

最新物流经营模拟实训报告书 企业经营 模拟实训报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

物流经营模拟实训报告书篇一

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来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

物流经营模拟实训报告书篇二

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p3p4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。

企业经营模拟实训报告3

物流经营模拟实训报告书篇三

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—linecost”□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！

物流经营模拟实训报告书篇四

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p3p4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。

物流经营模拟实训报告书篇五

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，不过还好好的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了，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。