为有2条全自动生产p3所以r3的采购数量有所加大。而只有一条半自动生产p1因此r1的数量下降。在第四年初，生产总监新建了一条全自动生产线，因为资金周转不足，所以停建了3个季度，直到第五年的第三季度才开始生产。这条全自动生产线生产何种产品还未确定加上没有和生产总监及时沟通，为下一年的原材料不足，需大量紧急采购埋下了伏笔。

第五年是我的失败之年，因为自身的疏忽大意和采购计划制定不完善，导致这一年的大量紧急采购原材料3个r3和4个r4损失达到了7。年度综合报表中显示，除去广告费用，因紧急采购造成的损失占了大部分。这为原本资金周转不足的我们更是雪上加霜。该年度r1r2r3r4的订单数量分别是12个，10个，21个和20个，采购入库的分别是12个，12个，19个和18个。在接下来的一年里r3r4会继续增加。

第六年吸取了前一年的经验教训，在上一年第三季度的就将r3r4提前下了订单，确保了这一年的原材料供应充分。这一年也是收尾的一年，因此，还得计划好原材料刚好到年末全部使用完且不剩余。有了之前的经验，到了年末，原材料刚好使用完，是企业在原材料这块有了个完美的句号。

四、未来职业及角色定位

通过扮演采购总监这个角色，使我对采购总监这个职位有了一定的了解。采购部门虽然是花钱部门，却是为其他部门供应物资、为企业节省成本的重要部门。主持着全面的采购工作，统筹策划和确定采购内容，减少不必要的开支，以有效

的资金，保证最大的供应，确保各项采购任务完成。调查研究公司各部门商品需求及销售情况，熟悉各种商品的供应渠道和市场变化情况，确保供需心中有数；指导并监督下属开展业务。同时。采购总监还要进行供应商的评价和管理，建立合理的采购流程。工作细致、严谨，并且有战略前瞻性思维是采购总监需具备的基本素质。工作要求这个职位具有较强的管理能力、判断和决策能力、人际沟通协调能力、计划与执行能力。采购总监需要有很强的分析能力，具有优秀的谈判技巧和供应商管理能力。联系自身情况，我发现自己的分析能力不够强，在企业经营的前几年，没有能很好的作出采购计划，总是漏采、忘采、错采。对于数字的处理敏感度不高，总是出错。因此，我认为在未来的职业发展道路上，不适合做采购这一行。

将沙盘模拟练习到自己的人力资源专业，发现这门课程对企业的整个运营过程和各部门的职责的了解有很大帮助，从而为以后从事人力资源管理有所借鉴。作为人力资源管理者，需要对企业的每个员工进行绩效考核、招聘培训等。这些工作都离不开对企业每个岗位的认识，沙盘模拟使我清楚认识到了至少是采购总监、生产总监、市场营销总监、财务总监的工作职责。

erp沙盘模拟最为重视的就是经验中的战略规划。如何合理的针对局势作出适当的战略决策，是模拟经验成败的关键。我们知道在企业管理可分为四个部分：战略管理、营销管理、财务管理、人力资源管理。而在erp沙盘模拟当中，我们的决策也同样分为：营销决策、财务决策、生产决策。这些决策都是相对独立而又彼此联系，如何从整体出发，合理规划，使各个决策能够高效有效的结合在一起，使企业能够高效运转，正式模拟经营所要考察我们的，也是我们在整个模拟经营当中所慢慢领悟的。。

任课教师签字：

20xx年x月x日

企业经营模拟实训篇五

企业模拟经营是如何进行的呢？企业模拟经营系统课程是一门采用团队形式组织的模拟体验式教学模式，以学生为参与主体，教师为辅导的教学方式，锻炼学生自主式，协作式学习的综合性课程。下面是本站小编为大家整理的企业经营模拟对抗心得体会，供你参考！

在这次模拟企业运营实训中，我担任的是旭日贸易有限公司的业务主管角色。负责稳定企业现有市场，积极开拓新市场，预测市场制定销售计划，合理投放广告，根据企业生产能力取得匹配的客户单，沟通生产部门按时交货，监督货款的回收。作为一个贸易公司业务主管，必须管理好企业的广告投放工作、订单获取、交货、市场预测与开发等工作。例如，在企业有限的财力状况下，业务主管就得拟定一个与企业实际能力相符合并且具有市场竞争力的广告投放策略，争取以最少的广告费投入获取最优的订单。每次投放广告之前，业务主管选定目标市场，尽可能降低违约几率，为企业节省资金，维持公司的良好运转。

经营模拟实训，使我对企业的运营有了很好的认识 and 了解，并且能够较为顺利地操作相应流程，合理投放好每期的广告，根据企业的生产能力争取获得匹配的客户订单，沟通生产部门按时交货并且监督货款的回收。但我的工作存在诸多不足，比如，在签订购销合同时，无法正确确定法人与公司ceo的区别，转账支票填写不规范等。因此，在日后的学习中我会加强对公司具体业务流程的理解，为以后的实习、工作中避免出现此类问题。

以下是我对本次实训的一些心得体会：

1、经过了这次企业实训，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。

2、通过这次实训，我对管理企业的看法有了一个很深的认识，它并不只是个简单的生产和销售，它需要注入很多的心血。首先必须做到一个前方位的认识和了解，做好一个周密的计划，其次还必须很好的把握企业的生产和运营，最忌讳的就是企业在生产运营过程中出现现金断流。我了解到，一个企业的运营必须周密的预算，同时对于一些重大有必须大胆、果断，过多的犹豫将会导致机会的丧失。

3、通过企业实训使我认识到尽管我们认为自己已学到足够多的理论知识，但是在真正的实际操作时我们依然有很多很多的欠缺，因此在实际生活中我们需要加强自己的实际操作能力，而这次对虚拟公司进行管理，能够锻炼和提高我们的实际操作能力，了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现，哲学思维的运用，个性能力的渗透，共赢理念的培养，诚信原则的坚持和职业定位的思考等。全面提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

4、经过这次认识实习，同样的我也学到了很多，一个企业的生存发展需要很多，我们总是看到成功人士的满面春风却从

未想过背后他们所经历的那些坎坷。企业模拟经营决策在公司发展中的必要性：在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

对于一个企业来讲，首先必须要有一个明确的定位，这就是我们发展的方向，为我们之后的决策提供理论依据，不至于在团队内部出现较大的决策分歧。更重要的是，当我们站在岔路口，面临两难选择的时候，我们的迷茫度会降低很多，有助于我们做出合理而正确的选择。

此外，在企业的模拟经营中，每年年初的那次会议十分重要，基本奠定了未来一年的发展方向。这个年初的计划相对于定位来讲就具体了很多。有了这样一个具体而明确的年初计划，我们一年的工作都可以有条不紊的进行，省去了很多争论决策的时间。

当然，方向和计划也不是一成不变的，如果在公司的运作中发现最初给出的定位、制定的计划对公司的发展并不利，这是再固执的坚守，可能会使公司进入困境。最初的计划是一个框架，我们其实一直都在根据实际情况修改它，争取摸索出最适合自己发展的道路来。

具体到我们的经营来讲，我们一开始设立的定义就是搞大产能，要做就做最强最大的公司。虽然这样的贷款量巨大，运营中会面临巨大风险，但事实证明，这些困难都是可以通过

合理系统的计划解决的。最终，我们的确成功建成了年产值一亿五千万左右的生产线，并且主打生产高端的p3产品，我们相信，如何持续经营下去，我们的公司一定是最有前景的。但是这个定位在这次模拟经营的课上是有失败的，因为我们仅仅只有四年的运营时间，很多生产线我们还不能收回成本，而我们的经营就已经要结束了。所以，如果以后再制定计划，我可能不止要考虑长期利益，可能还会考虑短期利益，至少几年内要回本，要开始盈利，这样的话，风险将会降低很多。

冒险就是保险

有时候就觉得是这样，在第三年的企业经营中，我们发现假如不改变自己的思维模式的话，很可能在这一年我的企业就会很快死的，在这一年，我们已经有总额一亿两千万的贷款，其中包括八千万的长期贷款和四千万的短期贷款。而此时，现金流断裂，我们在出售厂房和借高利贷之间徘徊不定。最后，我们选择借四千万的高利贷。可能我们是借高利贷最多的组了。因为我觉得贷款本身就是一种机遇，它可能会让我的企业陷入不可挽回的地步，但如果不贷款，我的企业又很有可能在这一年末就会因为欠债过多而经营为负，但我不太确定失败的可能性有多大！在这一年，我们利用贷款筹到了广告费，从而抢到了很多大单，然后利用之前投入巨大产生的生产线，顺利完成了生产，不仅还清了高利贷，还还清了两千万的长期贷款和两千万的短期贷款。我的最大的感受就是，在有些情况下人生就会面临自己觉得不知如何才好的事情，往往在这样的情况之下，我们就要具有勇者的精神、霸者的魅力！勇敢的做出倾听自己内心的抉择，往往在这个时候，请相信自己的心灵——她是对的！

团队合作十分重要

我们的团队有六个人，我担任总经理，还有财务主管、生产主管、营销主管、财务助理和配送主管。只有我们六个人团

结协作，共同参与讨论，才能真正经营好我们的企业。

原以为战略思维只是一个企业的ceo指定的企业发展方向，是一个很概括，不好度量的概念，通过学习我看到战略思维是从始至终都应该在组织成员的意识 and 行动上有所把握，即从整体上来思考问题，远比各管一摊有效率得多。

一个组织是否成熟，明显的标志就是看她有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。中国企业更是迫切需要走出独断决策的传统误区，因为我们聆听过太多能人的成功史，感染了过分浓重的企业英雄主义情结。在昔日的英雄们一次又一次地上演着同一出悲壮的霸王别姬和愚蠢的承诺升级的今天，结论已经显而易见：仅仅依靠特殊资源构建竞争优势的老路已经走到了尽头，企业的竞争越来越趋向于组织整体智慧的较量。在巨大的竞争压力和时间压力下，要想取胜就必须快速建设能力超群的高效团队，形成团队个体之间的优势互补，运用团队智慧，对环境变化做出准确的判断和正确的决策。在没有经验的一群人中，如果就按照自己分内的职责作事，不情愿别人插手的做法，无疑很狭隘并没有发展的。

上一周的周六周末两天，我们班去校本部进行了为期两天的企业经营模拟实践课程，我很荣幸的加入了一个有着众多杰出队友的高效小组并担任生产总监，下面，我将谈谈自己的心得与体会。

首先，我想谈谈我对企业经营实战模拟的理解。企业经营实战模拟又称“erp沙盘实战”，它是一门理论联系实践的综合课程。其目的是通过沙盘这个载体再现企业经营中的现金流量、产品库存、生产设备、人员实力、银行借贷等企业运营指标，让参与者能够学以致用，将理论有效地转化实际操作，再将实践升华为理论。

在作为生产总监的过程中，我深刻地体会到，一个企业不能没有明确的经营目标而盲目生产，在制定决策前，要计划自身的投入和产出。对自己公司的发展方向要做好仔细打算，不盲目生产也不过分保守。就比如说，在我们企业第二前的生产经营中，由于我们未能计划好生产与原料的统一，导致了我们的库存积压了大量的原料，使得公司的资金难以为继，被迫向银行进行了多次短期借款。

生产总监，就是事先要经过周密的预测，根据订单，从财务总监手中支出资金下料，生产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。还要做的事了解其他企业的产品的研发，市场开拓和产品认证情况，以及的当年产品产量和产能的具体情况，得出一个可行的产品研发决策，与产品研发相匹配的市场开拓和产品认证决策。

第一，在做任何事情之前，都要有一个大方向，否则就不知道该往哪里走，甚至要给自己做减法，当自己不是百分之百确定喜欢做什么的时候，可以先明确自己不喜欢做什么，把自己的包围圈缩小，到最后就知道，哪些方面我不喜欢，就不去考虑；但是有些方面我好像并不讨厌，就多作准备；有一方面我特别不喜欢，就全力出击。

第二，在选择了解做什么事情之后，应该对这件事做一个全面的了解，包括这件事的定义，受众，对这件事产生影响的其他事物以及这件事发生后所带来的结果。有了初步认识之后，应该分析好再对这件事做一个深入的研究。如果可行的话就生成一份大计划，之后的工作就是细化到点上依然可行的话就应该全力以赴。同时，应该多关注外界的变化，以不变应万变。

第三，这次沙盘实验让我真的明白了那句话“知识之后是见识，见识之后是胆识，胆识最后变成智识，这是一层层地升华。知识是基础，不读万卷书，即便能行万里路，也不过是个邮差”。必须夯实知识，不断更新自己的知识结构，否则

永远是个“僵尸”。不会做某事不要紧，不会创新也不要紧，可以从学习他人，借鉴他人开始，切记“三人行必有我师”。有了一定的能力就要勇于创新，哪怕只是微创新也是一种突破。

第四，在自己不够强大的时候应该做好自己的专业，有余力时多学其他知识。只有自己扎实了，带别人的时候，才华才能倒给别人。肤浅的人，把自己所有的理想都写在脸上，真正能实现的人，是把壮志刻在心里。

在这次模拟经营企业的课程中，我受到了很多启发，这对我以后的判断和选择都将会有很大的影响，细节决定成败、冒险就是保险、做企业不能一心只想着赚钱！这些价值连城的观念与思维将会引领我的生命！