

# 沙盘模拟经营实验报告 企业经营模拟实训报告(精选6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 沙盘模拟经营实验报告篇一

三天的erp学习终于结束了，很累。在这三天中，我们在ceo的带领下，团队协调中我们小组努力上进，很遗憾我们g组还是在第6年破产了，我们从这次失败中也得到很多教训与经验。

我们g组所有成员都是第一次参加erp沙盘的，分配职位时都是我们小组在老师讲解后才正式分定下来的。我们g组ceo由刘正林同学担任，劳杰威同学担任生产总监，李玉池同学担任财务总监，陈兴柏同学担任财务总监助理，朱浩华同学担任营销总监，陈建宏同学担任营销总监助理，而我担任了采购总监。职务上的分配都是根据个人的喜好分配，因为我们觉得只有爱好这一职业才能为工作带来动力。

这三天的erp学习中，时间过得很快，但过得十分痛苦。没有电视剧中企业高层领导的那种挥洒，也没有像诸葛亮的那种料事如神，运筹帷幄。我们对erp的初始认识就是一张白纸，一切的开始都是由我们小组从头规划。

### erp采购总监初始认识

我在这次实习课程担任了采购总监，刚开始印象中的采购总监就是买东西，可是在后来的操作中就知道了其中的苦恼：买什么，买多少，什么时候买。每次都围着这三个问题，做

为一个采购我不能单看我的采购这一块，还要了解公司财务，知道财务能给我多少支持。还要同生产总监密切沟通，知道现在生产什么，有多少生产线，具体是什么生产线，库存有多少，在产品在多少，生产效率是多少。为了保证生产，一切的问题都落到我了采购总监身上，我深知自己责任重大，万一材料同生产脱节，造成的后果可能就会有：生产线闲置，造成不必要损失，也可能交不了货，毁约对公司订单的获取造成恶劣影响。

在运营过程中，我们在刚开始就要讨论公司的运营战略，这是我们小组的重中之中，因为战略决定我们公司未来几年的经营，一旦确定下来在运营过程中就很难再修定。作为采购总监在确定公司战略时就要为ceo陈述自己的意见，根据自身财政情况确定厂房、生产线的问题。因为只有了解清楚这个情况才能为自己的采购工作进行奠定基础。

### 小组的协作问题

在运营过程中，我认为采购总监的任务是非常重的，因为我们g组没有其他有经验的小组，我不知道他们有专业的工具可以计算出进货时间，进货多少。一切都是靠我同生产总监商量，再由我计算出。刚开始，由于财务那一边总是叫我计算出二年的材料需要量，这让我十分“恼怒”。因为材料的需要量是要根据订单多少计算，还要根据生产线性性质同产品性质，还要考虑一年生产的四个季度，还要要订货期待r1r2这二种材料相对容易得出结果，可是r3r4因为有二个订货期限p1p2p3p4这4种产品材料组成不同，所以综合起来采购总监的任务就非常重，每一期订货都不能精准计算，更何况要我计算二年的材料。虽说不谋全局者不足以谋一事，但也是要具体情况具体分析。从中就可以折射出我们小组缺乏沟通协调。作为采购总监我也只能向团队表明以我个人现在的能力无法给出一个准确的数字。

## 运营过程的问题

作为采购总监，本次企业经营模拟实习中最失当的就是没有像其他组那样借助计算机软件辅助物料采购，完全根据帐面进行计算，而有些不能精准计算的p3□p4材料的采购决策我也只能进行拍脑瓜决策，从而导致物料积压2次，生产中断3次。6年的企业经营中，我为了更好地解决物料供应问题，我自己设计了一个简单的采购表格，表格列明采购时间，采购何种原料，采购数量，这个表格可以更明确地告诉我采购历史同采购时间间隔，从而可以推算以后的采购时间同数量。但是这个表格只是在短时间内设计的，这个表格也存在很多缺陷：不能体现库存；不能体现在产品；采购时间的间隔计算忽略了采购提前季。从而也造成了物料积压浪费公司资金、生产中间闲置生产线这二样比较恶劣的后果。

在生产与运作管理一课上我们有学过综合生产计划，独立库存与控制□mrp同供应链管理，其中有一条叫经济订货批量，可是在实际操作中此公式相难以运用。由于公司运营资金有限，作为采购总监我目标一直是尽可能把物料供应刚刚能满足生产为目标，尽量不占用过多资金，从而为公司其他方面提供资金。而这一条十分难实现。

## 收获

三天的学习终于过去了虽说我们小组成绩倒数第二，我们仍认为我们收获良多。作为大学课堂的最后一课，却能够深切地体会到了公司在实际运营的基本流程□erp沙盘能借助最简单的工具，能把企业经营高仿真地进行实习。我相信这三天的学习对以后的学习与工作帮助很大，在这次实习中我学会了全局考虑，深感小组协调与沟通的重要性□erp是一门新鲜实用的课程能够很好地锻炼个人的决策能力，也能够满足我们的管理欲望，是一个积累经验的平台。

# 沙盘模拟经营实验报告篇二

姓名：张xx

模拟公司□xx动漫娱乐科技有限公司

担任职位：总经理

我对此次实训的理解是通过模拟企业经营周期的事务，锻炼自己的团队意识，包括团体荣誉感，团队协作以及强化各自对企业内部的知识，提高我们的综合能力，了解并最初步的掌握企业各部门的工作内容、流程和相互关系，为日后步入社会做好准备。当然由于个人任职的不同，也使我了解并锻炼了怎么管理、交流怎么对事务进行决策的能力。

因为本身是学动漫的，不同于商务分院，对企业和运营的知识方面知道甚少，更谈不上运用管理学、市场运作等对企业进行各方面的决策，所以在整个过程中我们团队都是磕磕碰碰的，但最后还是未对我们后面成功的表现造成影响。

实训过程中，我们将公司架构具体分为六个部门，它们分别囊括在公司两个大的基本构架之中。确定企业文化，建立企业发展目标，对企业发展做初步的策划。

1、短期目标：设计制作完成一个动漫，并打响这个动漫的名气，做衍生产品。

2、最终目标：推动中国动漫游戏产业走出去。

3、完成目标流程

(1) 市场调查，调查分析观众喜爱哪类主题素材的动漫。

(2) 确定动漫主题方向。

(3) 做出预算。

(4) 对动漫进行设计，包括剧情的设计，角色的设计以及场景的设计等。

(5) 由工作人员制作动画。

(6) 审片，对成品进行审核。

(7) 审核通过后，竞标得到电视台的播放机会。

(8) 成功推出后，形成影响力，利用动画的名气与其他企业合作做衍生产品。

完成短期目标，也是公司目前的目标。

当然在制作动画之前除了市场调查之外还有一项非常重要的项目，就是进行预算，但因为业界也并没有特别统一的标准，我们仅仅将预算范围确定在两个部分，第一部分称为“above—the—line cost”指的通常是非技术与设备的费用如导演、创意等费用；第二部分称为“below—the—line cost”指的是实际制作过程中所有制作、设备、场地等费用。而人事费用依旧占据了将近四成的总制作费用。其中导演、制作人的个人费用又较一般工作人员的费用高出许多。所以经过销售部与财务部的合作下，预算为125万，而我们的目标也是控制在140万以内。

这次模拟创业实训中，我们找到并运用了各自的专业知识，了解到了各种成本费用的形成和实施一定决策对企业经营的影响。提高我的运用知识和创新的能力，同时也让我们体验到现实问题的紧迫性、复杂性和挑战性，为日后步入社会做好了一定准备。

通过实训学到了很多的东西，同时也发现了自己的很多不足之

处，比如最基础的就是办公软件的运用，即使功能都知道但并不完全熟悉，不能快速的运用这些软件。与人交流方面，不能再以以前日常生活中的交流方式，因为在模拟企业中我带着的是总经理的头衔，更因为一些成员的性格，任何不当语言都可能被误解成压制，造成成员的反逆心里，但在实训过程中，我了解并强化了这些方面的不足。谢谢先锋给予我们这个难得的实训机会！

## 沙盘模拟经营实验报告篇三

### 一、企业概况：

“天泰”公司是一家制造型企业。在公司创业及开始走向正规阶段，是以包括首席执行官、首席运营官、营销总监、生产总监、技术总监、采购总监、财务总监及其助理、人力资源总监及其助理，商业间谍十二人为主体的公司。“天泰”公司寓意在“天天向上 一路开泰”，旨在用创新的思维去探索，用睿智的眼光去展望公司的未来。总之，我们要精彩的活下去。此外，“天泰”公司的logo标志为两个并肩的t,寓意我们公司的领导层和员工团结合作，携手并肩，排除万难，走向幸福的生活。

### 二、企业经营情况：

我们开始公司制定的总战略是不研发c产品，直接研发r产品，到别人c产品出来的时候我们的r产品随后就出来了，我自己想着可以对他们研发c的公司产生冲击，然而在推演过程中我们才知道r产品并不是c产品的升级品，跟c产品之间并没有竞争关系，所以市场上所有的产品需求都同时增加了，我们公司研发的r产品并没有对c产品的需求产生冲击。再来说我们公司6年的具体情况：

第一年：我们打算投13m的广告抢到本地市场老大，然后把

市场老大次年优先选单的特权卖给其他公司，因为我们要第二年准备r产品的生产线，为第三年r产品的推出做准备，结果没有想到还有公司投了15m，我们也就没有抢到市场老大，拿到了一个5个b的订单，因为抢本地市场老大这个目标没有达成，我们就想着改变战略，走勾践策略，因为我们的主打产品是r，第三年突然推出r应该可以扭转局势，所以我们第一年就贷了40m，研发了r，建了一条r的生产线。

第二年：这一年我们想着为第三年做准备，就贷了60m，又修建了2条r的生产线，还买了几个能生产r的原料，因为第二年第二季度r就研发成功了，我们第二年就可以投r的广告了。第二年我们不敢投太多，b投了3m，r投了1m，但是有一个公司他们也投了1m r产品的广告，他们的广告总数比我们多，我们错失了一个5个r的订单，我们b的订单也拿的不是很好，只能卖出3个b，所以第二年我们库存了7个b,5个r，我们的资金全部压在了库存里面了。这一年，我们还研发了s产品。开拓了亚洲市场。

第三年：我们的状况不是很好，老师就只贷了40m给我们。我们买了原料，投了广告，就没剩多少了，今年我们采用分散式的投广告方法，每个市场都投r的广告和b的广告，最后拿到的订单还不错总销售额有97m，年末还了贷款，还有生产线的维护费，行政管理费等。今年我们还开拓了其他所有市场。因为我们有3条生产r的自动线，所以还有2个r的库存。

第四年：我们满怀信心，贷了60m的贷款。对开发成功的市场都投了r产品和b产品的广告，本地市场还投了r产品的广告，但是我们疏忽了iso认证，最后导致丢了3个r产品的单子，还丢了一个s的单子。而我们的产能却很足，最后积压了8个r，2个s，我们的资金又陷入了瘫痪，不过还好的是我们是第二年办的长贷，第五年才到期，不然我们这一年真的要倒闭了。这一年我们把r的自动线改成了s的自动线。认证了所有iso。

第五年：这一年我们要把库存快点卖出去，我们的s产品也研发成功并且还有一条自动生产线。我们这一年也是分散投广告，最后凭借s产品获得了不错的订单，总销售额127m。今年还了贷款及缴纳了各项费用。我们的资金又所剩无几。这一年老师给我们开会，要我们没获得市场老大的公司要抢一次市场老大。

第六年：我看书本上区域市场的s产品最多，而竞争最小的国际市场却没有s产品，所以我们决定抢区域市场老大，但是我们没有c产品，最后我们还是投了c产品，准备抢到订单卖给其他公司。这一年我们办了60m的贷款，买了原料，广告主要投在区域市场和国际市场。我们顺利拿到两个市场老大，因为国际市场就我们公司开发，所以国际市场我们投1m就能得市场老大，第五年结束后我们就应该想到这个问题的。第6年的销售额不错，达到178m。

在这六年的推演中，我们公司的状况波折不断，我们感受到了处于波谷时的焦虑与痛苦，也品尝到了绝境重生的喜悦。

### 三、任职表现：

在天泰公司，我担任的职位是生产总监助理。负责辅助生产总监完成企业生产运营，包括厂房租用、买进、变卖，生产线构建、改造，生产产品种类选择以及生产过程监控等。在生产总监做出决策的时候，如果有自己的或是不同的观点应该予以提出，而在整个生产过程中也应该明确自己的职责，总监不在时帮助完成该完成的事项。

这是我对自己所担任职位的认识，但是，在整个沙盘演练的过程中，我大部分时间扮演的是一个聆听者，我也有思考，有自己的见解。可能因为性格方面的原因，成为了行动上的矮子。在这里向公司其他成员表示浓浓的歉意。



前阶段运营的时候，我并不怎么清楚市场的行情，比如哪种产品需求大，大部分商家在生产什么，这里我想给ceo的建议是就市场状况开会，让大家清楚一下情况，这样也好就各自的职责做出决策。我担心，是因为自己的不够开朗活跃导致自己对市场行情知悉甚少，便没有向他提出。后来ceo对分工的整顿，使我意识到要在生产方面下功夫了。翻书的时候找到了书里市场预测图表，了解到bcrs各产品在不同年份在各大市场上的大致单价和销量，就销量我算了一下大致的成本和原料，就单价我想算一算利润和以我们现在的生产能力能生产哪些产品。我便把这个建议告诉了同寝室的生产总监，她向我们的ceo提出来了，更值得高兴的是ceo采用了，也对书上提供的数据做了参考。这里我又看到了一个问题，书上的固然能给我们大致的样本来知晓市场运行趋势，但是记得一次老师不知道是有意为之还是怎么，透露了一些消息，也突然改变了一些做法，于是我觉得实际的还是要跟着变化中的市场走，因为它是不断有规律的运动着而不是想象中静止。市场也因多变的因素变得复杂，竞争也趋向白热化，这时我认为情报员就该挺身而出，搜集的情报是否属实及时以及是否能被ceo采纳成了至关重要的问题。

我的`这点小成就如果没有ceo采用也是泡影了，这里感谢我们的ceo哦。有一次ceo峰会我参加了，杨老师开会的气氛有点严肃，但我很喜欢，在讲到投广告上，我注意到一个小技巧，假如别人投的是3m的广告，有两次选单机会，那么在众多的两次选单机会中机遇让给了投4m的公司，有人认为多投1m是浪费，其实不然。

虽然自己动手的表现不多，但从中学到的和以前没有思考过如今深入里思考了的还是很多的。

#### 四、收获感悟：

##### (一) 课堂收获

杨老师的课堂，严谨却不失幽默，也是我们每次位置坐的最前的，听课听的最专注的。老师将ppt与讲述结合起来，这样边听老师讲边看上面的内容，觉得很能调动我们的积极性。

最欣赏的是老师讲的案例，都让人受益匪浅。记忆犹新的有很多，比如苏格拉底教导弟子大麦穗的故事，告诉我们幸福应该是当前，要有准备做出选择，且要珍惜自己拥有的；比如沙漠里寻找水的小甲虫，聪明的运用了当地靠海的优势和自己的甲壳状身体找水喝；比如为了解决匮乏的土地资源，日本穿过大楼的高速公路；还有著名的迪拜旅游世界，让我难以置信人改造自然，改造生活的潜能是多么的巨大。很多这样的创新思维实例，真正的打开了我们的思维，引起了班里的思想风暴，原来我们班还有这么多思想不一般的同学呢。

## (二) 实训收获

记得在实验室的第一次课上，我们齐聚在室内靠门位置的大桌旁，认识了那个看起来像小时候玩过的模型般样子的沙盘。其实不然，通过在教师里杨老师的介绍，它该是一个演示市场上企业激烈竞争的规则战场。

在中国现有的企业中，大多数是安于现状，能平稳活下去不愿折腾的企业，而六个组中的“绿叶公司”便是对中国大多数企业现状的反映。是否可以根据它的运转分析出其中的原因呢，我想是可以的。一来中国人求安的心理因素，是他们容易满足于“温饱”的现状，二来中国人口大国的国情，中国的中小型企业很多，企业之间建立的纽扣关系使得动一发而动全身，另一点是中国高端技术缺乏以及对知识产权的法律不够完善等等，那么怎么在求稳的基础上腾飞就需要在产品研发和市场开拓上下功夫了。

而智尚公司是一个特例了，在他们ceo的总结中，我看出他们有一点做的很突出，就是扎实企业基础，因而中间没有出现巨额的资金周转困难，他们分工明确，每个人把自己的职责

演化成了责任。加上他们很好的运用了书上的市场预测，计算出了大致的原料，贷款，这也为他们敢于大刀阔斧的打入市场加大了胜利的砝码。

另外，在企业运行艰难的时候，不能受别人的影响更加沮丧，而应该找出失误的原因，把危害降到最低，并寻找补救措施。可能我不是ceo才能坦然乐观的想到这些。

## 五、存在问题：

总的来说，我值得反思的是，我至始至终是个聆听者和思考者，没有具体的动手操作过，应该说这门实际操作的课很是难得，可自己又一次没有好好把握，我希望出社会之后，自己能锻炼一下自己的胆量和合作能力。

说到我们的杨老师，我很喜欢他的授课方式，尤其是他讲课非常风趣，时不时引起课堂上愉快的欢笑声，这样增加了课程的趣味，也提高了我们听课的注意力，使我们有动力去积极思考。我希望老师把这一点继续发扬光大。

## 六、结束语：

时间匆匆如流水，转眼间，一起上过的课成了回味的记忆。在这期间，我们有太多的感慨。同时我会更加珍惜与老师同学一起度过的时光，毕业之后，这些将是宝贵的经历，值得去收藏，去留恋。

## 沙盘模拟经营实验报告篇四

沙盘模拟旨在代表先进的现代企业经营管理技术——erpenterpriseresourceplanningsystem角色体验实验平台。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

### 【篇一】erp沙盘模拟实训报告

短短一周的erp实训结束了，在这五天的实训里我们要模拟一个生产企业的运营，经过这次的实训我收获了很多。我发现一个公司如果要很好的经营，各部门之间的沟通和对公司未来一年的各个环节的预测很重要。我直接或间接的参与了整个公司的运作，比如：分析市场制定战略、营销策略、组织生产、财务管理等一系列的活动。在这其中学到了很多书本知识没有的知识，开阔了眼界，也让我懂得经营一个企业也是很不容易的，并对自己在参加工作之前对于一个公司的运营有所了解，对自己以后工作实习有很大的帮助。

首先，老师把我们分成了六个小组，组成了六个公司，而我所在的公司是d公司。老师还给我们讲解了运营规则，还带领我们模拟了一年的运行。接着我们各小组按照老师的安排，开始讨论各成员在公司要模拟的职位。经过讨论后，我们按照各自意愿安排了职位，我担任的是生产总监。主要负责公司的产品生产、产品研发、以及厂房里的一些转产、生产线等等事情。然后就生产线的就总生产能力同销售总监交流，以便拿到适合企业生产的更好的单，还要就生产所需要的费用和财务总监沟通，报告我需要的费用情况，还要就产品的所需生产数量和采购总监沟通，以便采购总监做好购买材料的工作。经过一周的实训，我发现生产总监一定要做好对产品的产量预测，这样才能保证公司的良好运作。

通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，作为一个企业的，要顾大局，树立整体观念，准确了解市场的变化，争取的市场份额，还要加强专业知识的学习，提高自己的业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。这次实习，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

知己知彼百战不殆，市场是千变万化的，在企业经营过程中，可能会遇到各种风险，因此只有进行市场调查，对市场数据

信息有充分的了解并加以分析和判断，才能做出正确的市场战略计划。

在erp沙盘模拟对抗中，我们会充分感受到团队协作精神的重要性，每个企业要做大做强，不是靠某一个人的努力，而是依靠团队的力量，依靠集体的智慧，任何一个成果的取得都是集体智慧的结晶。

在做生产计划的时候，为了使生产成本降到最低，实现公司利润化，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成市场部签收的订单，还要考虑生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，流动资金是否充足，另外还要考虑是否有足够的人员进行生产等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

在做每一笔业务的时候，我们都进行了认真的分析和讨论，为实现公司盈利，我们首先考虑是否有能力完成市场订单，是否有能力完成认证研发产品，流动资金是否充足，是否进行贷款等等，在做生产计划的时候，不仅要考虑到自己，而且还要顾及到其他各个部门在做计划时所遇到的困难，这就要求我们树立全局观念，全面仔细的考虑问题，这些都需要正确的决策和严密的思考。事实证明我们的决策是正确的，在后几年的生产中，我们渐渐实现了盈利，我们的各个想法在这上面也得到了实践了有效的锻炼。

虽然在这次实训的运作中我们公司在第四年的时候破产了，但是我们并没有气馁，我们还是一直在坚持，坚持着第五年的运作，希望能够挽回一点点公司的亏损，并且我们也开始看见了转机。尽管我们公司没有很成功的运营，但是我认为因为公司破产我们学到了更多，因为我们会发现很多公司运营的漏洞，这是运营的很好的公司所没有发现的小细节，也能发现我们经常在那里出现纰漏。我觉得只有失败过才能更

好的成功，因为在失败的过程中我们学到的更多。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！在市场的残酷与企业的经营风险面前，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，更是人生中会不断出现的抉择问题。

## 【篇二】erp沙盘模拟实训报告

一个成功的企业需要什么？目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自我“建立”的企业，小组成员协同工作，为我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到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、情绪的激动和沮丧。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状况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们务必有良好的心理承受潜力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

在这场游戏中，我担任的主角是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们此刻所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢？很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选取、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的状况下，又要思考账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此cfo不仅仅需要了解企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个主角时的心得：

1、作为一个群众，团队必须要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一向都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一齐为我们的企业设谋划策，用心应战。

2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的状况下，大多数企业都投入了超多的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到必须程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配合ceo生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的状况下，投资新生产线，研发产品等，由于不一样设备、产品的投资期限不一样，因而需要准确安排各项的投资时光和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的状况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选取订单生产。生产需要加工费，企业务必准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选取订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时



为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不一样材料的订购提前期不一样，因此需要合理安排材料的订购时光，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了材料订购的时光安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共带给了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需思考开发后四个市场；另外，实验中还需我们选取投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3□p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的思考是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项目开发时光的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时光分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一向专供本地市场，其后在第三年开始，我们就能够根据市场需求，在开发的市场上进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是思考到两项资格认证所需投资时光分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就能够顺应市场的需求下选取订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的□cfo需要从整个企业的角度思考问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要思考申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、

变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

透过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营状况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

### 【篇三】erp沙盘模拟实训报告

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时光过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的主角，每个人都有自我的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最简单、最悠闲的职务，几乎不要做什么，之后才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我就应是没有闲置时光的，每一步都就应感觉职责的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下工夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的职责主要是：开拓市场、实现销售。

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要用心拓展新市场，争取更大的市场空间，才潜力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我

花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致之后资金周转不灵，这就直接导致了之后对其他市场的开拓。

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选取地进行广告投放，取得与企业生产潜力相匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的资料是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产潜力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的潜力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢超多接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的状况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产潜力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向能够有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时能够与他们进行必须的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不明白销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不明白按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等状况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，

而我开始没有这方面的意识，导致之后没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

监都做了预算，我此刻感觉这点是十分重要的。

透过这次模拟实训，深入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，与生产潜力相平衡，主要还是搞有限生产潜力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。之后采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，最后不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。个性营销，涉及市场分析预测，理解顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。原先受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，之后随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者带给数据报表，理解他人意见和推荐。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，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，个性是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

透过erp沙盘模拟，使我们能够把书本学到的知识与实际操作相结合，即锻炼了我们的实际动手潜力，又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻，对erp有更具体的理解。在这次erp沙盘模拟实训中我觉得很开心，而且收益匪浅。感谢学校给了我们这次实训的机会，我期望以后能多一点类似的实训机会，让我们在实际操作中成长。

【篇四】erp沙盘模拟实训报告

一个成功的企业需要什么?目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自我“建立”的企业，小组成员协同工作，为我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到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、情绪的激动和沮丧。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状况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们务必有良好的心理承受潜力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

在这场游戏中，我担任的主角是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们此刻所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相

对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢？很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选取、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的状况下，又要思考账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此cfo不仅仅需要了解企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个主角时的心得：

- 1、作为一个群众，团队必须要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一向都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一齐为我们的企业设谋划策，用心应战。

- 2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后

要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的状况下，大多数企业都投入了超多的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到必须程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配合ceo生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的状况下，投资新生产线，研发产品等，由于不一样设备、产品的投资期限不一样，因而需要准确安排各项目的投资时光和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的状况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选取订单生产。生产需要加工费，企业务必准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选取订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不一样材料的订购提前期不一样，因此需要合理安排材料的订购时光，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是

十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了下材料订单的时光安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共带给了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需思考开发后四个市场；另外，实验中还需我们选取投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3□p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的思考是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项目开发时光的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时光分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一向专供本地市场，其后在第三年开始，我们就能够根据市场需求，在开发的市场中进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是思考到两项资格认证所需投资时光分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就能够顺应市场的需求下选取订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的□cfo需要从整个企业的角度思考问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要思考申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

透过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营状况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

【篇五□erp沙盘模拟实训报告



短短一周的erp实训结束了，在这五天的实训里我们要模拟一个生产企业的运营，经过这次的实训我收获了很多。我发现一个公司如果要很好的经营，各部门之间的沟通和对公司未来一年的各个环节的预测很重要。我直接或间接的参与了整个公司的运作，比如：分析市场制定战略、营销策略、组织生产、财务管理等一系列的活动。在这其中学到了很多书本知识没有的知识，开阔了眼界，也让我懂得经营一个企业也是很不容易的，并对自己在参加工作之前对于一个公司的运营有所了解，对自己以后工作实习有很大的帮助。

首先，老师把我们分成了六个小组，组成了六个公司，而我所在的公司是d公司。老师还给我们讲解了运营规则，还带领我们模拟了一年的运行。接着我们各小组按照老师的安排，开始讨论各成员在公司要模拟的职位。经过讨论后，我们按照各自意愿安排了职位，我担任的是生产总监。主要负责公司的产品生产、产品研发、以及厂房里的一些转产、生产线等等事情。然后就生产线的就总生产能力同销售总监交流，以便拿到适合企业生产的更好的单，还要就生产所需要的费用和财务总监沟通，报告我需要的费用情况，还要就产品的所需生产数量和采购总监沟通，以便采购总监做好购买材料的工作。经过一周的实训，我发现生产总监一定要做好对产品的产量预测，这样才能保证公司的良好运作。

通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，作为一个企业的，要顾大局，树立整体观念，准确了解市场的变化，争取的市场份额，还要加强专业知识的学习，提高自己的业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。这次实习，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

知己知彼百战不殆，市场是千变万化的，在企业经营过程中，可能会遇到各种风险，因此只有进行市场调查，对市场数据

信息有充分的了解并加以分析和判断，才能做出正确的市场战略计划。

在erp沙盘模拟对抗中，我们会充分感受到团队协作精神的重要性，每个企业要做大做强，不是靠某一个人的努力，而是依靠团队的力量，依靠集体的智慧，任何一个成果的取得都是集体智慧的结晶。

在做生产计划的时候，为了使生产成本降到最低，实现公司利润化，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成市场部签收的订单，还要考虑生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，流动资金是否充足，另外还要考虑是否有足够的人员进行生产等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

在做每一笔业务的时候，我们都进行了认真的分析和讨论，为实现公司盈利，我们首先考虑是否有能力完成市场订单，是否有能力完成认证研发产品，流动资金是否充足，是否进行贷款等等，在做生产计划的时候，不仅要考虑到自己，而且还要顾及到其他各个部门在做计划时所遇到的困难，这就要求我们树立全局观念，全面仔细的考虑问题，这些都需要正确的决策和严密的思考。事实证明我们的决策是正确的，在后几年的生产中，我们渐渐实现了盈利，我们的各个想法在这上面也得到了实践了有效的锻炼。

虽然在这次实训的运作中我们公司在第四年的时候破产了，但是我们并没有气馁，我们还是一直在坚持，坚持着第五年的运作，希望能够挽回一点点公司的亏损，并且我们也开始看见了转机。尽管我们公司没有很成功的运营，但是我认为因为公司破产我们学到了更多，因为我们会发现很多公司运营的漏洞，这是运营的很好的公司所没有发现的小细节，也能发现我们经常在那里出现纰漏。我觉得只有失败过才能更

好的成功，因为在失败的过程中我们学到的更多。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！在市场的残酷与企业的经营风险面前，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，更是人生中会不断出现的抉择问题。

## 【篇六】erp沙盘模拟实训报告

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时光过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实训中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的主角，每个人都有自我的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最简单、最悠闲的职务，几乎不要做什么，之后才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我就应是没有闲置时光的，每一步都就应感觉职责的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下工夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的职责主要是：开拓市场、实现销售。

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另

一方面要用心拓展新市场，争取更大的市场空间，才潜力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致之后资金周转不灵，这就直接导致了之后对其他市场的开拓。

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选取地进行广告投放，取得与企业生产潜力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的资料是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产潜力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的潜力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢超多接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的状况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产潜力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向能够有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时能够与他们进行必须的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不明白销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不明白按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定

单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等状况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致之后没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

监都做了预算，我此刻感觉这点是十分重要的。

透过这次模拟实训，深入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，与生产潜力相平衡，主要还是搞有限生产潜力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。之后采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，最后不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。个性营销，涉及市场分析预测，理解顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。原先受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，之后随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者带给数据报表，理解他人意见和推荐。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，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，个性是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

透过erp沙盘模拟，使我们能够把书本学到的知识与实际操作相结合，即锻炼了我们的实际动手潜力，又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻，对erp有更具体的理解。在这次erp沙盘模拟实训中我觉得很开心，而且收益匪浅。感谢学校给了我们这次实训的机会，我期望以后能多一点类似的实训机会，让我们在实际操作中成长。

## 沙盘模拟经营实验报告篇五

很荣幸来到先锋公司，虽然是短暂的一星期，但我觉得过的很充实也很愉快。在这5天里我学到了以前从未学过的知识和技术，对于以后的道路打下了一定的基础，也认识到了自己的缺点与不足。

在先锋公司实训的这段日子里，全新的授课方式以及参与互动模式给我以很深的印象，特别明显的是以前从未出现过的实训工作上热烈讨论的氛围出现了，大家济济一堂，交流思想，进行思维的碰撞，而更重要的是，通过这次实训使我更深刻的体会了一个公司经营的总体流程，感受到了市场竞争的激烈性以及承担不同于学生角色中的职责特征和内容。

我们通过不同角色的扮演，运用企业经营管理理论和信息化管理技能，进行市场选择，投资决策和生产运营，增长才干，搏击商场，百战不殆。

我们通过模拟企业实训，置身于仿真的办公环境中，完成自我创业和建立公司的体验。以及与其他部门的协作，作到边学边练，学用结合，迅速置身到企业浓郁的氛围中。感受现代化信息技术的魅力。

作为一名大二的学生，在校期间，一直忙于理论知识的学习，没有机会也没有相应的经验来参与项目的研究。所以在实训之前，会计职业对我来说是比较抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所要的基本步骤也不明确。有幸的是我在实训中担当公司总经理一职，对于这个职位完全是个草包的我经过这次实训，明白一个好的公司，必须由优秀的团队来做贡献，规划怎样制定?人员怎样分配?应该怎么执行?并在每个阶段中进行必要的总结与论证。一个公司所需要的财力、人力都是大量的，如果没有一个好的远景规划，对以后的开发进度会产生很大的影响，严重时导致在预定时间

内不能完成该项目或者完成的项目跟原先计划所要实现的项目功能不符合。

这次实训让我深刻了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师，同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

## 企业经营模拟实训报告2

### 沙盘模拟经营实验报告篇六

我在我们b小组扮演的角色是财务总监，所以我的工作主要是：

- (1、跟随企业经营的进行，监督ceo的日常业务登记活动；
- (2、支付企业的各项费用，并及时地核对帐目；
- (3、审核企业新项目投资的可性；
- (4、对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持；
- (5、规划企业的贷款业务；总体平衡企业的各项指标；
- (6、年终做出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表；
- (7、对下年度的总资金额、各项支出进行评估和预算。

作为财务总监融资渠道的选择应用是至关重要的，要灵活运用银行提供的长短贷款。这就要求提前根据ceo的计划作出预算，选择合适的时间来进行贷款。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。

由于缺乏经验和不够细心，在当cfo的两年中出现了不少失误：由于思想开放，一直认为钱不是问题，导致没有阻止营销总监投高额的广告费，造成了损失。如果沙盘实验让我们重来一次的话，我们应该用一种战略的眼光去看待业务的决策和运营，我们要根据产品的需求预测做出正确而有效的企业运营决策。另外各个成员还要各尽其责，熟悉规则，把不必要的失误降到最低。

在沙盘模拟训练中，不管你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，但是你得到的收获会比那些走得一帆风顺得企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。

通过这个实验我最深刻的感受就是：“凡事预则立，不预则废。”“知己知彼方能百战百胜”。企业与企业间应该持有双赢的态度来合作竞争，而不是恶性竞争。不能总是以“我”出发，而应该多站在对方的角度，分析对方的情况，以理服人，这样合作才会顺利。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们出现重大决策失误时，当我们企业与企业间竞争时，也让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，树立现代化企业经营管理的理念。

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，体验到了团队协作精神。亲身体验了一个制造型企业管理的完整流程——包括：物流、资金流和信息流的协同，理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合。我们把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，发展了思维，得到了



锻炼，为自己将来就业增加了一个法码。

沙盘实验中我不仅学到了一个企业的经营不但要考虑各方面的问题，例如：分析市场，营销策划，资金周转，生产组织等。而且必须做好正确的决策，注意新产品的研发等，才能使企业稳定长存！另外，我也学到了，无论做什么事，都要以认真的态度去对待，做事的时候要细腻！