

2023年沙盘实训总结报告 ERP沙盘实训 总结(优秀9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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！

沙盘实训总结报告篇一

这周我们电子商务1班开始了erp实训，因为一些状况缩短了我们的实训时间。

要在短时间内完成规定的实训内容，任务负担还是挺重的。

第一次接触erp开始不是很了解，通过老师的介绍后慢慢了解了整个实训沙盘的结构以及运营所需要做的准备工作和长远计划。

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。

主要内容包括分组和职能定位。

我所在的f组共八名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、采购总监、财务总监等主要角色。

我在小组中担任营销助理，主要负责帮助营销总监制定年度广告计划，分析市场、决定产品生产类型，制定销售计划，为企业争取足够的订单。

我们的问题在于没能充分考虑各级范围的市场及其细分市场在未来几年的需求量以及资金压力，放弃开发区域、亚洲等市场。

尽管名义上担当的是营销总监助理，但我所做的工作也不仅仅是助理职务。

财会方面是我最感兴趣的，所以财务方面我也会积极参与。

当财务总监报表出现错误时，我会帮忙查看核对，一起解决。

要把公司经营好，决策是最重要的。

要决策，就必须开展会议，公司主要成员要积极参与讨论，提出自己的建议。

之后ceo就得根据大家所提出的建议，做出看法与分析，最后的决策虽是掌握在ceo手里，但我觉得还是得尊重公司其他成员的意见，根据大家的建议做出最合理的选择。

在起始年，是指导老师充当整个实训班的ceo带领几个公司一起运营的，因此各公司的运营都是一样的。

整个实训的要走6年的时间，从第一年起f公司就完全交给了我们自己经营，经营效率如何也就看我们整个团队的力量了。

在第一年里，由于我们对市场分析不够透彻，在广告上投入欠缺，没有拿到很多的订单，所以盈利额很小。

由于p2产品太晚，第二三年里，拿到的订单量比较小了。

没有订单，为了节省资金，我们只能停产。

加上第三年广告投入上的严重失误，失去了一定的市场。

那时候还挺担心的，怕企业经营不下去。

幸好第三年的第四季度p2完工入库了，因为我们没有拿

到p2产品的订单，刚好其他公司有订单，急需p2的产品，所以我们之间产生了合作关系，将p2卖给了a公司，达成互惠互利的效果。

第四年算是我们公司最辉煌时刻，我们跳过区域市场，开拓了国内市场，那时拥有这个市场的公司就两个，在广告投入上也就不必大费周章，加上p2产品的出库和拿到iso4000的生产资格，市场和订单量的增加，那一年我们获利很大，赢利上居于第二位，挽回了前些年不乐观的局面。

到第五六年，由于开始没有继续研发新的产品和开拓市场，扩大上产线和厂房，而其他公司相继扩大性的经营了，所以我们公司落后下来了，但还是保持了所有权益者和净利润为正。

我们公司一直都是采取保守稳当的经营方式，或许是男生只有一个男生的原因吧，女生都挺小心翼翼的。

比如在广告的投入上，都不敢大胆的投入一笔。

在贷款上也总担心最后还不了，6年中我们贷款两次，总额也就三千万，到还账期我们也都定期的还清了贷款。

6年虽不是很辉煌，但还是成功的走下来了。

在六个实训小组中，虽然取得的只是第四名的成绩，但收获是不可估量的。

以前的实训没有这次考验的动手能力的机会多，而这次的erp实训，把经营权全交给了我们自己，市场环境的分析、公司详情分析，公司项目决策等等工作权在我们自己去体验分析理解做出抉择。

把在课堂上学到理论知识真正的运用到实训实践中去，发现

其中的问题，感悟，即时解决。

这次实训，资金和长期发展战略是瓶颈，这体现在多个组中。

经营成果较突出的公司都有着详尽的长期发展战略或是充裕的银行贷款。

在这两个因素中，战略又居于首位。

没有完整的发展计划，就无法预测资金的使用情况，也就不能结合企业经营状况向银行申请贷款，等到需要资金时，再贷款根本不能满足生产和销售的需要。

因此制定适合公司发展的战略，是erp公司成功经营的关键。

我们公司整体的发展都太过保守，面临着需要扩大厂房和研发新产品、开拓市场时，明摆着资金缺乏，却不愿做出贷款的决定。

到后来发现自己的失误时，再开拓和研发时，可是时间已不够，其他企业也已捷足先登。

从最初的战略制定到最后战略目标的达成，都应该是用发展的眼光看待企业的业务及经营，保证业务与战略一致，在未来的竞争中更多地获取战略成功而非机会性成功。

我们小组之所以在此次实训中成绩欠佳，最主要的原因就是缺乏对公司发展战略行部署，总得抱着走一步算一步的想法，贻误了公司发展的最佳商机，丢掉大部分市场。

诚信是一个企业立足之本，发展之源。

实训中，到老师那采购原料和拿资金都是公司成员自己拿的，这就考验了我们的诚信。

如果为了图利益，违背原则多拿资金或原料，这样的企业迟早要出问题。

实训中□a公司向我们公司买过产品，幸好我们有签合同，到期时账也就很顺利的收回来了。

我们这样的实训还只是模拟，在实际中情况就不同了。

模拟的意义在于了解一个企业真实的运作情况，是为将来真正走向工作岗位做功课，如果只是为了完成实训而实训就失去了模拟的意义。

每个团队领导者的个性往往决定企业的个性。

在分组竞争中，有的小组大展拳脚，大力开发，资金不足，大量贷款也要把企业扩大，有的小组稳扎稳打，采取保守的措施，还有的小组慌张忙乱，这都与领导者的决策及个性有着很强的关联。

在小组分工时，个性和能力特点与胜任角色也有着很大关系。

在此次模拟中，由于专业影响，很大同学都想要做与营销有关的工作，殊不知，转换做其他的工作，能丰富工作经历，与各部门沟通的同时，加深对实训环节的了解。

尽管我担当的也是营销方面的工作，但也体验到了财务工作的乐趣，尤其在资产债务表和利润表时，考验了我们工作的细心度和计算方面的能力。

在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论学习的盲点。

每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都是基于现场

的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

模拟实训虽然已经结束了，留给我们思考的问题还有很多，在今后的学习与工作中，要汲取本次实训获得的宝贵经验，不断丰富和完善自己理论知识的同时，更多地参与实践，走好人生的营销之路！希望以后还有这样的实训，让我们在实际中去自我感受，锻炼自己的动手和决策能力。

沙盘实训总结报告篇二

09-第2学期专业年级实训目的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。

实训基本内容（或环节）：将全班分成由7~8人组成的6家模拟企业，队员分别扮演总经理、生产、营销、财务、采购等部门经理。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。实训成果：按时完成规定实训内容。

实训的收获和感受（至少500字）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。实训虽然只进行了四天，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础。在这四天里，我着实受益匪浅。

首先我对自己及小组提出一些建议，作决策之前要考虑充分，不要盲目的自以为怎么怎么样，就像是第一年，我们组没有作充分的讨论在广告上投入太大，栽了跟头。还有要做好资金的预算工作，这一点上我作为一个财务助理在开始两年没能作好，导致资金运行出现短缺。以上建议是站在我以及我们小组的角度上提出来的。接下来，我觉得有的地方老师讲解的不太清楚，就像我们组第二年底，个人权益值计算来是负的，已经破产，老师看过后说第一年生产不用折旧的，减去折旧后我们权益值为零还没破产

20xx年4月13日备注：

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。

沙盘实训总结报告篇三

今年6月17日，我们开始了erp沙盘模拟实训。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，一周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。我有太多的心得，太多的体会，不夸张地说，这一周的收获比任何时刻都要多。

首次接触erp沙盘，一切对于我们来说都是很陌生，首先我们进行了小组分配，我们小组总共有9个人，分别担任总裁（1人）、财务总监（2人）、市场总监（2人）、生产总监（2人）、采购总监（2人）的职务，在我们小组里，我担任了采购总监一职。在老师的指导下，我们用一天的时间完成了一个三年的生产计划，并逐步了解了erp的生产经营过程。第二天，我们就正式开始了我们的这次的erp沙盘模拟，我们的年限是6年，启动资金8000万元在前五年里我们组共创建了一个大厂房，四条生产线，其中一条柔性生产线，两条全自动生产线和一条半自动生产线，在第六年，为了尽快完成生产，

我们组又开了一个小产房，和两条手动的生产线；在六年的时间里，我们组生产了p1□p2□p3产品；在开拓市场方面我们组发展了本地，国内，区域，亚洲市场；在认证方面我们认证了iso9000和iso14000□由于担心贷款额度的不足，我们组就没有研发p4产品和开发国际市场。最后我们e组获得的权益最高，但评价一个企业的好坏并不只是看权益的高低，还有很多方面是值得考察的，这是最后老师在做总结时，我才知道的。

在6年的经营过程中体会最深的是现金吃紧，首先是广告费的大额投入，然后是生产线的投产，新产品的开发，原材料的购买等等，一切都离不开现金。提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个沙盘模拟中至关重要的一步，俗话说：万事开头难。首先根据生产线的数量，预测产能，为抢单做数据支持。根据市场情况和企业的生产力，以及对竞争对手的预测分析，来确定广告费的支出。当选单排名出来之后，便根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

市场的拓展，和产品的研发。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，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，国际）和不同的产品□p1□p2□p3□p4□做出不同的资金投入。但不建议只选择一种产品或一个市场进行大额投资。

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），保证流动资金不会断流。

在整个过程中我担任的是采购总监，主要负责原材料及其生产设备的采购，包括采购什么材料，采购多少，什么时候进行采购。在接到生产总监的生产计划之后要及时的计算好所需的所有原材料，根据原材料的采购原则，确定什么时候应

该购买什么材料。还要和财务主管进行沟通财务状况，决定一次购买多少。

在整个过程中，采购总监是一个非常重要的职务，而且还一定得做好，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，这个时候就得高价从其他商家购买产品，或者买不到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，这样的损失可不是一个小数目。还要和首席执行官进行讨论下一年度的生产计划情况，为下一年的开始生产做好充分的原料准备，例如r1和r2是立即就可以进行加工生产的，r3和r4的经过一个期的运输才可以投入生产。所以采购总监既得保证当年的正常生产也得保障下一年度的生产！

沙盘实训总结报告篇四

- 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

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。采购总监的主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，产品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

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”！

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

p_1 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r1r2r3r4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p1和p2产品，因此r1,r2采购数量居多。

第四年，由于没有考虑到一条原来生产p1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，在上一年度的第三季度就将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。

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

沙盘实训总结报告篇五

正如班级同学所说的：“一天就过六年，很辛苦啊！”的确，六年企业经营费了我们不少的脑筋，就连吃饭我们都在讨论下一步如何策划！可是我们挺过来。首先我们小组分工明确，各司其职，共同协调下完成了6年企业经营管理，并且做到6年的财务报表都没有出现错误。感谢我们可爱的财务总监余青玲，高智商的营销总监杨熊，搞笑又美丽的营销助理傅阿敏，大方豪爽的生产总监熊家慧，温柔的采购总监徐冬。

最困难的时候应该在第一年，有些手足无措，后来逐渐熟悉其流程，就如鱼得水，做起来有劲，有钱赚到就如同看到了希望一样地兴奋。分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

学习沙盘后，我改变我以前保守的思维方式，认识到赚钱是一种思维方式，而不要把月收入，年度收益看的太重，做大事，应把眼光放远些！同时要醒悟赚钱不容易，投资需谨慎！

总结一句话就是我们要对我们的企业有信心，坚持到最后，永不言弃！

期待明年沙盘，我们会做的更好！

沙盘实训总结报告篇六

erp企业沙盘模拟是一门既新颖又陌生的课程，起初我们不知道什么叫做erp，也不知道它跟“会计学”有什么关系。经过实训认识到erp企业模拟沙盘课程以生产型企业为背景，让每个参与者置身商业实战场景，以企业经营管理者身份，模拟企业财务、物流、生产、营销等重要过程，使我明白管理一个企业绝不仅仅是传统意义上的会计做账就可以，他需要详细的、谨慎的、准确的计划、判断和实施。erp的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产经营活动，降低经营成本，提高经营效率，提高竞争能力，力求企业价值最大化。

一、erp沙盘的定义

erp是企业资源规划，它是一个以管理会计为核心的信息系统，识别和规划企业资源，从而获取客户订单，完成加工和交付，最后得到客户付款的整个过程。它将企业内部所有资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、分销、运输、财务、人力资源进行规划，从而达到最佳资源组合，取得最佳效益。

沙盘最初源于军事作战指挥，它可以清晰地模拟真实的地形地貌，使作战指挥员不需要亲临现场就能清晰地总揽全局，从而运筹帷幄并制定出最优的决策。

erp沙盘就是利用实物沙盘直观、形象地展示企业的内部资源和外部资源。通过erp沙盘可以展示企业的主要物质资源，包括厂房、设备、仓库、库存物料、资金、职员、订单、合同等各种内部资源；还可以展示包括企业上下游的供应商、客户和其他合作组织，甚至为企业提供各种服务的政府管理部门和社会服务部门等外部资源。

二、erp企业沙盘模拟职责的简单介绍

1□ceo(首席执行官)

在erp企业沙盘模拟中发挥最大职能□ceo制定企业发展战略规划新的一年，带领团队共同决定企业决策，审核财务状况和听取企业盈利状况，如果所带领的团队在模拟对抗中意见产生分歧，最终由ceo拍板决定□ceo的战略管理能力、领导方式、洞察能力、思维方式、谋略和掌控环境的能力对企业的运营状况和发展前景起着决定性的作用。

2□cfo(财务总监)

在erp企业沙盘模拟中做好企业经营管理资金的筹集和运用，做好现金预算，管好用好资金，计算支付各项费用，核算生产成本，防止资金链的断裂，按时报送财务报表及做好财务分析。

3□cso(销售总监)

在erp企业沙盘模拟中开拓市场，稳定企业现有市场，积极拓展新市场预测市场制定营销计划，合理投放广告，根据企业生产能力取得匹配的客户订单。。沟通生产部门按时交货，监督贷款的回收。

4□coo(生产总监)

在erp企业沙盘模拟中生产计划的制定者和决策者，生产过程的监控者，负责企业生产管理工作，协调完成生产计划，维持生产成本，落实生产计划和能源的调度，保持生产正常运行，及时交货，组织新产品研发，扩充改进生产设备，做好生产车间的现场管理。

二、erp沙盘模拟实战阶段

1. 提交广告费，争抢订单。万事开头难，这个步骤是整个模拟至关重要的一步□coo根据生产线的数量，预测产能，为cso的抢单做数据支持□cso根据cio提供的市场情况和本公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，与cfo沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是cso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. 根据订单生产和交货。这个步骤是很好完成的. 因为事先已经经过周密的预测，所以物流总监根据订单，从cfo手中支出资金下料□coo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coo,cso和cfo共同完成的□cso根据市场趋势分析预测出今后的市场需求□coo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、柔性)，以及厂房的闲置和利用。
4. 市场拓展和产品研发□cso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cfo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□cfo是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过cfo和财务助理的纪录□cfo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。我们组没有从事财务方面工作的人员,所以cfo任务艰巨，很多时间消耗在了编制最后的财务报表上。

三、沙盘模拟心得

1. 生产规模要符合订单的需要。第一年的盲目生产，第二年

的盲目投放广告，都是不明智的选择。

2. 突破原有的思维，敢于冒险——“借钱生钱，借鸡生蛋”。在沙盘中，我总认为还是保守一点好。少的借贷就意味着以后的负担少，但是我忽视了，企业要发展就要适应变化的市场，并能预测市场，这样才能先于别的企业占有更多市场。开始在没有购买生产线时资金是不少但购买生产线后资金就周转不灵了，但之前没有接长贷就这样就陷入了资金周转不灵的泥沼中了。

3. 不要盲目多元化战略。根据自身的经营能力，来专攻一个有潜在价值的市场远比逐一开拓来的更实在一些。

4. 团队协作精神与沟通最重要。我在沙盘中深深体会到财务和各部门的紧密联系，广告的预算和现有资金的关系，原料的采购和现有资金的关系等等如果财务部门没有向各个部门提供及获取有效的信息就有可能造成企业的资金出现短缺的问题，从而影响到整个企业经营，所以信息的有效沟通是多么的重要！

半个学期的企业沙盘模拟课程已然结束，我却觉得意犹未尽。

erp企业沙盘模拟课给我一种新的学习冲击，彻底摆脱了普通教学课程的单调与空洞，让我们在实践中探发各种经营理念与方法，并且深刻体会到了团队协作的重要积极性。

在我们的五人小组中，我担任的角色是营销总监。选择这个位置，是充分衡量了自身特性与小组成员的特质后所作出的决定。ceo沉稳内敛、财务总监细心踏实、生产总监智慧多谋、原料总监认真勤快，而我，对市场分析则较为敏感，善于构思广告投放方案。虽然我们分工明确，但并不影响在运行过程中互相融合与督促。几次模拟比赛下来，都让我深感erp是需要团队人员之间充分配合、密切联系的，没有任何一个总监是可以在离开其他人的合作下单独运行企业程序的，即

使做了，也不是尽善尽美的。

站在营销总监的位置上，我不光只是简单的分析市场数据，更是通过和其他几位总监的深入交流加上物理沙盘的实际操作，及时了解企业资金状况以及产品生产情况，由此来为之后每一年的广告投放制定方案。

几次交流与实际操作后就会发现：广告，基于企业当年产值、市场需求及价格幅度；同时，还需要充分利用好“间谍”功能，观察分析其他组队的产品研发情况，把握所需要的市场位置，谨慎投钱，努力做到“投入产出比”最大化。

自豪的是，我们在第一次模拟课程中，胜出了其他5组！

以下，是我个人对erp中营销方案的几点心得：

1. 分析市场很重要。市场预测图十分有用，每年一开始我都会先对整个市场做以分析：

a)首先观察的，是在本地、区域、国内、亚洲、国际这五大市场中p1p2p3p4产品的需求度以及价格曲线分别有何变化及趋势。

b)由此制定出基本的产品策略。可以使用集中化战略(主打1—2样产品)，也可做差异化战略(抢做竞争少但风险性高的产品)。

以我们第一次模拟课程来说，选择的是主打p2p3产品，我们走的是一种稳步发展的策略。原因是p2利润相对p1较高，并且在五个市场中都有较高的需求量，发展稳定且平均；p3则在之后的几大市场中逐年递升需求量，便于选单控制p4产品相对来说利润虽大，但是后期研发以及原材料跟进上都很耗费钱财，并且要等至最后最后几年才能发挥最大效益，因而我们最终没有选择它。

当然，由于我们团队起先制定的是稳扎稳打的战略方案，自然在产品方面不敢使用“出奇制胜”的险招，欲在步步为营。最后发现，位居第二的组队则敢于主打p4产品，在别人都不敢抢做这块蛋糕的时候，独吞了p4的优势——高回报，低竞争。

c)其次，在五个市场发展上，需要决策出重点投资对象。过散的市场广告投放在没有强大产量的支持下，容易导致失去抢占市场老大的机会。

依旧拿第一次的模拟课程来看，我们最后占据的主要市场是：本地、亚洲。连续多年的市场老大位置为我们带来了优先选单的好处，运筹帷幄于自身，是最让我们看中的。我的广告投掷份额相对集中在这两个市场上，只要有一次抢占了某个市场老大的位置，就会形成一种低投入高产出的良性循环过程，占据一定的选单的主动性。

2. 抢占市场老大。市场老大自然是越多越好，但一定要配合自身的产品发展方针，充分了解掌握某一产品在哪个市场的利益是最高的(高需求、高利润)再加以重点投放。如之前所说，每多一个市场老大，就给自己的选单多增加一份主动性。这深深关系到当年的产品产量能否实现零库存的目标，而通常，零库存是最能为企业资金链带来运转优势的。

3. 投广告宁谨小慎微，切忌“大手笔”。投放广告不仅是一种市场数据分析的实践，更是于心理战术运用有关。

当单纯的为了产品利润以及与竞争对手相抗衡，而忽略所投市场的整体需求度时，大手笔的广告费对企业来说是十分危险的。过多的广告费会引起所有者权益的下降，从容影响之后的借贷问题，这一点在第二、第三时尤为突出。多数企业在第二年时的所有者权益是几年中最低的，过大的广告投放直接导致下一年长贷数目下降。因此，投广告时要结合企业实际产量，并且要与财务总监做好沟通，万不可盲目为了抢

单而猛投。

4. 拿订单努力做到高利润、高销售额两不误。

参加售货会往往是最兴奋的时候，因为一张单的好坏，会关系到很多问题：能否成为该市场老大、能否实现零库存、怎样做到利润最大化、怎样让对手不敢接我也不敢的单等等。因而，每次拿单时，除了要对每种产品的产量排摸的一清二楚外，还要清楚推算各张单的利润值、账期与交货期。最忌讳的，是盲目拿单：产品产量在某个交货期前更不上而造成毁单扣分、损失利益并且失去该单所在市场老大的位子等一系列恶性反应。

erp企业沙盘模拟课程给了我很多启示！

沙盘实训总结报告篇七

最困难的时候应该在第一年，有些手足无措，后来逐渐熟悉其流程，就如鱼得水，做起来有劲，有钱赚到就如同看到了希望一样地兴奋。分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

学习沙盘后，我改变我以前保守的思维方式，认识到赚钱是一种思维方式，而不要把月收入，年度收益看的太重，做大事，应把眼光放远些！同时要醒悟赚钱不容易，投资需谨慎！

总结一句话就是我们要对我们的企业有信心，坚持到最后，永不言弃！

期待明年沙盘，我们会做的更好！

沙盘实训总结1500字沙盘实训心得体会800

沙盘实训总结报告篇八

沙盘课程已经结束了，回想起来还觉得有万般感慨。

通过这一次的学习，实践，我认识到了很多，主要包括以下方面：

1. 团队合作最重要。一个人无论你能有多能干，始终不可能面面俱到。一个团队的领导者最重要的能力就是要协调，协调并有效的利用资源，调动团队的积极性和队友的热情。整个erp沙盘训练的组织中，整个4个角色是环环相扣的，缺一不可的，只有大家一起为了共同的战略目标而努力，才能达到最大的效用。而如何才能达到效用的最大，就必须做好各个角色之间的沟通和信任。需要沟通彼此的计划，沟通彼此的决策，沟通彼此的看法。一旦出现问题，首先想到的是如何解决目前面临的困境，尽快的从恶性循环中解脱出来，为确保以后能够良好运行赢得宝贵的时间，然后是都要从自身找原因，敢于承认自己的错误，确保在以后工作中尽量不出现犯过的错误。其它成员也要以一颗宽容的心去对待同伴，也要考虑到别人出现错误自己也有责任，因为他的工作与自己密切相关，在他出现错误之前自己没有及时提醒。

2. 胜不骄败不馁。因为经营这样一个“企业”要有一种坚忍不拔的毅力，保证企业财务处于一种最佳状态。资金的过多剩余，说明资金没有运转，没有得到最充分的利用；资金不够用时，将会出现大量的贴现，而影响权益。最为关键的是只要贴现，必会掉进一个恶性循环的漩涡，而摆脱这个困境跳出这个漩涡非常困难并且需要时间，而时间价值与机会成本又是一个“企业”发展最不可估量的损失。所以每制定一

套方案必须综合考虑各方面的因素，大家最主要的感受就是财务总是紧张、钱不够用。要想有钱必须多卖出产品，要多卖出产品就要多上生产线、多上原料，要多上生产线多上原料又必须有钱，所以它就是这样一个环形结构。要扩大这个环，关键就要看从哪儿打开这个环，而又不至于使整个环碎裂。考虑周密是必要的、时刻保持一个清醒的头脑是重要的，不被胜利冲昏、不被困难吓倒，胜不骄败不馁。

3. 在犯错误中不断学习。“一将功成万骨枯”，这句话除了批判战争的残酷性外，还揭示了一个更加深刻的管理学问题——那就是完全依靠管理实践在实战中培养管理者，其代价是极其惨重的。任何组织和个人都难以承受如此巨大的培养成本。战场上的历练，固然可以培养攻无不克的将军，大范围的岗位轮换也是培养经营型管理人才的有效方法，但这些方法同样会使组织付出高昂的培养成本，承受极大的失败风险。但是在沙盘模拟训练中，我却认为多犯错误收获更大。不管犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，都不会造成任何实际的经济损失。但是模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

4. 构建战略思维。原以为战略思维只是一个企业的领导者制定的企业发展方向，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意识和行动上有所把握，即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，如何建立一个企业的战略也是一个相当重要的问题，不可以被无视企业长期发展的“当期”意识制约管理者战略纵深思维的形成，对企业持续发展和长期利益构成直接伤害。现代的职业经理人必须树立基于现实的未来意识，因为只有这样中国的管理者才能走出势利与卑微，才能回归责任与诚信，管理者的价值才能得以体现，中国的企业才能持续发展、走向未来。沙盘模拟培训的设计思路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。通过模拟，让我深刻体会到了现实与未来的因果关系，管理者必须要承担的历史责任。学习运用长期的战略思想制定和评价企业决策。

5. 受用于群体决策。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集体智慧的较量。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做事，不情愿别人插手的做法，无疑很狭隘并且是没有发展的。在这点上，我们组成员犯下了一个比较大的错误，更多的时候是各部门内部商议一个决定，然后等待ceo的决策。慢慢的我们发现了这个问题，在后期的模拟经营中，除了各守其职外，还可以在其他部门的问题上也可以提出自己的很多意见，以使这个团队更好发展。

虽然在这次沙盘模拟中我们最终以破产告终，但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，加强了同学之间的沟通与理解，体验了团队协作精神。我想有了这些就够了。

沙盘实训总结报告篇九

——市场营销实训后感

沙盘模拟实训总结

沙盘模拟我们已经是第二次接触了，对于运营模式和各种决策都有了一定的认识，所以操作起来还是比较熟练。不过每次实训的收获都不相同，经过这次八个季度的模拟经营，各个团队都有收获，对于团队合作的重要性和部门之间的协调能力都有了新的提高。

在这次模拟经营中，我担任的职务是市场总监，主要的任务是市场开发和广告宣传。虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中，我们公司的七位成员都各尽所能，合力完成了经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。虽然我们公司的经营业绩并不是很理想，但是我们也学到了很多，也正是因为这个不理想，所以必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候，我们投入了较高的费用，订单相对较多，所以我们主要的视野都放在了扩大市场规模上，开发渠道，重新研发新的产品，而忘记了对第三季度度的展望。到了第三季度，由于新产品和广告投入增加，我们的订单超过了我们的库存量。没有足够的产品补足订单，我们就在交易市场购买相类似的产品，来补充我们的库存。尽管如此，我们还是没有全部交付订单，被罚了好多违约金。因为第二的失误和第三季度的罚金，我们公司的资金用完了，我们就只能向银行申请贷款。筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们停止了对v5的生产，主打九州电子系列。对于此次失利，我们团队研究了很久，第一季度是因为广告投入不够，导致订单不足，第二季度由于开发渠道过多，产品投入过多，而生产不足。第三季度订单交付不上去，导致的罚金。所以我们就开始主打九州系列产品。重新定价，开发渠道和适当的广告投入，市场竞争又变回了打价格战。我们能看到的，其他团队也看到了，所以我们在后期的决策中都是慎之又慎。在第四季度，我们改变了以前那种混乱的决策，开始一步一营，充分调查市场的需求，对市场的定位，我们重新选择了大众市场和学生市场，并以适当的价格和优质的产品，来抢占市场占有率

和市场份额。到最后的几季度，我们终于学会了最核心的部分，包括每个生产线的失败率，不是每个生产线的成品都是百分之百的，在第一季度必须采用手工生产线，不然，设备调试就得一个季度，这样就会比竞争对手少经营一个季度，对于之后的生产经营都有很大的影响。尽管我们掌握了沙盘模拟的运营模式，但是，由于前期对运营和各个方面都不太了解，以至于到最后周转资金不足，不能正常运转，导致经营失败。

最后总的感受就是，态度决定一切，一开始我们都以玩的态度来决策，没有把这次模拟当回事，但是每一个季度都落于最后，最后我们把这个模拟市场当做了一个真正的市场，每一步都是经过慎重考虑。企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。