

手工沙盘总结报告 沙盘公司ceo工作总结 (优质6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

手工沙盘总结报告篇一

erp沙盘模拟ceo总结“企业经营实战演练”课程，也称erp沙盘模拟训练，即以一套沙盘教具为载体，模拟一家企业的主要职能部门和企业运营的战略规划、市场营销、产品研发、生产组织、财务核算等关键环节，把企业运营所处的环境抽象为一系列的规则，由学员组成的管理团队分别经营，意在通过模拟企业数年的经营，使学员充分理解财务管理的职能，认识企业运营的基本环节。

在本次长达五天的企业经营实战演练中，在了解基本规则与步骤之后，经过小组的共同讨论，我担任了我们第五组的ceo角色。

在现代市场经济体制下，企业把企业的经营管理决策权交给最有能力去管理公司的人，这个人就是ceo也就是首席执行官。ceo直接向公司的董事会负责，在公司或组织内部拥有最终的执行经营管理决策的权力。其主要职责主要有：对公司的一切重大经营运作事项进行决策，包括对财务、经营方向、业务范围的增减等；参与董事会的决策，执行董事会的决议；主持公司的日常业务活动；对外签订合同或处理业务；任免公司的高层管理人员；定期向董事会报告业务情况，提交年度报告。此外，ceo的其他职责还可以包括树立、巩固或变更企业文化，团队建设等等。

那么，推及到本次的沙盘模拟训练中，小组ceo的具体岗位职责是：制定企业发展战略规划、带领团队共同决定企业决策、审核财务状况以及听取企业盈利状况，此外，在团队中意见不同时，衡量作出决策。

规的错误□bom单上的crystal产品生产方式错误，因此不得不花费了一个中午的时间把第三年度重新推演，造成了一定不好的影响，并且当年开始进行借了高利贷。到了第四年，我小组的亏损达到最高，足足将近40m□在财务报表上显示的所有者权益直接剩下了10m左右，濒临破产边缘。置之死地而后生，在第五年，我们调整了生产线，主打ruby产品，基本放弃crystal□靠着ruby的订单销售带来的现金贴现以及变卖产房得到的40m维持经营，到了年末关帐的时候，年度一共亏损2m□所有者权益剩下不到10m□不过，还在公司的生产线已经步入正轨，接下来几年只要保证订单以及销售，盈利应该没有问题。在第六年，我们小组首次实现盈利，尽管不多，但确实把我们从破产的生死线上拉了回来，兴奋之余，我们延续了今年的良好势头，完整的完成了第七年的各项任务，最终实习结束时，我小组所有者权益剩余44m□在各小组中排列第五名。

作为小组的ceo□我经过反思，总结出以下几条经验教训：

- 1、经营规则、推演环境的了解不够：因为对经营规则的不了解，我们小组在起始两三年对crystal产品的生产犯了错误，等到第三年发现的时候不得不让大家牺牲午休时间重新来进行推演，但也因为时间太长而只能暂时的补救，肯定的是它对我们小组造成了一定的影响。此外，对广告策略的把握不足，没有充分利用好上年度市场第一的优势条件，没有对产品订单的充分了解导致广告投入太过保守因而拿不到订单，拿不到订单就没有钱投入生产线，就陷入了恶性循环，难以自拔。

2、经营长远战略的考虑不足：前几年这个问题主要反映在没有长远规划上面，只是根据现有的现金流以及财务状况进行产品的研发、生产线的投放、市场的开发以及认证。在生产线的投入不够，没能争取最大程度的产能以去争取大订单，以销售额的增长提升利润。在后几年，因为濒临破产，导致花钱处处精打细算，争取高利润的目标变成了维持生产的进行，而这必然导致了短期效益，不利于公司的长远发展，比如现金的贴现。

太紧不足的原因在里面。比如上午关帐之后急急忙忙跟营销总监讨论下年度广告市场的投入，缴过单子就不够时间进行下年度的预算了。

4、小组分工的不够具体：其实，我们小组尽管进行了详细的任务分工，每个人都有具体的任务去完成，但也正是由于人数太多使得一些人的参与度不够，积极性不够，影响了其他人的工作。此外，因为分工职责的轮换使得新上任的负责人对所做工作不够了解，犯了一些本可以避免的错误，影响了整个公司的效益。必须要说的是，整个实习已经落下帷幕，其间的快乐也好，遗憾也罢都给我们留下了很多的收获以及感悟去慢慢体会，通过这次长达一周的实习，使得我得以挑战自己，去带领整个团队为了一个共同的经营目标竭尽全力，锻炼了自己的基本素质与能力，也对现代企业的运营及管理erp的管理及流程有了更深入更深层次的了解，我想，所有这些都必将对我的未来具有十分良好的影响。

为期一周的erp沙盘模拟很快就结束了，由原来的懵懂求教到现在的得心应手，我们从中受益匪浅，沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但过得很有意义、很充实。

在我们团队中，我有幸被选为ceo作为一个ceo制定一个好的战略是一个公司经营的根本，所以为了让队友们不失望，更为了寻找一个好的经营策略，回去以后我冥思苦想，寝食难安，经过慎重考虑.我从一无所知到懂得了应该拥有全盘观

念，长远目标，这次模拟经营给了我一次很好的学习经历。我也尽了我最大的努力，和我的团队进行协作，为我们公司的创建与发展做出了努力。

经过这1周激烈而精彩的erp沙盘模拟实训，我们模拟了6年手工沙盘与4年电子沙盘经营，在这12年的经营当中，我学到了许多知识，获益匪浅。在手工与电子的模拟操作中，我们都是采取先制定计划，再付诸实行，以季度为单位这样的做法，优点是可以较为全面而缜密的把握经营方案，缺点则是过多的犹豫造成时间较急，到后面由于慌张错失了一些好时机。

手工操作的实际经营里：

很清楚，操作起来比较吃力，计划不够周到，目的性不强。尽量围绕着公司的经营目标——力争第一，远离破产。但是世事往往都是事与愿违的，我们一直都在努力着，但结果却不是理想。

从一开始，我们考虑到p4产品的成本比较高，而市场的需求量也不多，也许其他组的同学都不会打算多生产，然而其他的产品应该会比较多商家做，所以我们打算绕开抢单的风潮，从而我们就选择来个冒险的，把主攻p4产品以及进军国际市场作为我们的最终目标。但是我们没有很好的计划着每一年该做的，首先是我们的广告投放比较失败，拿不到好的订单，导致我们的收入不高，难以维持公司的费用开支，还有就是我们的生产线不够，我们从第一年一开始就把接手时已存在的1条半自动和2条手工生产线变卖了，换成了两条全自动生产线。最后导致生产量不够，造成了一个恶性循环。所以的这些综合起来，就让我们顺理成章的拿了“第一名”。但是令我感到欣慰的是，我们虽然犯下了不少的错误，但我们大家一起想办法度过难关。不论最后的分数是高是低，我们5个组员始终都在一起，不被困难吓倒□becauseweareateam□我们没有因此而气馁，我们反而会更加努力了。手工沙盘的经营为我们敲了警钟，我们团队开始策划更好更完善的方案。

电子沙盘的实际操作：

电子沙盘由于起始与手工不同，于是我们想尽办法起死回生，但是电子沙盘的进展速度快，更加类似实际生活的商场经营，考虑到这些原因，我组织了团队在经营前开了一个会，制定出电子沙盘的目标与4年生产经营计划，对市场预测的透彻而准确的分析，经营中我们坚持谨慎与果断，在事前谨慎权衡利弊，在机会来临时果断的抓住、不犹豫。做了充分准备工作的情况下，我们真的有所突破了，虽然我们到达不了顺数的第一，但是我们前进了两个名次，这些都出乎我组员们的意料，同时也很兴奋，因为我们赢了我们自己。

这10年的经营管理，让我有不少心得体会：一．重视人才，培养团队向心力。虽说我们团队存在分工不够细，导致有的成员工作量大，有的成员则出现跟不上流程的现象。但是总体来讲，我们“兄妹”团队还是筑起了向心力，大家都为目标而努力着。这也让我认识到，商场中，成立一个优秀的团队意味着成功的第一步。

二．市场调研的重要性。正所谓“知己知彼，方能百战百胜”。在商场操作中，通过合法而合理的渠道了解到竞争对手们的经营策略，估计揣摩他们的经营方针与接下来的走向是必要且重要的。

三．工作中要总结经验，确立更好的计划。每一个策略跟每一季度，每一年的经验，都是宝贵财富，要善于利用报表数据，并且从中提炼出真正有益于公司发展的好点子。在实验中便可发现，投入的广告费的多少有时会影响到利润的多少，所以应该引起重视，总结经验作出分析，以做出合理决策。

四．诚信。人无信不立。事实证明，在这个社会里，只要你诚信经营，那么你离成功便不远了，因为没有人不愿意跟诚实守信之人打交道。

五. 共赢理念。打erp之初，我还是有着只顾自家公司的狭隘想法，其实，只要彼此不是竞争强烈对手，或者说彼此通过合作均能拿到利益。那么何乐而不为呢，一家公司拥有市场，一家公司拥有高产量，那么利用组间交易，彼此共赢是完全合理而且有利的啊。

六. 个人能力的激发。一流的老总会激发职员们的思想与能力。二流的老总便只能激起职员们的用心工作。所以，我很认可一个高明的ceo应该懂得用人，将团队的激情点燃，让大家都开始用心，用脑，去开发自己。同样的，整个公司也就蜕变得更加强大。

七. 职业定位。本次沙盘模拟让我认识到：干一行，要爱一行。既然已经开始了第一步，那么就要为最终美好的目标而去投入，去努力。做好职业定位，不骄不躁，认真走好每一步，才是日后成功的硬道理。

“企业经营实战演练”课程，也称erp沙盘模拟训练，即以一套沙盘教具为载体，模拟一家企业的主要职能部门和企业运营的战略规划、市场营销、产品研发、生产组织、财务核算等关键环节，把企业运营所处的环境抽象为一系列的规则，由学员组成的管理团队分别经营，意在通过模拟企业数年的经营，使学员充分理解财务管理的职能，认识企业运营的基本环节。

在本次长达一周的企业经营实战演练中，在了解基本规则与步骤之后，经过小组的共同讨论，我担任了我们虎鲨集团的ceo角色。

在现代市场经济体制下，企业把企业的经营管理决策权交给最有能力去管理公司的人，这个人就是ceo也就是首席执行官。ceo直接向公司的董事会负责，在公司或组织内部拥有最终的执行经营管理决策的权力。其主要职责主要有：对公司

的一切重大经营运作事项进行决策，包括对财务、经营方向、业务范围的增减等；参与董事会的决策，执行董事会的决议；主持公司的日常业务活动；对外签订合同或处理业务；任免公司的高层管理人员；定期向董事会报告业务情况，提交年度报告。此外，CEO的其他职责还可以包括树立、巩固或变更企业文化，团队建设等等。

那么，推及到本次的沙盘模拟训练中，小组CEO的具体岗位职责是：制定企业发展战略规划、带领团队共同决定企业决策、审核财务状况以及听取企业盈利状况，此外，在团队中意见不同时，衡量作出决策。

接下来简单说一下我们小组在进行推演的六年内的一些基本情况：简单来说我们就是一条稳坐老大的路线，在第一年下广告我们对本地不进行大量投入。因为我们的策略是在第二年通过广告稳坐新的区域市场老大，在第四年出现了一张60m的大单在国内市场，我们就必须通过广告拿到那一张单，因为有了这张单我们就能够稳坐国内市场老大，这个时候我们团队就稳坐了区域和国内市场老大。甚至在条件允许下我们还能够以最少广告投入拿到本地市场老大，通过实训和初赛的演练，我们的这条路线得到了实践的检验。在决赛中我们仍然坚持这条路线，最终经过努力我们获得了第三名的好成绩。坚持一条与别人不同的路线是我们取得成功的主要原因。其次还有精确的广告投入市场定位和情报分析与收集，综合这样的各种因素我们才能走到最后。

作为小组的CEO，我经过反思，总结出以下几条经验教训：

- 1、经营规则、推演环境的了解不够：因为对经营规则的不了解，我们小组在起始两三年对Crystal产品的生产犯了错误，对生产线和套现的规则不清楚等使我们团队在后期因为资金短缺不得已借高利贷，这样的错误严重影响到了我们的经营，但我们也对其进行了及时补救，肯定的是它对我们小组造成

了一定的影响。

2、财务预算及年度规划的重视不够：财务、生产以及销售无疑在本次模拟演练的过程中占据了很大的分量。而我们在整个过程中都太过忽视了一个财务预算的问题，没有在各年度推演开始之前，进行年度的生产线投资、产品研发以及变卖等情况，使得在推演的过程中考虑的不够周全与完善。当然，这些也有时间太紧不足的原因在里面。比如上午关帐之后急急忙忙跟营销总监讨论下年度广告市场的投入，缴过单子就不够时间进行下年度的预算了。

3、小组分工的不够具体：其实，我们小组尽管进行了详细的任务分工，每个人都有具体的任务去完成，但也正是由于人数太多使得一些人的参与度不够，积极性不够，影响了其他人的工作。此外，因为分工职责的轮换使得新上任的负责人对所做工作不够了解，犯了一些本可以避免的错误，影响了整个公司的效益。

必须要说的是，整个实习已经落下帷幕，其间的快乐也好，遗憾也罢都给我们留下了很多的收获以及感悟去慢慢体会，通过这次长达一周的实习，使得我得以挑战自己，去带领整个团队为了一个共同的经营目标竭尽全力，锻炼了自己的基本素质与能力，也对现代企业的运营及管理erp的管理及流程有了更深入更深层次的了解，我想，所有这些都必将对我的未来具有十分良好的影响。

在3月15日至19日，学校安排我们实训，实训项目是手工沙盘和电子沙盘的模拟实训。其中实训的内容大概有：体会了解现代企业运作、经营过程；认知市场、产品的定位财务管理的内容及经营核算等。通过实训，我感受到每个企业都必须有明慧的人才，学会了很多别人学不到的东西，认知企业经营人的辛苦。同时，这次实训我做为ceo体会最深，也挺满意自己的表现，另外，通过实训，认识到现代企业以销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受

企业盈利实训过程，初步了解财务报告的各要素，以及制作过程等。

企业名称：融众国际集团担任职务□ceo为期两天的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。

我们认为我们的经营决策是不错的。但也有不足之处：1、. 由于我的失误，长期贷款过多，而且贷款并没有合理的利用。2、头两年没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新。3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。5、在和周边的订单买卖时有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了最后的一年的一个关键订单。6、产品研发上我们一直认为不需要开发时间长久的国际市场和saphire产品，以致在最后一念失去了一些订单。

对我们组的评价：前期我的职责不够明确，参与了过多的工作，没有分工给他们的。从第三年开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的王珏和丁楠谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的曾璐伟对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的何润文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。做研发和企划的杨泽涵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“齐心协力，共创佳绩”，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！

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保

障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现“零库存”，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行当中还存在一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

精诚团结，欲速则不达

---erp课程u7组任职ceo心得体会

抛开一切杂念，担任ceo职务已成为一个事实，容不得我退却，更容不得我逃避。首先得把自身职务完成了才能团结队友，齐心协力走完6年模拟经营。

在这个沙盘模拟经营开始前，ceo是必须要第一个付出努力与心血的人，因为只有首先让下属对领导者的工作能力与责任心产生信心，才会服从领导者的命令。只有让下属感受到了自身的价值，才会更加出色完成好自己的工作任务，为整个团队付出努力。

于是在第一年开盘前我开展了以下工作：

身职责并至少要熟悉掌握自己最基础的工作。

这样一个流程下来，不仅进一步唤醒他们的责任意识，增进组员间的感情，还让他们信任我的工作能力和听从于我的任务安排。这也使我们树立了团结协作、攻坚克难的精神，成为u7一组在未来6年沙盘模拟经营的能顺利进行的一个最重要因素。

接下来则是队员一起为沙盘模拟经营奋斗的过程：

采购总监则在拿到产能表后立即计算出每年的每一个季度我们r1□r2□r3□r4四种原材料订单数量，为ceo随后产品订单的抉择提供了一份极有效的数据表。

而财务总监在每一个年度每一个季度认真计算好每一笔财务的收入与支出，紧随ceo的操盘流程一步一步走，在操盘不得当之处及时提出可行建议，多次解决了资金危急□u7一组在5个人的团结合作下使得公司经营几乎每一年季末原料与产品0库存、产品订单全部交清，6年下来我们几十个订单0违约、资金预算恰当，资金使用0贴现、会计报表及时正确填制完毕等一系列程序正常并顺利走完。

并在最后获得所有者权益及总分排名都为第3的好成绩□erp课程结束后，我们5个人精疲力尽，却难以隐藏内心喜悦的情绪。队友用一句话总结心得：过程虽艰辛但却收获颇丰！

有一句话，遇见困难的事情，是人生的一笔财富还是一次灾难，全然看个人怎么想□erp模拟公司经营结束后，我们小组虽获第3，成绩算是排前，却又不难发现6年下来我们模拟经营公司过程中的不足之处。

犹记周五晚上老师带领第一年模拟流程课程中由于我注意力不太集中忽视了一些重要的规则，致使在周六早上的第一年推动过程中发生失误，导致我们小组失去了未来3年高达40m销售额的订单。但是组员却没有任一点怨言，队员的支持

与配合让让我也更加卖力为u7组模拟公司工作，并让我学会了一个处事法则：把握好现有的筹码。更一次让我明白过去我一直在努力践行的真理：欲速则不达！

谨记着第一次失败的教训，让我们在后来的5年失误率下降低至0。erp公司模拟经营结束后我做了一次反思工作，作为模拟公司ceo。我的不足之处还在于公司规模计划不够完善，野心与胆量不够大，对市场预测数据持怀疑态度，致使公司发展到最后还只是只有一间大厂，且直至第六年时仍有2条手工线，产量没有上去，最后一年接的订单产品数量只有17个，在这点我们所有者权益就无法和其他小组权衡了。我会谨记这些教训，看做以后做事的反面教材，成为进步的动力。

手工沙盘总结报告篇二

1、在经营初期，资金肯定不能够支持公司正常运营，因此，我们一开始就要根据权益借全部的长期贷款，让公司正常运营，到后面几年资金不能周转的时候，再根据权益适当的借短贷，只要让资金得到充分利用，公司的收益会比支出的利息丰厚得多。

2、对每项费用都必须做出准确的预算，避免在生产期间出现资金匮乏现象，进而发生贴现。而且在获得订单后，要及时的将本年度的利润计算出来，并进一步调整决策，以获得最大利润。

3、在公司经营的同时，我们也要分析对手的经营状况，了解竞争对手当年的订货总额、盈利状况及所有者权益，以便进行比较分析。

在经营公司的时候，我们还要注意以下几点：

1、对企业要有全面、整体的调控，有效控制权益的使用，合理借长短期贷款。

3、做好市场预测，根据市场的需求决定资金的投入，有效的占用市场，而且在生产前要合理规划到每个季度。

5、具体的职业定位，做好每个职务都很不容易，最重要的，就是交流，沟通。在意见有分歧时，要互相沟通，不可固执己见，最终听从ceo的决定。

实验课结束了，我们组排名虽然不是很理想，但相比结果我们更享受过程。在这次实验中我们收获了太多太多，大家由一开始的激烈争执到最后的默契，企业由一开始的濒临破产到扭转乾坤，里面凝聚了我们的快乐与焦虑，凝聚了我们每个成员的思考与努力。我相信经过这次企业资源计划模拟比赛，我们每个人都会端正态度，认真走好人生的每一步路。因为实验中出错可以重来，人生却没有彩排。

手工沙盘总结报告篇三

为期一周的erp沙盘模拟实验就这样结束了，经过此次的实验我对erp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。

在这次实验中我们班共分成11个团队进行比赛。在比赛中，我们每个团队5、6人，各代表着ceo,财务总监，生产总监，采购总监、市场总监、财务助理。每个团队经营一个资金充裕的虚拟公司，连续从事6年度的经营活动。通过直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况。此次我们组的运行模式是：由财务总监预算全年的财务状况，由生产总监提供整年的生产能力，由营销总监进行市场的预测，根据市场的需求进行广告的投放，争取获得价格高的订单，报告全年的需求量，由生产总监计划生产的方式及数量，由采购总监计算生产所需产品的所需要的原材料的数量及其使用的时间，根据原材料购买的原则确定应该什么时候购买最合适。在整个过程中我担任的是采购总监一职，采购总监和其他的职务一样

是erp运营中必不可少的一员，它要下原料订单，买原材料。它既要跟财务总监商量好采购费用又要跟生产总监商量好产能，又要根据市场总监投标到的订单来确定原材料的量。

在我看来：作为一名采购人员其职责是把好原材料这一关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。p1、p2原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。p3、p4原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益就会降低，我们整个团队就会受到损害。我们采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序。erp也是如此，这是我在培训和比赛中感悟到的。营销总监跟我们关系也很重要，每一年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，这些都是环环相扣的，除了营销。ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。

在这实验中，最令人头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，要购买多少量。我们团队经营的企业头两年是主打p1、p2为主，而这两个产品的原料在采购方面比较简单，我还可以搞清楚。但随着企业的发展，我们企业开发出了p3产品，在后几年里是p1、p2、p3混合生产的，所以在材料采购这方面就显得有点复杂了。因为p3的颜料要先预定两三季度，这就得根据每季度各个产品的产量去细心的计算所需的r1、r2、r3各个原料的需求量各是多少。原料采购多了会造成库存原料闲置，流动资金减少；但原料采购不够又会使产量减少，可能会导致无法按期交货。就如在第6年时，错将把一条柔性误认为能在一年中产出4个产品的量，可事实却

只能生产3个，所以第6年的p2产量少1个，导致无法按时交货。为了避免按订单25%的违约金进行罚款，只得向其他企业购买1个p2产品，还好我们以5m的价格从其他企业购入1个p2，而订单的标价是6m，所以不至于亏损……在此实验中涉及采购这方面的细节有很多，可想而知当采购总监这个职务一定要非常细心。此外，在企业经营中生产线转产时，采购总监还要根据转产周期来预定原料。由于我们的生产线有手工，半自动，自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了，极力配合好团队所经营的企业的生产。

这次实验让我深切的体会到：没有小角色，只有小人物。在erp沙盘实验中，采购人员是最不起眼。作为一个后勤部门，采购总监没有冲锋陷阵、建功立业的机会，只能默默无闻的隐藏在后面。当出现库存不足时，大家才会注意到你，但是越是看似不起眼的工作，大家在最后才能了解到他的默默无闻。同时，本次实验让我体会到了团队精神的可贵。团队中的每个人都必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本来就是一个互相配合，互相帮助的工作，每个人又都负有别人不可替代的任务。如果说比赛中没有相互的沟通，忽略团队意识，那么整个团队就像一盘散沙，没有任何竞争力，会处处碰壁。当遇到困难，或者有些工作上的失误的时候每个人要冷静的思考，相互的协调，使损失降到最少，如果一味的埋怨、推脱责任只会陷入无法挽回的僵局。此次的erp沙盘模拟为我们提供了一个了解企业经营的平台，大大激发了我们学习企业管理知识的热情，让我们在乐趣中将所学的知识运用到实践中。在这短短的5天中，我学到了比这一个学期还要多的知识。对于沙盘模拟的不足，我希望老师能够多给我们一些像这种实操性课程的机会。这次的沙盘模拟让我们深刻的体会到了解到公司的生产经营的整个流程，知道每个部门都不是独立存在的，它既独立又统一。这次erp沙盘模拟课程是我在大学四年中很重要的一次经历。5天的时间让我们意

犹未尽，在依依不舍中离开实验教室。希望老师能够帮助我们向学校反映，增多上课的时间和课时，给予我们更多练手的机会和实践。

总之，这次erp沙盘模拟实验使我受益匪浅。

手工沙盘总结报告篇四

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。

2022年9月，我们班参加了沙盘模拟实训，每五人或六人一组，其中总经理一名、财务总监一名、销售总监一名、生产总监一名、采购总监一名（有的组有助理一名）。我在小组中扮演的角色是财务助理。

每次我都要协助财务总监根据我们的原材料，现金流和市场预测，在每一年之前做好生产预算，然后预计好下个季度的生产能力，帮助销售根据市场选择订单，进而在最小的成本之下，协助生产和市场的关系，形成最大赢利。

在本次试训中，我作为财务助理，了解到了财务工作的难做和所学的知识一定要扎实，否则后果将会很悲剧。

沙盘模拟结束，在短短的两周内，我们从对企业经营理念的纸上谈兵到企业经营全管理系统实战，了解到了企业整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

沙盘模拟的好处：

一、通过高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，我们

不但完成了围绕实训主题的高质量学习，还将会从思想深处发生脱胎换骨一般的变化，了解到了一系列的管理知识，提高了我们的全局意识和系统思考能力，更新了决策模式，提升了思维格局。

二、通过模拟实训，我们能够迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等方面的内容展开培训。

三、对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决办法。

四、通过模拟残酷激烈的市场竞争，使我们获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销对于经营业绩的决定性作用。

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象中的那么简单。实训虽然只进行了两周，但我仿佛真实的经历了一次重要的决策一般。其中要考虑很多的东西，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，而不是凭主观臆断来盲目指令。学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身的素质，这就意味着我们要不断的补充新的知识和新的技能。

总之通过这次模拟沙盘实训实验，我们不但掌握了一些知识和技巧，还增进了同学间的沟通与理解，也体会到了团队协作精神的可贵之处。我觉得这短短两周的实训对我来说是意义非凡的，因为我好久没有像这两周一样认真过，这个实训大大激发了我对学习专业课的热情，是我对今后的学习充满信心。

手工沙盘总结报告篇五

---erp课程u7组任职ceo心得体会

抛开一切杂念，担任ceo职务已成为一个事实，容不得我退却，更容不得我逃避。首先得把自身职务完成了才能团结队友，齐心协力走完6年模拟经营。

在这个沙盘模拟经营开始前，ceo是必须要第一个付出努力与心血的人，因为只有首先让下属对领导者的工作能力与责任心产生信心，才会服从领导者的命令。只有让下属感受到了自身的价值，才会更加出色完成好自己的工作任务，为整个团队付出努力。

于是在第一年开盘前我开展了以下工作：

周三当晚我把模拟经营规则的ppt文档整理出一份word文档，并在第二天将市场预测分析数据表、erp模拟经营规则及各种经营过程必须要用到的报表打印了一份纸质档出来后召集队员开了一次会议。会议主要内容是与他们一起完成最基础简单的工作，根据市场预测分析数据表绘制出一个表格计算出每年每个市场每一种产品的销售净利润，并与他们探讨我的初步经营构思是否可行。会议结束后我督促好每一个总监必须在第一年开盘前了解自身职责并至少要熟悉掌握自己最基础的工作。

这样一个流程下来，不仅进一步唤醒他们的责任意识，增进组员间的感情，还让他们信任我的工作能力和听从于我的任务安排。这也使我们树立了团结协作、攻坚克难的精神，成为u7一组在未来6年沙盘模拟经营的能顺利进行的一个最重要因素。

接下来则是队员一起为沙盘模拟经营奋斗的过程：

采购总监则在拿到产能表后立即计算出每年的每一个季度我们r1□r2□r3□r4四种原材料订单数量，为ceo随后产品订单的抉择提供了一份极有效的数据表。

u7一组在5个人的团结合作下使得公司经营几乎每一年季末原料与产品0库存、产品订单全部交清，6年下来我们几十个订单0违约、资金预算恰当，资金使用0贴现、会计报表及时正确填制完毕等一系列程序正常并顺利走完。

并在最后获得所有者权益及总分排名都为第3的好成绩。

erp课程结束后，我们5个人精疲力尽，却难以隐藏内心喜悦的情绪。队友用一句话总结心得：过程虽艰辛但却收获颇丰！有一句话，遇见困难的事情，是人生的一笔财富还是一次灾难，全然看个人怎么想□erp模拟公司经营结束后，我们小组虽获第3，成绩算是排前，却又不难发现6年下来我们模拟经营公司过程中的不足之处。

犹记周五晚上老师带领第一年模拟流程课程中由于我注意力不太集中忽视了一些重要的规则，致使在周六早上的第一年推动过程中发生失误，导致我们小组失去了未来3年高达40m销售额的订单。但是组员却没有任一点怨言，队员的支持与配合让让我也更加卖力为u7组模拟公司工作，并让我学会了一个处事法则：把握好现有的筹码。更一次让我明白过去我一直在努力践行的真理：欲速则不达！

谨记着第一次失败的教训，让我们在后来的5年失误率下降低至0□erp公司模拟经营结束后我做了一次反思工作，作为模拟公司ceo□我的不足之处还在于公司规模计划不够完善，野心与胆量不够大，对市场预测数据持怀疑态度，致使公司发展到现在还只是只有一间大厂，且直至第六年时仍有2条手工线，产量没有上去，最后一年接的订单产品数量只有17个，在这点上我们所有者权益就无法和其他小组权衡了。我会谨记这些

教训，看做以后做事的反面教材，成为进步的动力。

最后，心中有一想法，大二能上一堂这样近乎考验实践能力的课程挺好的，也期待以后有更多这样锻炼实践能力的课程呈现在大学生的课程中！

u7组ceo黄玉娟201124011309

2011国际经济与贸易3班

手工沙盘总结报告篇六

任务：与销售一起研究市场，制定发展策略，根据策略与财务做预算，运营过程中把握企业发展方向，分析竞争对手，随时改变策略，稳定团队，促进团队合作，统一管理。

主要进行的决策：

1. 确定企业的战略。企业的战略包括短期战略和长期战略，作为企业的ceo应该能够立足现实并且预测未来。在短期战略方面，明确企业要立足于怎样的经营策略，比如广告费的支出，生产哪种产品，生产线的选择，筹资决策等。在长期战略方面，明确企业要开发什么产品的市场，该产品的市场开拓程度。

2. 企业战略计划的调整决策。ceo需要实时监控经营战略的执行情况，根据市场情况略微调整战略计划。由于一些决策的判断失误，竞争对手的存在，以及企业自身经营的现状和发展趋势等因素的影响，往往使得企业不得不调整原来的战略计划，从而适应经营活动的发展。

决策的信息需求：

首先，ceo需要了解企业目前的财务状况和经营水平，这样才

能较好的权衡企业的开发能力和未来发展的潜能，从而制定企业特点和企业能力的相适应的战略决策。

其次，在企业的经营过程中，ceo需要综合了解采购部门，生产部门，营销部门以及财务部门的经营状况，根据各部门的现状发现需要改进的地方，在生产线的扩建情况，广告支出的多少，订单的接受数量，生产方法的安排等方面都有所了解，从而通过综合分析，为企业的战略计划的调整作出决策。

构建一个信息系统考虑的方面：

哪些环节需要重点控制：主要先分析公司的目前流程，以及目前流程使得公司遇到哪些问题，公司需要解决哪些问题，哪些问题比较重要：

1. 公司目前发展遇到的阻力，或者日常管理有哪些问题点，是否希望系统来解决

产线生产异常状况多，导致品质不良报废严重？

这些问题完成评估后，再决定系统如何去实现和解决或者帮助解决。