

2023年企业仿真模拟实训报告总结(汇总5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

企业仿真模拟实训报告总结篇一

学生姓名：

学号：

专业班级：

起止日期：201年月日一月日 指导教师：

实训学期：201—201学年第学期第提交报告日期：201年月日
周填写要求

1. 实训报告由学生打印完成相关内容外，其他人员填写的内容一律手写，不得打印。

2. 实训报告一律使用a4纸张，排版格式不得更改。

3

二、实训项目结果讨论及分析》部分若内容多可增加附页。

3. 由于该实训是团队合作完成，实训小组对报告应给出客观

公正的评价意见，这是一个相互交流学习的机会，经小组讨论后由正小组长填写小组评价意见。副小组长对正小组长填写小组评价意见。

4. 本页不用打印。

一、实训项目综合训练方案

企业仿真模拟实训报告总结篇二

姓名□xxx

学号□xxx

实训地点□xxx

实训时间□xxx

实训项目：企业沙盘模拟

实训老师□xxx

我们专业的沙盘模拟实训结束了，虽然只有短短一周，但是好像真实的经营了企业五年。虽然在最后一节课上我们在第三年就经营不下去了，但是这次的实训依然让我们受益匪浅啊！

“沙盘竞赛”是一种集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能竞赛。老师把同学们分成了6组，每组5人。

首先，老师为我们介绍了“沙盘模拟”的一些规则，同时还用沙盘模拟经营了一年给我们观看。然后老师让我们5人组成的团队进入ceo盘面模拟企业的经营。

进入盘面，所有人都站在一个起跑线上开始了一场激烈的竞争。第一年只有p1产品和本地市场，所以关键在广告的数额。

规则，生产p2分数也会高。同时我们发现p3的市场也不错，故我们准备研发p2和p3产品。

若要在生产产品的时候同时研发产品，而且要想提高产量和获取更高的利润。我们必须换生产线，这所有的一切都需要大量的资金，所以我们必须要贷款。贷款分为三种：短期贷款、长期贷款。高利贷。开始的几天我们一直没有贷款，直到有一次我们因为资金不足经营不下去了，然后我们短期贷款才活了过来。

在经营过程中，下原料订单也要很谨慎，我们必须保证不能让生产线空着。如果同时生产几种产品，我们必须根据订单的产量算好各种原料各需要多少。有一次我们因为原料没算好，不小心算多了，就导致我们资金不足而无法经营。

我在我们小组中负责计算。开始的第一年，计算不算复杂，后来随着产品的增多和生产线的转变，计算的工作就越来越烦。常常总是顾前不顾后。记得有一次，就是因为没有算准产量，从而导致我们没有按时完成订单的产量，故我们付了一大笔的违约金。本以为无法经营下去了，老师让我们贴献才“死而复生”。后来又因为不知道下一年要把违约的订单补上去而又欠了更多的违约金，最后还是无法经营下去。

验。通过实战模拟，帮助同学们学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用。

同时，沙盘模拟最需要的还是团队合作精神。这两周里我们几个人互相合作，遇到了难题，我们便会一起去分析问题然后去解决问题。经营成功了，我们一起高兴；经营失败了，我没一起寻找原因。每次做完，我都感觉我们几个好像真的一起经营了六年一样。

我认为，“沙盘模拟”就像下棋一样，“一着不慎满盘皆输”啊。我们每走一步就要想下一步怎么走，每一步都要算好了再走。总之，沙盘模拟只是虚拟企业经营，但是我们最后却没有经营好，我想我们身上肯定有很多的不足。从现在开始，我就要去寻找和弥补我的不足。只有这样，我们才能在现实生活中的企业经营中存活下来。

企业仿真模拟实训报告总结篇三

在进行正式的考试之前，我们进行了为期两个星期的沙盘实训。我在小组中担任财务总监一职。由于初次接触沙盘，我们对此不是太了解，但我们有浓烈的兴趣想要去了解它。首先，我知道作为一名财务人员怎样参与到企业的事务中去，怎样记账，做预算。由于我们组的情况比较复杂，有买厂房，借贷款等。这让我有机会了解到各种情况下该如何记账。另外，我了解到编制财务预算并非财务总监一个人的事，它需要营销总监报告的费用数据，生产总监报告的生产费用数据，再加上我们自己计算财务费用和其他支出的数据，才能把公司经营的好。其次，我了解到资金对于企业的重要性。以前只在书中看到资金对于一个企业对于一个企业的重要，但并没有切身的体会到底有多重要。

第一年我们广告费投了5，由于我们自己没有什么经验，其它组的广告投的都很高。我们没能拿到好的单□p1的产品由余存。本年我们还研发了，进行了iso资格认证。卖了一条手工线，买了一条全自动生产p2□第一年结束时，我们小组得了72分，权益40，。在校个小组中排名还可以。这使我们更加的有信心。

第二年我们决定再买一条全自动生产p2□并且加大对p1的投入。但是我们好像没有控制好费用，还有长期贷款每年的利息。陷入了危机，无奈之下，只能贴现来维持资金周转。幸好后来经过同心协力，终于使我们有了小小的盈利，我们都很兴奋。

第四年小组基本放弃了p1全力生产p2p3[]并在亚洲市场和区域市场上占据p3[]但资金短缺使得我们不能跟得上市场需求的发展。所以我们还是按生产能力适应订单。

第五年小组由于生产方面预测不准确，错失了一张p3的订单，虽然没有损失多少，但是乎没有对其它组做出应有的压力，最终我们完成了生产任务，并拿到了大量的现金。

第六年我们买了生产线和厂房，让我们的资金得到了充分的利用。在沙盘实训中，我担任财务总监。它是一项具有挑战性的角色。想要扮演好它，首先就要有一些关于财务方面的知识。于是我通过上网和其它渠道了解到了它的工作性质。财务总监的工作范围很难明确的界定，它既是ceo的得力助手，在日常业务中与ceo并肩作战，及时监督企业的运作状况，必要时给予企业一个合理的建议。

回想实训过程，从起初的手忙脚乱到后来的独自应付，我深刻地感受到财务总监与企业的相关性，理解到财务数据时对企业运营情况的总结和提炼。从专业角度分析，要想做好一名出色的财务总监，需要有极其扎实的理论知识与储备，对各项数据的分类及汇总极其敏感。做到果断，不犯迷糊不犯错误。毕竟，哪怕一点点的数据计算错误都会对最后的计算结果造成很大的影响。结束了“6”的经营。我们任然觉得意犹未尽，看着桌面上经历了“6”年拼搏之后企业的现状，我们突然有点不舍，也很感激我们能在这次学习的机会。这次实训让我学到了很多。

企业仿真模拟实训报告总结篇四

实习（实训）总结报告

报告题目 关于《企业经营管理沙盘

模拟实训》的总结报告

2014 年 07 月 03 日

成绩（五级记分制）：

指导教师（签字）：_____

实习（实训）总结报告的写法及基本要求

一、实习（实训）总结报告一般由标题和正文两部分组成

1. 标题：标题可以采取规范化的标题格式，基本格式为“关于×××的实习（实训）报告”，用三号黑体字。

2. 正文：正文一般分前言、主体、结尾三部分。

（1）前言：主要描述本次实习（实训）的目的意义、大纲的要求及接受实习（实训）任务等情况。

（2）主体：实习（实训）报告最主要的部分，详述实习（实训）的基本情况，包括：项目、内容、安排、组织、做法，以及分析通过实习（实训）经历了哪些环节，接受了哪些实践锻炼，搜集到哪些资料，并从中得出一些具体认识、观点和基本结论。

（3）结尾：可写出自己的收获、感受、体会和建议，也可就发现的问题提出解决问题的方法、对策；或总结全文的主要观点，进一步深化主题；或提出问题，引发人们的进一步思考等。

二、对实习（实训）总结报告的要求

1. 按照大纲要求在规定的时间内完成实习（实训）报告，报告内容必须真实，不得抄袭。学生应结合自己所在工作岗位的工作实际写出本行业及本专业（或课程）有关的实习（实训）报告。

2. 校外实习（实训）报告字数要求：每周不少于2000 字，两周及以上的不少于3000 字。用a4纸打印或书写（正文标题用小四号黑体，正文内容用小四号宋体，行距1.5倍，排版要求美观、整洁）。校内实习（实训）报告字数要求可适当减少，具体要求由系（部）依据课程特点规定。

3. 实习（实训）报告撰写过程中需接受指导教师的指导，学生应在实习（实训）结束之前将成稿交实习（实训）指导教师。

沙盘模拟实训总结报告

一、前言

沙盘，是根据地形图或实地地形，按一定的比例尺用泥沙、兵棋等各种材料堆制而成的模型。在军事上，常供研究地形、敌情、作战方案、组织协调动作和实施训练时使用。沙盘模拟通过模拟企业系统运营，使受训者在主导“企业”各项经营管理活动的训练过程中体验得失，总结成败，进而领悟科学管理规律，提高经营管理能力，具有极强的体验性、互动性、实战性、竞争性、综合性、有效性等特点。

通过模拟经营，提高决策者洞察市场、理性决策的能力。练习团队沟通，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。拓展管理视角，立足产业链价值分配原则，谋求有利于企业发展的外部条件。了解企业系统运营流程，打破狭隘的部门分割，增强管理者的全局意识。克服极端现实主义，树立为未来负责的发展观，构建中层管理者的战略纵深思维。所以通过本次的模拟实训，不论从哪个方面来看，我们都是受益匪浅的。

本次实训老师要求我们以小组形式来进行，每组有四名同学来共同经营管理。我所在的小组是h组，担任我们本小组的销售总监一职。

二、实训内容

我们模拟经营的企业是一个生产制造型企业，长期以来一直专注于某行业p系列产品的生产与经营。目前企业拥有一间大厂房，其中安装了三条手工生产线和一条半自动生产线，全部生产pl产品，几年以来一直只在本地市场进行销售。

情况来准确地预测市场前景，并制定合理的经营目标策略。

首先就要了解本企业的经营现状。通过企业目前的财务状况和经营成果反应，我们现在拥有的固定资产共42m（单位：百万元，以下单位一致），总流动资产58m，总负债42m，所有者权益58m。从目前的经营状况中可以看出，我们目前生产设备陈旧，产品、市场单一，经营状况并不乐观。鉴于此，建议投资新产品开发，使公司的市场地位得到进一步提升；积极开发本地市场以外的其他新市场，进一步拓展市场领域；扩大生产规模，采用现代化生产手段，努力提高生产效率，引导企业向良性健康的方向发展。

了解了企业的目前状况和发展的方向，做好了准备，我们就要开始我们的企业经营管理了。我们先是交税，然后就是进行广告的投放，在充分分析市场的基础上就可以进行广告投放，广告是分市场、分产品投放的，投放了广告就有争取订单的机会。原则上来讲，广告投入越多拿单的机会越大。所以广告投放对我们这个企业的发展息息相关。我们小组讨论广告的投入问题，在广告投入方面做得不够的话，对我们企业后面的发展就很被动，也有可能拿不到订单，阻碍资金流转。我们分析了不同的产品在不同的市场上的发展前景，然后进行广告的投放。广告投放结束后，我们就要参加订单竞选。按照广告投放、市场需求等条件企业与采购商达成销售协议。

接着是每季度10项工作：更新贷款 / 支付利息、更新应收款 / 归还应付款、接受并支付已定的货物、下原料订单、产品研

发投资、更新生产 / 完工入库、购买或调整生产线、开始新的生产、交货给客户、支付管理费。对于这10项工作，我们一开始的时候都好陌生，不知道每项工作是怎么进行的，所以我们小组就集体研究讨论了一番，每一项工作都一步步推算，做到小心翼翼的。因为走错了任何一步，都有可能导致我们破产。

比如其中的生产计划。我们一开始拥有的原材料和成品都是p1的，p1是目前市场上的主要产品，但随着生产的不断发展和市场的需求，p1在市场上的地位在下降，p2、p3、p4在不断的发展起来。我们小组研究讨论，大家认为p2会是其他小组接下来主要发展的目标，我们就不必随波逐流。根据p1目前在市场上的地位，我们组继续生产销售p1产品，来收集资金，为后来的发展打基础。同时，我们着手研发p3产品，开拓亚洲和国际市场。由于我们目前还是在生产p1，所以我们的生产线就暂时不更新。我们要稳中求进，一步步扎实地走好。

哪些物料，哪些可以自制，哪些必须委外，哪些需要采购。明确了采购什么？还要计算采购多少？这与物料库存和采购批量有直接联系。要达到“既不出现物料短缺，又不出现库存积压”的管理境界，就要考虑采购提前期、采购政策等相关因素。

在整个经营过程中，每一步都离不开资金。成本费用的支付需要资金、各项投资需要资金、到期还债需要资金，如果没有一个准确详尽的资金预测，很快你就会焦头烂额、顾此失彼。因此，每年年初做现金预测是非常必要的，它可以使你运筹帷幄，游刃有余。我们要合理利用好每一步资金，那是企业的生命线。

最后，我们还要做好年末的6项工作：长期贷款、支付设备维护费、购买（或租赁）厂房、折旧、市场开拓、iso资格认证、结账。企业资金不足时，我们可以进行贷款，还缓解资金问

题。企业为了以后的长远发展，就必须要在厂房上下工夫，同时还要进行市场开拓，往更广阔的市场发展。

三、总结

在这次的沙盘模拟中，我们组基本上每次都能进入第四第五年的生产经营，但都没有能走到最后，而且得分都不高。在战略方面，我们还是欠缺的，而且在运营时候，我们考虑欠缺，资金利用不合理，导致我们最后的破产，同时，我们的团队合作能力还是有待提高的，有了一个好的领导者，还需要有个好的团队，这样才能更好地完成任务。

我也认识到了自己的不足，数据的提供过少，协作决策的时候没有仔细认真的做好检查，导致了公司的损失。总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

企业仿真模拟实训报告总结篇五

班 级：14工商管理2班 任 课 教 师：

杨

敏

小组成员：黄莹： 043420140109

朱颢颢：043420140115 何晓霖：043420140105

二〇一七年四月

一、实训时间：2017.3-2017.4

二、实训地点：学院机房101

三、实训角色

我们小组由三人组成，分三个角色，分别为□ceo(总经理)cso
□营销总监□cfo□财务总监）。

本组成员：黄莹—ceo□(总经理) 何晓霖—cso□(营销总监) 朱
颢颢—cfo□(财务总监)

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。学校在我们大三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。

五、实训过程：

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，抢订单以及竞拍会。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，总经理根据生产线的数量，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，所以营销总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，总经理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。这个步骤主要是由总经理、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，总经理根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类（超级手工线，自动线，租赁线，柔性线），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，国际）和不同的产品□p1□p2□p3□p4□p5□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，保证流动资金的持续。

六、实训心得和体会：为期四周的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。首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为辣条，秉着“团结一致，争创佳绩”的经营理验大胆决策和创新。我们公司的领导层有三名高层主要领导人。起先的初始年，在不时求助杨敏老师帮助的情况下，第一年我们主要是决定研发哪种产品以及下原料订单、市场开拓□iso资格认证，没有进行贷款，我们的原始资金只有600万，所以在没有贷款的情况下没有购买厂房和设备，最后进入第二年前，投入了本地和区域的广告费用后，开始订单会，得到订单后订单会结束，计算并填好了财务报表开始了第二年的经营。但是在

支付完原料入库，行政管理费用等之后资金很快就用光了，第二年我们进行了为期四年的长贷，租赁一个大厂房，以及四条超级手工线，准备生产p2并在交货期到期前提交了两笔订单产品，没有违约情况发生，在下完原料订单和支付一系列财务费用后进入订单会，取得区域和国内的两笔订单，订单以交货期较长的为主，以符合我们现有的设备的生产能力，接下来很快我们组完成了第二年财务报表的平衡。然后第三年的经营开始了，尽管r3和r4的原料到货期和超级手工线的生产周期是两个季度，但并不影响我们订单交货的速度，投放广告费用参加订单会。到了第三年，我们决定扩大生产并进行了短贷，但是和预算的不一样，资金依然不足以支撑扩大生产，导致我们浪费了一个季度。在下一个季度开始之前我们分析了失误的原因和下一步需要改进的地方。但由于我们谨慎决策，一直没有进行过股东注资，特别贷款，第三年结束后开始订单会以及竞拍会取得了订单。第四年开始，我们的小组排名为暂时第6，按时交货后接下来由于需要支付原料入库费用，贴现了已经提交产品但还未到账的的货款，再进行广告费用投放后进入订单会，但接下来由于操作失误仅获得了一笔小额订单，就进入了第5年，第5年由于考虑到只有一笔小额订单，还完了第一笔长贷和短贷后，又贷了第二笔长贷，同时进行扩大生产，生产p2和p5遗憾的是所选择的订单到账期较长，在支付完原料入库后将要进入下个季度时候，资金短缺，不得以贴现一些产品，尽管如此我们依然坚挺地度过并且顺利的生产，完工，投广告，进入第六年。最后，虽然我们没有取得好的成绩，但我们还是学到了很多，我们觉得很开心的。

对我们组的评价以及总结：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。在这次实训中，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，我们在分析市场，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，也让我们知道了要经营一个企业是多么不容易。

经过了实训操作，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，我们对自己的表现还不是很满意，不仅因为我们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，没有拿到更好更符合我们实际生产经营的订单，而且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，我觉得我们的知识修养还不够，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。