

最新企业模拟经营实训报告心得体会(通用5篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看。

企业模拟经营实训报告心得体会篇一

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和p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2和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：

企业沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为

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！

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。

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会□

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学

习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到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。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。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可

估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！

共2页，当前第2页12

企业模拟经营实训报告心得体会篇二

虽然沙盘实训是经管人必经的锻炼，事先做好了准备但是分组之后的我还是非常紧张，我心里还是很期待自己这个名叫第二组的第二组可以拿到第一的。所以从朱老师给我们讲解到自己试着操作，我一直都是手心冒汗的，脑力各种各样的灵感，怎样投放广告才合理，怎样实行应急措施，甚至怎样开扩市场，怎样换生产线都想了，自己职能的不是自己职能的都想了个遍。

说实在，做到销售总监那会我心里还是挺踏实的，因为似乎

是最轻松的，只要接订单和做好广告就好了，回忆起刚分组那会决定职能，5个成员都是平日里基本没咋说过话的，因为我们事先忘记要分好组，所以临时凑在一起，那么自然大家都不客气，都想做简单轻松的职位，最痛苦的莫过于要记账要算账的财务总监了，大家争得没办法，就非常公平的用猜拳的方式决定了谁胜出就有权决定自己的职位，最后落败的显然是要当财务总监的。想起我们雅芳最后输了那一脸悲戚，不由得佩服她每每最后关头都能平帐。

第一天一个上午都在说规则，还有怎么操作，虽然手上有操作指南，但是还是更愿意跟着老师走，我们这一帮菜鸟，一直在中午到了吃饭时间还没有正式开始，于是我和ceo还有市场总监一起吃饭商量对策，我们一直在饭堂自己给自己开会到一点多，最后决定放弃市场cystal[]第一年用brayl市场撑着大局，然后着手占领ruby市场，当人家还在争cystal市场我们已经事先占领了ruby市场。

下午游戏开始，这样实施开来，一切都非常顺利，但是一开始我们投放ruby市场的广告费过高，我们一心想占领ruby市场，却没想到大家都没那么觉悟，一共才2个小组投ruby市场，而我们比他们投入的广告费用足足多了8m[]为此我感到懊恼不已，才发现这个职位不容易做啊。组员们都总结教训，力保不花冤枉钱。但是经验不足的我们帐总是不平，其他组都相继出现了这种现象，最终在第一天下午6点半的时候，原先进行到第三年的我们又重新回到第一年，游戏重新开始。

在这个时候，我们的ceo和我们组员商量后，决定来个田忌赛马，延续之前，依旧决定放弃市场cystal[]第一年用brayl市场撑着大局，然后着手占领ruby市场，当人家还在争cystal市场我们已经事先占领了ruby市场，但是，在第二年，我们要着手进入sapphire市场，因为sapphire的研发时间需要4年，而5年开始，它在四个市场上的份额都得到体现，而且它的价格很贵，可以帮我们决定胜利地位。

没想到，新一轮开始后，我们过得异常困难，因为决策需要前期大量投入资金，所以导致我们第三年开始资金一度开始断裂，幸好我们撑住了，迎来第五年的转机，虽然第五年我们的账目开始改观，但是也由于我一时贪心多拿了单，导致做不完，结果要到别的组买，其实就是要一个ruby还她们两个，双倍的价格啊，失误之后我们总结了经验，但是在第七年，也就是最好一年，我们还是犯了这个错误，为了不延时交货，我们又向别的组用双倍的制作成本买了两个ruby。这样一算，我们在这些意外开销一共用了16m。但是幸运的是，别的组也给我们营业外收入的机会，这个就相抵了。

第五年结束的时候，我们开始盈利了，小组的成员们都很激动，这标志着我们决策开始胜利了，因为这时候，其他组都还是亏损状态。

第六年，当其他组还在为brayl、cystal和ruby市场挣扎的时候，我们率先拿下了sapphire。那会我们已经有2条柔性的生产线，3条ruby全自动生产线，1条sapphire的全自动生产线，我们已经放弃了brayl市场，占领ruby市场还有sapphire。那一年，我依稀记得我们接了将近2亿元的订单。

第七年，我们一共接了11张订单。9张ruby和两张sapphire。一共3个多亿，我们都笑称终于发财了，因为我们沙盘上那代表钱的灰色小圆圈一叠又一叠。

最后计分我们以800多分远远抛离了400多分的第二名，那时候我首先想到的是，决策真的很重要，尤其战略性的决策还有发展方向的决策，很多小组都是目光太短浅了，导致最后破产，第一小组甚至两度要银行注资，想到这里，我非常荣幸我在一个好团队，虽然我们有过冲突，但是在强大的ceo李飞的带领下，我们一路过关砍将，取得最后胜利，有时候也不免感叹，陌生的队友会更有火花，因为不在彼此的圈子里，没有忌讳那么多，该争论的争论，该辩解的辩解。

真的非常高兴能参加这次沙盘实训，因为实在是受益匪浅，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。有时候不免感叹书中得来方觉浅，这样一实操真的是明白通透很多，也知道运营一个公司的不易。在这个模拟的公司里面，经营期限为7年。在这七年的时间真的是沧海桑田，从最低潮到反胜，也说明贵在坚持，不要因为一时的失利而否决自己的决策，不到最后一刻都不知道谁是赢家。

企业模拟经营实训报告心得体会篇三

一、实习小组成员

组别：第13组

角色

姓名

班级

学号

CEO

韦编辽

会134

财务总监

邓道

会134

130995

财务总监

李宇婷

会134

130993

财务总监

周思琪

会132

131133

销售与市场

总监

宋冰

会134

130947

生产总监

翟艺婷

会134

130994

采购总监

孙嘉璘

会134

131001

研发总监

杜璇

会134

131005

信息总监

石超

会134

130988

二、第13组模拟经营决策的总体思路

在首轮刚开始时，我们还不太了解规则，所以在第一轮时只有粗略定制了前几年的经营计划，其中包括：根据初始年的状态计算所需要的流动资金，通过短期借款来支持公司的资金运转，然后购买适量的原材料，开拓市场和生产产品。

到了第二轮，我们吸取了前一轮的经验，全组成员都奔着第一的目标前进。

第一年：经过与组员的讨论，前阶段主导b□c产品，可以盈利

较多。后期b产品在本地市场的需求量和价格都不高，在国际市场中虽然需求量高，但是价格不高，利润非常小，而c产品在本地市场有较好的前景。r产品在国际市场的需求量及价格都较高。在与销售总监以及其他总监考量讨论后，决定第一年主打b产品，后期主导c和r产品。然后c产品是b产品的技术改进版，技术优势会带来一定的增长，所以我们先研发一年，等第二年再生产。同时要研发r产品，它的研发周期较长，第三年才能生产。在生产策略上我们决定第一年将租下中厂房，建设两条全自动线，为第二年c产品的生产做准备，一条柔性线根据实情调度生产。因为国际市场的开拓需要四年的时间，所以在第一年就要进行国际市场的开拓投资。

第二年：主要生产c产品，将一条手工线换为全自动线，并空出一条手工生产线，将之改造为全自动线用于生产c产品，满足新引进的订单需求。倘若资金周转不过来，可以考虑借长期贷款80m以弥补资金不足。然后主力研发r产品同时研发s产品，继续开拓市场，因为第三年我们要拿下大量r订单，为实现我们的盈利打下更加牢固的基础。

第三年：继续保持生产线以及产品、国际市场开发的投入，主打c产品和r产品，研发s产品，并将最后一条手工线换成全自动线，并开发国际市场。此时，我们用半自动线生产b产品，两条全自动线生产r产品，中厂房里一条线生产s产品，其余的生产c产品。

第四年：逐渐放弃b和c产品利润较少，仅用两条生产线生产，后期适当放弃。然后在第四年中s产品研发成功，国内已开放，让c和r产品守国内市场，大批订货，实现一定的销售量以增加现金流量。在选订单时选第四期交货，应付账款到账周期较短的订单，并视情况考虑拉盟友一起瓜分市场。

第五年：以s产品进军国际市场，同时响应游戏规则，尽可能

增加综合发展潜力系数，然后要还长期贷款并支付利息，把产品集中在两个区域。

三、企业模拟经营的主要内容分析

第一轮

第一年：第一次经营公司难免会有一些战略决策上的失误。首先出现的难题就是，因为刚刚接触系统，对系统操作不了解的原因，我们错过了年初的长期贷款的机会。一开始公司拥有的资金是40m²在多方面的考虑及讨论后，决定采用短期贷款的方式增加公司的流动资金，避免高额利息。我们计划在第一年第一季进行短期贷款40m²考虑到铺设多条生产线可以保证一定的生产量，所以租用了中厂房。但担心流动资金不足，所以先建两条自动线分别生产b²c²产品，以获利较多，于是决定研发产品²b²c²开拓本地市场，投资iso9000²这样在第一年内就可以取得b²c²产品的生产资格，完成本地市场的开拓，生产线也可以投入生产。

第二年：第二年年初，我们并没有在广告投放上投入过多的资金，只要保证不是最后选单就可以，所以在本地市场的b²c²各投入2m²于是接下了两个订单并及时交货。应收账款总额为25m²会在第三年入账。年初需连本带息的还清第一年的短期贷款42m²然后会出现流动资金不足，所以申请了3年的长期贷款80m²每年利息8m²为了在第三年有足够的产品销售，增加收入，在资金足够的情况下，新建了2条自动线并且开拓了区域市场。

第三年：第三年年初就遇到了棘手的问题——资金不足。前期的预算没有做好导致到了第三年年初时，公司的库存现金仅为3m²然而应收账款还未进账，如不进行贷款，没有现金可以购进原材料以及进行产品的生产，那么生产线必须停产一个季度。于是决定再进行长期贷款30m²年限是4年。到最

后老师告诉我们明天开始新一轮，所以第一轮模拟结束。

第二轮：

第一年：吸取第一轮的经验，这次在一开始的时候，我们进行了前两年的预算，考虑了产品的研发，市场种类的开发等。在第一年年初我们仅拥有一个大厂房，三条手工线和一条半自动线。然后我们租用的是中产房，先购进两条全自动线，然后也研制产品为c产品和r产品。前阶段主导b□c产品，所以在第一年我们主要生产b产品，同时我们在研发新产品、采购原材料、开拓市场、投资iso等方面投入了大量的资金，为的是在后期扩大市场和提高生产力。

第二年：第二年年初，我们并没有在本地市场的b□c产品投入广告费。这一年我们在第一期变卖了一条手工线并买入了一条柔性线，在第四期变卖两条手工生产线又买入了一条柔性线和一条全自动线这是一个错误的决策。然后这一年我们主要生产b产品和c产品，完成了订单销售额61m□成本21m,毛利只有40m□并在第四季度生产了r产品。由于流动资金不足，我们还借了80m的长期负债，可是我们在本该盈利的状态下当年净利润还是-9，没有达到应有的盈利状态。

第三年：这一年我们按原计划主打c产品和r产品，同时转产一条柔性线生产s产品。在完成了8个c产品和3个r产品的销售后，我们订单销售额达到了170m□成本37m,毛利133m□减去投入的转产费、产品研发和行政管理费等综合管理费用后，我们还交了12m的所得税，最后净利润达到71m□我们分析了一下，觉得我们的优势在于生产线设备先进，研发开发较全面。然而也存在劣势：负债较多，资金短缺，单位产品成本也高。总的来说市场景气与我们合理的经营策略，我们实现了盈利。

第四年：这一年我们面临行业金融危机，超乎了我们的意料。

对此我的建议是最大限投广告费，争取拿到最优订单，尽可能的满足生产线生产，有最优生产便有最优收入。但行业萧条，产品成本较高，每位组员都十分珍惜团队的经营成果，故而分歧较大，因为受到现金不足的限制最终我们的广告费没有竞争成功，在我们的讨论下，过高的竞拍价并不能实现盈利，所以我们只投入5m的广告费获得了两个订单，卖出了2个r产品实现7m的盈利。然后短期借款也到期了，加上利息，我们一共偿还42m的短贷及利息，加上其他费用的投入，我们第四年所有者权益只有61m了。

第五年：这一年还受着金融风暴的影响，我们并没有足够多的现金跟其他组争抢优质订单，所以我们只拿到了一个订单，卖出了两个s产品，得到21m的收入减去10m成本，盈利11m□然后库存商品还有很多，而又无法销售，所以我们决定变卖未投入生产的10m原材料，扣去应缴的费用，净利润为-32m□

1. 模拟经营的最终结果

由于金融市场不稳定，库存商品无法销售，我们资金短缺，全线停止生产，公司固定资产合计109m□存货117m□实现净利润为-32。

最终年的财务报表情况

在现金流量表中我们收入总计33m,支出总计256m□

资产负债表中流动资产合计117m,,固定资产合计109m,负债197m所有者权益合计29m□资产总计226m□

综合管理费用合计21m,损益表中实现收入21m,减去成本、综合费用及所得税等，实现净利润-32m□

综合发展潜力系数为280。

2、每年经营的大事及结果分析

第一年固定资产投资过多，结果是生产线设备先进，研究开发较全面，却导致了资金短缺。资金短缺会影响企业接下来的生产发展，所以往后的几年我们需要通过借款来弥补资金的空缺。

第二年我们借了80m长期借款，这样我们就有了足够的资金周转，可以继续生产与基本生产设备的建设。

第三年没有很好地把握转产的时机，导致了转产时或已转产成功，我们的原材料不足，空一期不能生产，这样导致了资源的浪费，虽然我们盈利了，却也加剧了我们的负债比重。

第四年爆发金融危机，订单数很少，由于优质订单的竞拍价很高，需要投入较高的广告费，而我们的现金不足，这导致了我们的产成品的堆积，让我们失去了竞争的优势。

第五年还是以金融危机为背景，我们只卖出两个s产品，资金无法回笼，导致我们生产线的停产加上其他费用的支出和到期需要偿还的借款，我们造成净利润为-32。

四、企业模拟经营中遇到的问题及解决方法

1、登记账本后进行结算，发现资产负债表的账算不平衡。

2、资金不足，导致无法竞争订单。

解决办法：通过计算算出每一年的前期预算，然后决定进行短期借款还是长期借款，如果企业在第一年的第一季度短贷，则要在第二年的第一季度还本付息如果所有者权益允许，则还可续借短贷，但要支付利息企业要充分利用短贷的灵活性，根据企业资金的需要，分期短贷，这样可以减轻企业的还款压力。

3、原材料的采购量。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，但如果采购的原材料不足，那也会直接的就影响到了生产，由于最后一年金融风暴，抢不到优质的订单，所以只能变卖多余的原材料。

解决办法：原材料的采购需提前下达采购订单而只要下了订单，都必须入库所以采购经理和运营总监一定要根据ceo的决策提前预算出每季度每种材料下订单的个数及入库产品的种类和个数，避免较大的出入而造成巨大损失。

五、小组总结

在两周的财务管理沙盘模拟实习中，我们分工明确，互相协作。各位成员都踊跃发表了自己对企业如何运营的独到看法，让我不禁为企业的发展看到了希望，一个企业的各个管理成员都是从自己职位出发思考谋求企业的发展的，这点尤其值得欣慰。但是我们还是存在许多问题，比如没有充分去了解分析市场、产品，分析对手，去看对方的盘面，产品库存，生产线，市场开发等状况，估计他们的主打市场及产品，也没能对于企业所产生的费用估算清楚，导致了一些错误决策，从而使后几年的发展很被动。而财务总监没能熟知规则或是遗忘了某些专业知识导致了记账时发生错误，然后账算不平，最终我们小组重新复盘计算得以解决。

不过此次沙盘模拟实训中却充分体会到了团结协作的重要性。从制定企业年度生产经营计划到建设厂房生产线，然后采购原材料上线生产经营再到产品销售收货款。每个环节都需要各个岗位之间的协调配合。经过此次沙盘模拟实训，增强了我们之间的团队协作意识，提高了我们对自身工作岗位的责任心，加强了我们对企业生产经营管理的全面了解。这对我们以后更好的适应企业生产经营管理，更好地适应社会具有重要作用。

六、个人总结

我作为ceo的任务主要是制定企业战略和目标，主持公司的日常业务活动，负责公司运营，合理分配资金，负责企业项目投融资计划，对公司的一切重大经营运作事项进行决策。从财务管理沙盘模拟实习中我学到了决策对企业的影响，尤其是ceo的决策，深深关联着企业的发展，影响着企业的前进方向和脚步。任何一个决策都会关联到企业下一步的发展，因此不能随意做出，而应该综合考虑各方面的因素，比较各种选择的利弊。同时要提前做好预算，合理分配利用资源，特别是资金方面，一旦短缺将很难补上。

这次沙盘模拟实习使我身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷以及我们的团队中的每个成员凝聚与奉献，也非常感谢我的八个队友，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。今后我会更加努力，朝着既定的目标去奋斗，为成功走向社会做好准备。

企业模拟经营实训报告心得体会篇四

通过了一天的学习，我对项目管理沙盘有了理论性的理解和一定的操作能力。通过项目管理沙盘的模拟我了解了项目执行中的各个部门的作用以及项目管理的重要性。

首先，我用已经学到的知识对项目管理沙盘做一个简单的理论介绍：项目管理沙盘是指借用直观的沙盘教具让项目负责人与项目的主要参与者在项目执行与开采过程当中懂得人才开发、沟通管理、决策能力、更好的创新理解项目运作流程的沙盘模拟形式。由于现代项目管理更趋向于从建设到投产到营销的全过程，因此需要突破传统的项目管理概念，通过模拟管理和经营的全流程，来拓宽项目管理视角，增强以市场为导向的项目决策意识。项目管理沙盘模拟提供一个非常逼真的模拟环境，提高项目组成员投入程度，让学员提前进

入项目状态。参与者通过对项目经营的盘点与总结，反思决策成败，解析得失，梳理管理思路，暴露自身误区，并通过多次调整与改进的练习，切实提高综合管理素质。

要对一个进行模拟管理和经营，项目管理沙盘就需要包含很多内容。因为沙盘是模拟的经营过程，所以模拟出的结果可能会和现实有很大出入。高层领导在项目的实施阶段有些觉得项目超过他们的预期，有些则觉得很失望，没有准确的反映业务流程；项目对核心成员的核心素质的要求不能被满足；兼职的项目成员提出“工作量过大”影响其本职工作，等问题都是很可能发生的。所以项目管理沙盘帮助参与者需要提前体验并把握问题：

- 一、理解何谓“项目”和“项目管理”？
- 二、理解项目的特征；
- 三、优秀的项目团队的构成和设计；
- 四、影响团队有效运行的障碍分析；
- 五、项目可行性分析；
- 六、把握项目生命周期；
- 七、风险识别（风险分析）、确定风险优先级；
- 八、风险监控与缓解策略、应急计划的调用；
- 九、制定成本计划要考虑的因素；
- 十、项目控制；
- 十一、项目团队决策；

十二、项目调整和总结评估。

对于项目管理沙盘的理论知识有了一定的掌握之后，我们小组就开始对项目管理沙盘进行操作了。我们小组分工是非常明确的，每个人都严格完成着自己“岗位”的工作。但是，在刚开始进行模拟的时候，我们小组也有些疑惑，在老师刚开始竞标的时候，我们还糊里糊涂的竞了一个标。但是这决不影响我们的模拟，我们先讨论出了项目的计划，虽然花了点时间，我们却一致认为是非常必要的，我们计划了一下投资的资金、广告的资金等等。在下午的操作中我们小组明显对沙盘有了更深的理解，运用起来也熟悉了很多。对沙盘的操作控制几乎没什么问题了，我们很高兴学习了这么多。最后我们项目的实现结果很好，我们看到这一结果，觉得这一天的时间非常的值得。这一经历让我了解到学习的重要性，当然通过沙盘的模拟，更让我了解到团队合作的重要性，仅仅是一个小小的沙盘模拟，就需要我们小组的成员都尽自己的力量，相信团队合作的精神对于一个企业来说更是有着举足轻重的地位。

我在小组中担当的职位是采购部经理，虽然不像总经理，财物经理有这么多的事，我也需要做好自己的本分工作才能使模拟正常的进行。每次当组员通知我去采购某某材料的时候我都会第一时间到辅导老师那里去采购“材料”。公司的采购部一般有以下几个职责：

- 一、经营商品品类的确定和调整，主导分店商品陈列规划；
- 二、商品采购的统一执行和管理，包括商品引进及淘汰，有关进货条件费用手续的谈判；
- 三、供应商协调处理事项；
- 四、各项商品促销活动的组织执行；

五、分店专柜招商，包括招商条件的确定、招商谈判、招商合同签订及专柜客户的管理；

六、在公司经营目标责任下，完成公司下达的各项经营管理指标。

而对于一个采购部经理来说需要做的事情就更多了，平时有日常的工作管理，需要落实采购员工作职责，对采购员的工作进行监督和检查，确保采购工作的顺利开展。对于采购的合同和物品，要审核采购员所签合同是否符合要求，确认供应商。还要审核单品是否调价，并进行确认。除了每日的工作，每周要根据销售报表，分析部组的销售及平均加价率是否合理，以便进行供应商的筛选、单品调整。根据每月公司各部门上报的月采购计划、仓库报送的库存量及在途物资数量编织当期的采购计划，并核算出所需资金。采购的备用资金按月计划合理使用，并做到按月结算。还要做好部门的绩效考核，每月上报考核结果，按月进行工作总结做好下个月的计划，并在月末前三天上交下月的工作计划。

企业模拟经营实训报告心得体会篇五

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竟到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。