# 企业经营决策沙盘模拟实验报告

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-01-18

*第一篇：企业经营决策沙盘模拟实验报告课程名称:课 程 号: 指导教师: 上课地点：期 别：组 别：模拟成绩: 写作成绩: 企业经营决策沙盘模拟实验报告(艾维高新科技有限公司年度经营报告)企业经营决策沙盘模拟雅言楼113 080907 ...*

**第一篇：企业经营决策沙盘模拟实验报告**

课程名称:课 程 号: 指导教师: 上课地点：期 别：组 别：模拟成绩: 写作成绩: 企业经营决策沙盘模拟实验报告

(艾维高新科技有限公司

年度经营报告)企业经营决策沙盘模拟

雅言楼113 080907 期 U05 组

2025年 6 月

艾维高新科技有限公司

年度经营报告

一、公司概况介绍：

1．公司名称：艾维高新科技有限公司

2．公司情况简介：大连奇迹电子有限责任公司是集研发、生产和销售于一体的高科技电子有限责任公司。公司秉承着“艾维 爱生活”的经营理念，以“ITV 爱生活”为口号，踏实发展，全面为客户负责和服务，并向着世界500强企业的目标不断前进。

3．公司组织结构：公司组织结构图（样本）（CEO要有电话）

4．公司相应职责分工 ① 首席执行官（CEO）： ② 营销总监： ③ 生产总监： ④ 采购总监： ⑤ 财务总监： ⑥ 财务助理： ⑦ 商业间谍： ⑧ 董事会秘书： 5．公司业务流程

二、公司整体战略目标的制定 1．公司目前存在的问题： 2．公司8年的发展计划： ① 产品策略： ② 投资策略： ③ 市场策略： ④ 财务策略：

三、公司各年度经营分析与报告

（一）第一年度 1．市场分析： 2．市场策略及其结果： 3．生产分析： 4．采购分析 5．财务分析 6．年度总结

7．年度的工资分配方案

（二）第二年度 1．市场分析： 2．市场策略及其结果： 3．生产分析： 4．采购分析 5．财务分析 6．年度总结

7．年度的工资分配方案

（三）第三年度 1．市场分析： 本地 p1 1st 45 2nd

3rd 4th 5th 6th p2 0 p3 0 p4 0 区域 1st p1 12 p2 11 p3 0 p4 0 国内 1st p1 12 p2 6 p3 1 p4 0 亚洲 1st 11 0 2nd 18 13 0 2nd 15 7 0 2nd 26 15 0

3rd 21 15 7

3rd 25 16 7

3rd 33 20 8

4th 24 16 8

4th 23 16 8

4th 23 13

5th 20 15 12

5th 22 23 17

5th 26 30 16

6th 18 14 17

6th 19 27 22

6th p1 p2 p3 p4

国际 1st p1 p2 p3 p4 12 5 2 0 7 3 0 14 6 0 23 12 0 22 18 10 20 22 14 2nd 14 2 1 0 3 1 0

3rd 2 2 0

4th 9 5 0

5th

19 13 0

6th 25 18 13 第三年本地市场对p1和p2有大量需求，对p3有一定量要求，区域市场对p2有大量需求，对p1和p3有一定量的需求，国内市场对p1和p2有大量需求，对p3有一定量需求，亚洲市场对p1和p2有一定量需求，对p3有少量需求，国际市场对p1有一定量需求。可以考虑在本地、区域和国内市场进行p1和p3的竞单，而我们第三也年竞到了不少单，为我们后来的收入打下了基础。另一方面，由于亚洲市场对p1，p2和p3仍然有一定量的需求，所以我们选择开发亚洲市场。由于，p4产品在各个市场都有一定量的需求，所以我们同时进行p4产品的研发。

2．市场策略及其结果：

由于第三年我们实现了不少的销售收入，使我们能够拿出更多的空余资金用于广告投入，但是事实证明，我们当年800m的广告投入的产出效 益并不是很高，不得不说这有一点失误，进行了过多不是很必要的广告投入。同时进行亚洲市场开拓和ISO资格认证，为今后进入亚洲市场参与竞争做准备，并且提高产品的竞单能力。第三年的竞单结果比较理想，竞到8个p1，7个p3，并且账期都还不错，包括总额42m的零期订单，29m的一期订单，总额17m的二期订单，23m的三期订单，这些账期不错的订单使我们能够快速地实现收入，回笼资金，增加现金流入。

3．生产分析：

今年有一条新柔性线投产，但是由于预期第四年现金状况可能遇到问题，我们采取了暂停建造的措施，只进行了两期，另外由第四年继续投产。第三年产出8个p1和7个p3，同时继续生产，按时完成了订单交付，实现了一定的收入，总体来看，我们的生产能力不断增强，并且处于稳步提升的过程中，为今后参与更强烈的市场竞争做好准备。

4．采购分析

由于第三年经营状况不错，我们继续全线生产。产品P1需要一个R1原料，产品P2需要一个R2原料和一个R3原料，产品P3需要一个一个R1原料，一个R3原料和一个R4原料，产品P4需要一个R2原料，一个R3原料和两个R4原料，要同时考虑R1，R2需要提前一季，R3，R4需要提前两季下原料订单。为保证生产线继续稳定地运行，必须准确及时做好采购工作。

5．财务分析 我们进行杜邦分析：

第三年的财务支出主要包括广告费8m，损失8m，厂房租金5m，ISO资格认证2m，新产品研发7m，维修费5m，总共41m，这个数字并不算很大，而第三年也并没有出现过大的操作失误，总体状况不错。第三年的净资产收益率为10.9%，总资产收益率为2.6%，销售净利率为3.6%，这几个 数字不是很大，是因为零利润4m与平均资产156m相差太大，但是我们可以看到总资产周转率为71.2%，由销售收入/平均资产得到，从这个数据我们可以知道第三年的销售收入较高，资产的周转率和利用率较高。资产方面，包括43.5m的现金，9.0m的应收账款和17.0m的存货，我们可以看出第三年的资产质量还是挺高的，这主要得益于订单账期不错。4m的净利润并不算高，主要是因为现时产量有限，不能取得更多的销售收入，在综合费用总体变化不大的情况下，所取得的利润只能是有限的。6．年度总结

第三年的经营情况总体说是不错的。生产方面有条不紊的进行，完成了相应的订单，并且同时进行着p4产品的研发和亚洲市场的开拓，前景不错。市场方面的情况跟预期相差不大，而第三年订单选择与抢单的成功（包括订单金额和账期，抢单的金额、账期和数量），使我们第三年的现金状况很充裕，另一方面，我们还进行着亚洲市场的开拓，使我们的市场未来前景比较广阔。财务方面看，我们的财务状况也是不错的，综合费用不算太高，只是这一年的广告费用支出有些过多，而且没有取得相应的回报，由于产量有限，我们没能取得足够的销售收入，使我们的净利润比较少，但是这在第三年这个经营前期是可以让我们满意的。总体看，我们对第三年的经营情况还是比较满意的，这也为我们今后稳步发展提供了基础和保障，如果脚踏实地，稳扎稳打的经营，我相信我们在今后的几年是能够取得巨大发展的。7．年度的工资分配方案

（四）第四年度 1．市场分析： 2．市场策略及其结果： 3．生产分析： 4．采购分析 5．财务分析 6．年度总结

7．年度的工资分配方案

（五）第五年度 1．市场分析： 2．市场策略及其结果： 3．生产分析： 4．采购分析 5．财务分析 6．年度总结

7．年度的工资分配方案

（六）第六年度 1．市场分析： 2．市场策略及其结果： 3．生产分析： 4．采购分析 5．财务分析 6．年度总结 7．年度的工资分配方案

四、企业综合评价、经营清算（或破产清算）与赢利分配政策 1．企业清算（或破产清算）2．赢利分配政策

五、离任前总结

XXXX公司员工个人工作总结与学习心得

六天的ERP沙盘模拟学习与实践让我认识到这是一种理论与实践紧密结合并且需要多方面知识的课程，它涉及企业整体战略、企业产品研发战略、企业设备投资改造、企业生产能力规划、企业无聊需求计划、企业资金需求计划、企业市场与销售、企业财务指标分析、企业团队建设等多个方面。企业结构和管理的操作与运行过程全部浓缩展示在沙盘或者是电脑软件上，我们每个人都能直接参与模拟企业的运作，体验抽象的经营管理理论。

ERP沙盘模拟实验是一种全新的人才培养模式，提供现场的实战气氛，使学生能够如同身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担企业经营风险与责任。六天的学习让我们遇到了企业经营中经常出现的多种问题，应用我们所学的只是去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施，极大地激发了我们的学习热情，提高了学习效率，并切身体验到团队协作的重要性。

一、工作总结

ERP沙盘模拟实验要想取得理想的经营结果需要所有成员多方面的通力协作，全方位的分析，最后经过实在的操作，才可能取得成功。

首先，市场总监必须做好市场分析，包括各个市场，各种产品的需求量以及需求量的逐年变化，从而根据这些分析确定公司的长远的发展方向和市场策略以及发展战略。

另一方面，采购总监和生产总监必须对整个采购和生产过程进行有效的监督和控制，例如下原材料订单的时机以及生产线上产品下线的时间，从而确定市场订单的选择已经准确及时地交货，可以说，采购和生产总监通力合作确保整个采购和生产过程有条不紊地进行，从而为市场总监完成产品的销售打下基础，同时为市场总监对市场订单的选择提供数据和依据。

在整个实验过程中，还有一个重要经营部分，它虽然不能为企业带来直接效益，却能对企业的经营情况进行监控，以便于是企业明白企业的情况，从而进行相应的决策，这个部分就是财务，其监控作用也使财务总监的工作产生至关重要的作用。财务总监和FA通过对企业经营的数据进行记录和整合计算，使CEO和各部门了解企业的财务状况，然后生产总监可以进行决策决定是否进行生产线扩建或者厂房的更改，市场总监决定是否进行新产品研发，新市场开拓，高额广告的投入，或者大额订单的抢夺。总之，财务总监控制企业的财务状况从而为其他部门提供决策所必需的财务依据。另一方面，财务总监还要决策是否进行短期或长期贷款从而使企业有足够的现金经营。下面是对我们每一年的简要总结：

第一年：第一年是打基础的一年。为了保住权益以便第二年借入足够多的长期贷款，因此只租用了大厂房以及购买了两条生产线和对产品开发的投资等。

第二年：年初即借120m产期贷款。继续铺设生产线3条，包括1条柔性线和2条自动线。继续对P1和P3的生产，开发其他产品。投资资格认证。现金流状况良好，净利润为负，权益与第一年相比略有下降。相比其他公司，我们公司第二年经营还算正常。

第三年：投资了一条柔性生产线。继续对P1和P3的生产，对产品的开发，市场准入的投资，以及对资格认证的投资。由于第三年的订单十分理想，利润达到正数，权益也比去年有所上升，年末现金流维持在较高水平。

第四年： 由于P4产品仍未开发出来，我们的还是主要集中于生产P1和P3，因此，我们的订单也全是P1与P3的。这一年的现金流出现了问题，又没有多少应收账款（我们的订单的账期通常为0），因此紧急情况下我们卖掉了一些原料库存，导致生产能力急剧下降。虽然现金流紧张，但我们依然把生产线投资完成。主要是为下一年的崛起打下基础。这一年是我们经营最惨淡的一年，利润额又一次飚红，所有者权益再次下降，但毕竟我们没有破产，达到了持续经营的目标。

第五年：这一年的主要目的是从第4年的低谷中走出来，能否成功是一次惊险的跳跃。前几年已经为第5年打下了相当的基础，因此，这一年各方面的投资减少，综合费用减少，现金流主要用于在生产，大大减轻了资金链的压力。同时年初的订单相对理想，又给我们带来丰富的现金。利润额比前 几年而言产生质的飞跃，公司终于迈上了正轨。可以预见的到第六年的平稳与成功。

第六年：这是经营的最后一年，在这一年中，为了实现利益对大化，我们竞得大量订单，把存货及将来的产品全部卖完。前五年已经打下了相对完善的基础，因此，第6年的经营过程毫无悬念，主要是更新生产及按订单交货。巨大的利润使我们所有者权益上升了很大幅度。尽管如此，但是各组实力都很强大，我们最终也没能取得一个好的名次。

二、个人心得

通过这次ERP模拟实验，我对企业管理又饿了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。虽然在这次试验中，我只是担任采购和生产总监，在后期电子化运行的过程中实际手动操作几乎不需要的情况下，所能起到的作用微乎其微，但是我也深刻的认识到，要想做好本职工作，为团队做出贡献，必须具有整体观念。我们必须准确及时的了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的挂尼龙团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次试验，让我学习到了很多知识，也明白了一些管理理念：

1、重视人才，高素质的人才是企业最活跃、最有价值的因素。

2、市场调研。“知己知彼，百战百胜”，只有在进行了市场调查，对市场信息（市场需求、生产能力、原材料、现金流等）有了充分的了解，并加以分析（利润表、资产负债表等财务报表）和判断后，才能做出适当的战略计划（关高订单、贷款、设备的更新改造、认证资格、市场开拓、产品研发等）。

3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入时非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于销售人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研和分析，结合各年情况，做出合理的决策。

4、团队精神。通过ERP沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业经营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽其力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学习们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的写作是必要的，市场并不是独赢、双赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。

6、诚信原则。ERP沙盘模拟实验中，具体体现为对游戏规则的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在试验中只表现为规则，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信规则是重要的。

最后感谢学校给我们的这次ERP沙盘模拟实验的机会，让我们有机会融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定一定的基础。也感谢赵合喜老师的严厉要求和谆谆教诲，让我们养成好的习惯，给我们一堂印象深刻的实验课！

其他注意事项：

1． 公司年度经营数据下载：shapanshapan@126.com

密：shapanshapan 2． 作业上传：shapanzuoye@126.com 3． 纸介质作业上交：雅言楼502 84738676 4． 纸介质作业上交时间：上课后两周交赵老师（过期不受理）

**第二篇：企业经营决策模拟实验报告**

企业经营决策模拟实验报告要求：

将报告按原始格式打印后，手工填写。字数在1000字以上（总结或心得体会）。

报告可参考以下内容写：（不能原样照抄，可以到网上找相关内容）你的角色可以是CEO、财务总监、营销总监、采购经理、生产经理等。

参考一：

两周多的企业经营模拟实验使我对更好地经营一个企业有了更深的领悟，可以说印象深刻，受益匪浅。

企业经营是一个复杂的系统工程，要真正持续经营好一个企业，是一件很不容易的事情。对企业经营者来讲，不仅要掌握全面多专业的理论知识，而且要有丰富的实践经验。企业总经理要具有很强的组织协调能力，资源的开发调配，整合控制能力；各部门经理应具备较强的专业运作能力，企业应搭建一个适应市场和符合企业发展战略的组织架构，组建一支优秀的管理团队，要建立科学规范的业务流程和管理制度，做到分工明确，责任到人，相互协作，快速决策，确保组织机构精简高效运转。

企业经营是一个动态的不断变化的过程，变化来自顾客的需求变化和竞争者的参与，随着经济全球化，企业面临的经营环境越来越复杂，竞争对抗性越来越强，竞争内容变化越来越快，竞争优势可保持性越来越低，这就必须使企业经营者在动态竞争条件下思考战略，企业发展战略首先是产品发展战略，就是企业要做什么？为什么要做的问题，这就要对产品的生命周期,顾客的需求，市场容量的大小，企业内外部环境进行的分析研究，来把握市场的发展机会。二是企业的竞争战略要动态思维竞争对手的变化，企业要十分清楚现有竞争对手是谁，潜在竞争对手是谁，他们现在及将来要做什么？他们所做的事情对我们企业有什么影响？我们与竞争对手相比有什么优势？要在企业的核心竞争力培育和实施差异化战略上下功夫。三是要提高战略的执行力。做到迅速反应，快速行动。要根据企业发展的不同阶段，争取相应的措施，最大限度提高企业经营绩效。

这次我的成绩不太理想，经验教训值得深思，主要表现在：一是在实施决策前，没有拿出一定时间来认真阅读实验中提供的方方面面的资讯，而是急于操作，导致方向定位和销售市场选择不理想，可见市场调查分析能起到事半功倍的效果。二是没有用动态的思维来研究市场，对竞争对手所采取的行动研究分析不够，导致推出的产品缺少竞争力，没有明显的差异化竞争优势。特别是在没有分析对照竞争对手产品价格的情况，盲目降价促销，无效牺牲了大量毛利，导致财务指标不理想，影响了整体绩效，三是在企业经营不同阶段采取的措施不力，如前期研发投入不高，影响了企业发展后劲。第四季度销售人员配备不足，薪酬福利偏低，致使市场销售影响较大。

总之，通过本次模拟实战演练，我本人获取的知识的广度和深度是不言而喻的，不仅对企业经营的全过程有一定的了解，而且对于企业经营管理的各个阶段和职能区域的管理知识也有了一定了解，知识面得到进一步拓宽。同时提高了素质，增强了分析问题和解决问题的能力。这会对我将来的实际工作会起到很好的指导作用。

参考二：

企业的发展是一个综合发展的过程。在现在的市场环境下，企业面临激烈的竞争，市场急剧变化，竞争对手伺机而动，企业随时面临新的挑战。

企业的发展可以分为纵、横两个纬度，纵向的纬度指的是企业的战略规划，横向的纬度指的是在生产经营过程中，企业各职能部门的协调。企业要长期稳定地发展下去，就要制定长期的战略规划和发展计划，从而确定切实可行经营目标，用以指导具体的产品设计、生产流程、营销计划、财务管理等环节。

在经营模拟过程中，我们面临的第1个问题是战略规划不足，设备投资支出没有充分考虑企业发展、财务状况、市场需求等因素，盲目扩大生产能力；在生产经营的横向管理上，企业重生产、重销售，却没有针对市场的需求，竞争对手的销售策略进行分析，做出切实可行的营销方式，导致产品积压，影响了盈利水平。

资源的配置是企业生产经营活动的支持点，也是我们在模拟中发现自己的第2个问题.合理有效的资源配置企业生存和发展的基础，在资源匮乏或配置不当的情况下，企业的经营也将受到限制。在企业资源有效配置的基础上，充分发挥各业务职能的协同作用，确定企业的竞争优势，并将这种优势充分地发挥出来，企业才能在竞争中占据主动。

通过本次模拟实验，我觉得收获很大。由于现代企业经营决策的综合性和市场竞争的风险性，我们无法在实际的生产经营活动中对市场状况进行实地分析，无法对企业经营决策的全过程进行实践性尝试，缺乏提高自身的经济分析能力和经营决策能力的锻炼。尤其在平时的教学过程中，无法将分散在各课程中的企业经营决策理论、内容和方法有机地结合起来，并进行系统的实践性尝试，案例教学最多辅之以视听材料，我们无法感受竞争条件下现代企业决策全过程的内在联系。同时，企业的生产经营活动一般以年为周期，要想获得一定的经验和体会至少要经历二、三个经营周期，即二、三个经营。所以，即使有条件尝试，所需时间也太长。

这次实战模拟，根据系统模拟出的各个经营周期的市场经济形势变化，我们分析竞争企业可能采取的经营战略和销售策略，制订出本企业的经营战略和销售策略，确定本企业的市场促销手段运用，预测本企业可望达到的产品市场销售量，进而根据以销定产的原则，调整企业生产能力，进行产品成本预算和方案盈亏计算，并就产品销售价格、广告费用投入、销 2

售人员数量、设备生产能力变动、人员生产能力增减、材料订购批量、资金贷款数额等一系列现代企业生产经营活动内容做出决策。这使我们能够综合运用现代企业经营中的所有基本理论和方法，增强市场竞争意识，提高把握市场机会的能力，沟通市场销售和企业生产间的关系，了解各种成本费用的形成和实施一定的营销战略对企业经营成果的影响，在较短的时间内就能对自己所掌握的现代企业经营理论知识进行创新性、实践性的尝试，获得在实际中需几年才能感受到的经验和体会，非常值得。

参考三：

透过模拟实验，参与企业各个环节的决策，带给我的收获很大。

1、催我自新，催我奋进。通过全过程的电脑模拟实战——一种能有效获取经营技能和决策经验而对具体企业不会带来风险的实践，我亲身体验了企业经营，统观了企业整体运作，我突然感觉到自己的企业经营知识是如此的缺乏，然而值得高兴的是让自己看到了自身的不足，我感觉到一种无形的压力在催促着我学习和提高。进入大学后任何时候都没过如此的求知欲望。本次实战模拟把大量的管理知识运用于时间过程中，可在短时间内获得别人十几年实际工作的经营知识和决策经验，对实战模拟中遇到的每一个环节，都留下了深刻的记忆，尤其是决策失误之处更是终身难忘。

2、团队运作是事业成功的关键因素。团队运作、分工负责、相互沟通，在上课中老师特别要求这一点，在实战过程中也充分体现了这一点。在模拟过程中，决策前需要收集大量的信息并加以分析，时间很紧，除个人需要有熟练的电脑操作水平外，还需要有一个有序高效运作的团队整体，仅靠一个人的力量是难以运作的，也根本不可能运作成功。我们组总共5人，有总经理（兼管人力资源）、营销副总、销售副总、生产副总、财务副总，需要事先每个人必须有明确的分工及职责，在运作过程中熟悉并履行好自己的职责，进行必要的相互沟通，共享信息资源，只有这样，才能保证公司的正常经营，才能实现既定目标及企业战略。

3、系统分析、科学决策是取胜的法宝。无论多么复杂的企业，其生产经营都可以简要表述为：找出目标顾客的需求；设计并生产产品满足这种需求；告诉顾客你有这种产品；使顾客认识产品并购买；收款再投资。市场需求的分析、产品的设计、产品的生产、产品的销售、薪酬及福利的调整、市场区隔的选择、客户数量的预测、各个满意度的评价、标杆比较、筹资理财等，无不都要进行数据分析。在系统的数据分析的基础上，一要遵循木桶原则克服不利因素，最大限度地满足市场“需要”；二要力所能及地找出规律，以把握一定的前瞻性，为市场战略不断调整创造有利条件。系统分析是同步决策的基础，只有基于事实的同步决策才是科学的决策，才是制胜的决策。我们团队也试图把系统的分析作为我们制胜的手段，但由于主客观方面的原因，开始摸不着门，后来时间总是来不及，没有办法最后只有拍脑袋定局，造成了生产与需求方面的脱节，造成了重大的经济损失。

总的来说，课程通过模拟企业的竞争环境，以体验式的互动学习方式，令我置身于国际化、信息化、瞬息万变的复杂环境中；通过模拟企业的整体运作过程，让我们团队一起深入分析企业内外部环境，制定战略方案、市场及产品决策、生产决策、营销决策、财务决策，体验企业的经营决策全过程，必将对我以后掌握制定决策的方法，洞悉企业成功经营的核心 3

要素，远离决策陷阱和误区，提升决策和管理的能力产生重要的影响。

通过模拟实战，感到自己的企业经营管理知识还存在很多缺口和弱项，主要是：

1.财会知识。财务是企业经营的命脉，如何从财务管理角度把握企业的经营情况，是一个企业经营管理者的基本素质。加强财务学习，提高财会知识，是我在企业经营模拟课程之后感觉最迫切希望加强学习的一门课。企业经营过程中涉及的一些财务报表，如损益表、公司层级绩效表、资产负债率、现金流量表等，均是财会方面的重要报表，不能只看表中的几个重要数据，应当全面地看，看深看透，看出存在的问题来，让财务分析为企业的管理提升和健康发展发挥其应有的作用。

2.市场营销与市场预测方面的知识。随着竞争的加剧，市场的不断变化，需要企业转变角色，变等待市场为占领市场、甚至主动去创造市场。

3.理论与实践相结合。如何将学到的新知识融进到现实的工作中去，把中国传统文化与企业管理结合起来，创建自己独特的管理文化，还需要进一步的探索与实践，也是我下一步追求的目标。

总之，通过企业经营决策模拟课程的学习，使我进一步认识到企业的经营目的就是创造价值的最大化。这一切靠正确的决策，靠经营管理者做出，由此我也明确了自己今后努力的方向。

**第三篇：企业经营决策模拟个人实验报告**

企业经营决策模拟个人实验报告

第一部分：实验目的通过齐老师的悉心讲解和为期五个周期的团队企业经营决策模拟后，我独自进行了五个周期的企业经营决策模拟的个人实验，此次试验旨在与通过个人企业经营决策模拟，对将上课过程中所学理论知识和团队企业经营决策模拟中的实践与企业管理实际联系起来，提高自身全面综合管理能力和实际经营操作能力。

第二部分：实验过程：

第一周期：

过程：由于之前在团队中我的主要任务是计算企业成本，所以在第一周期刚开始的时候感觉很是无从下手，但是通过回忆老师的讲授并结合系统中情景模式和应用原理的相关内容，很快找到了切入点：

一．根据市场容量和企业本身的生产能力制定了满负荷生产的一般产品计划量，并结合原材料和附件价格及折扣确定材料采购量，随后根据一般产品计划量并算出满负荷生产所需要的生产员工和机器人。

二．一方面重视产品质量，加大了科研投入费用和研究人员个数；另一方面，重视产品销售，加大了广告费用的投入并招聘了大量销售人员。

三．计算原材料及附件的成本以及人员费用、生产线机器人折旧、合理化费用、人员福利广告科研投入等费用。

四．根据市场容量预测产品销量结合产品成本，确定了1098的一般产品市场价格。

五．结合成本费用和销售额确定了13百万的中期贷款。

结果：第一周期销售状况良好，基本没有库存，企业获得盈利，中期贷款数量适当，最后得到了80分的高分，位列小组第三。

第二周期：

过程：由于第一周期取得了可喜成果，第二周期一开始就把竞争对手定位小组第二的企业，对比他的经营数据我发现自己缺少成本优势，而且对于科研的大笔投入并没有提高产品的质量（质量水平仍为三），所以我做出了一个错误的决定，减少产品成本，降低产品价格。基本过程与第一周期相似，区别在于辞掉了多余的科研人员，降低了销售费用，最终将价格进行了大幅度降价（50元），最终价格确定为1048.结果：第二周期销售状况良好，基本没有库存，中期贷款数量适当，但是由于原材料、附件以及员工工资的上涨，产品成本升高，但价格却确定的较低，（成本：1049 定价：1048），导致卖出一件亏一件的局面，企业亏损了，而且产品质量跟不上以及价格的大幅度降低导致这来那个方面权重得分较少，最后才得了66分，名次下降到小组第九

第三周期：

过程：前两周期结束后总结了经验教训，并根据市场容量扩大的实际情况，决定增加一条生产线，和厂房投入，借了30百万的中期贷款，实行低成本战略，满负荷生产，重新增加了对销售的投入，价格不变。

结果：生产线的满负荷生产带来了大规模定制的优势，即取得了低成本的优势，产品库存基本没有，企业扭亏为盈，得分上升到70，名列小组第七。

第四周期：

过程：期出现了市场容量缩小的情况，企业决定继续实行低成本战略，降低销售投入，同时增加科研投入，价格保降低3元，进行满负荷生产，但同时存在上期中期贷款剩余的高达12.95的库存现金需要支付利息。

结果：第四周期销售状况不佳，虽然产品成本较低，但是由于市场容量的缩小以及产品缺乏竞争竞争力，出现了高达12000的库存，销售量没有达到预期效果，中期贷款透支，企业入不敷出，导致企业亏损。

第五周期：

过程：这一周期市场容量有了小幅度回升，但由于企业库存较多，而且为最后一周期，此时决策出现了分歧：一方面想要变卖生产线及解雇多余生产人员，减少企业成本；另一方面对于低价变卖并不甘心仍想进行满负荷生产，继续实行大规模定制。由于时间紧迫，最后决定折中，并不变卖生产线，解雇低于10%的生产人员（原来141，解雇14）以减少解雇多余的 费用，由于上一周期研发费用的投入，现在产品质量提升为二，所以最后将价格进行小幅度上调，最终确定为1050.结果：拍脑袋决定在多数情况下是无法取得预期效果的，这次产生了超过16000的产品库存，销售量仍没有达到预期效果，企业入不敷出，导致企业亏损。所以本次最终得分降至58分，名列小组第六。

第三部分：总结

通过个人企业经营决策模拟，我认识到自己的不足并能够找到自己错误的原因，其实我认为结果并不重要，真正重要的是我对企业有了初步的了解，明白在市场经济条件下，企业不再是一个封闭性的系统，而是与其外部经济体系有着广泛联系的开放性系统，有着现代化的经营体系。并且使我所学的知识得到运用，让理论知识不仅局限于课本，更能与实际联系起来，既巩固了所学知识，又使能力得到了提高。

**第四篇：企业经营模拟沙盘实验报告封面（范文模版）**

序号:

实 验 报 告

实验课程名称： 企业经营模拟沙盘演练 学 院： 体育学院 专 业 班 级： 体育141，体育142 小组号及CEO姓名学号： 第四组 詹静 14473105 姓名学号分工： CTO易达14473122 CFO王超14473117 CSO杨鹏宇14473217 实验指导教师： 潘伟强 专业技术职务： 讲师 实验时间： 16-17-1 第14周 实验成绩： 批阅老师： 潘伟强

一、实验目的：

通过企业经营模拟沙盘演练了解企业模拟管理模型以及企业决策博弈理论，全面模拟真实企业的运营管理过程。学生在虚拟运营中完成从注册、运营、管理等所有决策，通过这种实验可以有效地将所学知识转化为实际动手能力，锻炼学生的综合素质，提升学生的创新创业意识，增强学生的就业、择业能力。

二、实验内容及体会（字数不少于3500）

本次参赛共有29组，作为第四组的财务总监CFO，可以说其职责是最艰辛的，也是最锻炼实战技能的一个岗位。CFO的职责可归纳为：制定投资计划，评估应收账款金额与回收期预估长、短期资金需求，寻求资金来源掌握资金来源与用途，妥善控制成本洞悉资金短缺前兆，以最佳方式筹措资金分析财务报表、掌握报表重点与数据含义运用财务指标进行内部诊断，协助管理决策如何以有限资金转亏为盈、创造高利润、编制财务报表、结算投资报酬、评估决策效益。知其职责，接下来便是我在公司4年企业经营下来的阶段体验。ERP沙盘模拟实战阶段

1.第一阶段：提交广告费用，抢订单。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，生产总监根据生产线的数量，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。在该过程中，由于没有认识到广告费用的重要性，与缺乏对竞争对手的战略特点研究，就本着CFO本职对流动资金的可流动性的保守预测失去了选择订单的机会。正是广告费用的投入不足，从而失去大订单，导致第一年的产品供过于求。企业没能在第一年当上龙头企业，从而导致产品知名度、美誉度不高，没能为接下来的企业经营活动提供有利条件。而次年的广告投入过高，所接的订单很多，但产能不足，导致部分订单无法按时交货。

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，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，生产总监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。

该阶段，我们起初由于盲目的生产导致库存积压，也导致现金流短缺，对我们原先计划进一步开拓新市场的能力造成重创。

3.生产规模的决策。这个步骤主要是由生产总监、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，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类（手工，半自动，全自动，全自动/柔性），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（北京，上海）和不同的产品（P1，P2，P3，P4）以及ISO9000和ISO14000认证做出不同的资金投入。该阶段中通过这4轮的学习，本人认为，只要集中打入一个市场，并且尽量区别于其他竞争对手，就可以争取到理想的订单。

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、高利贷，保证流动资金的持续。通过该阶段的模拟练习，才切身感觉到要学会利用借贷的权利来为企业寻找增值机会，而不是对那巨额的财务费用而虎视眈眈，要具有长远的眼观敢于借贷，勇于借贷。

以上是沙盘模拟的基本阶段，以下是本人作为CFO在本次沙盘模拟中的心得体验。

ERP沙盘模拟心得

1.生产规模要符合订单的需要。第一年的盲目生产，第二年的盲目投放广告，都是不明智的选择。

2.突破原有的思维，敢于冒险——“借钱生钱，借鸡生蛋”。在沙盘中，我总 认为还是保守一点好。少的借贷就意味着以后的负担少，但是我忽视了，企业要发展就要适应变化的市场，并能预测市场，这样才能先于别的企业占有更多市场。开始在没有购买生产线时资金是不少但购买生产线后资金就周转不灵了，但之前没有接长贷就这样就陷入了资金周转不灵的泥沼中了。3.不要盲目多元化战略。根据自身的经营能力，来专攻一个有潜在价值的市 场远比逐一开拓来的更实在一些。

4.团队协作精神与沟通最重要。我在沙盘中深深得体会到财务和各部门的紧密 联系，广告的预算和现有资金的关系，原料的采购和现有资金的关系等等如果财务部门没有向各个部门提供及获取有效的信息就有可能造成企业的资金出现短缺的问题，从而影响到整个企业经营，所以信息的有效沟通是多么的重要！ERP沙盘模拟实训小结

通过此次的ERP沙盘模拟对抗课程我有一个最大的感受，就是“决策是如何影响结果的”，以及在市场中你要熟悉它的“游戏规则”并且认真地遵守这些规则。“数据很重要”在我的脑海里也留下了深刻的印象。就要对市场有着准确地判断，但是判断的依据就是数据了，当CEO征求我的营销策略的时候我不能仅仅给他一个结果，还要对其进行说明这个结果是如何从一大堆的数据中得来的。

经过此次的企业经营的模拟训练中，很满意大家的成绩，协作的愉快。我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了ERP系统在企业管理中的重要作用。我从实训课程中学到了很多书本上没有的东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的！

企业经营模拟沙盘沙盘演练游戏，是我第一次接触的创业游戏。在这次比赛中我们获得了倒数第一名的成绩，源于我是CEO 决策失误。在第一季度我花费了大把的金钱砸在广告上，希望获得商业巨头，垄断行业，但是没有想到制造产品的过程中出现问题。一条手工线能生产1000件产品，一条手工线上有2个工人，一个工人只能生产900件商品，还有报废率只有630件商品。为了解决这个问题我买了高级的生产线，结果要下周期才能用因为资金紧张卖掉了，还有我觉得失败的主要原因是原料堆积太多了，没有成品，还有高利贷等高利息的紧急借贷都是造成经营失败的原因。最后，请第一名发表意见，他们的经验是没钱时想办法赚钱，有钱时想办法投资。

我作为小组成员，在这里总结一下我从这次实训中得到的一些经验： 1.在犯错误中学习在沙盘模拟训练中，我认为多犯错误收获更大。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，都不会给企业造成任何实际的经济损失。此外，模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却更能令我们在特定的竞争环境下，有与实战相比更深切并且具体的体会。2.构建战略思维

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作出正确而有效的企业运营决策，然后在资金预算允许的范围内,在合适的时间开发新产品,提高公司的市场地位。在此基础上,开发本地市场以外的其它新市场,进一步拓展市场领域,从而再扩大生产规模,采用现代化生产手段,努力提高生产效率。另外,六个人还要各尽其责,在必要的基础上,充分利用其他企业良好的人力资源,为企业进一步发展作铺垫,从而使企业获得更好的经济效益。从小的方面来说，每组中必须指定一个负责任务清单的核查.每步都需要六个人集中精力去听,去做,不能出一点差错.要不,会直接影响到本年的报表不平或是下一年的任务混乱。

3.受用于群体决策

我组成员在这一点上占据了很大优势，最后优秀成绩的取得在很大程度上归功于我们的群体决策。在巨大的竞争压力和时间压力下，要想取胜就必须快速建设能力超群的高效团队，形成团队个体之间的优势互补，运用团队智慧，对环境变化做出准确的判断和正确的决策。在没有经验的一群人中，如果就按照自己分内的职责作事，不情愿别人插手的做法，无疑是很狭隘并且没有发展的。实训感悟：

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，不容许出现差错。

经营过程中，我们遇到了资金不足、生产能力不足或过剩、如何进行市场开发和

产品转产、如何合理投放广告接生产单等一系列的问题。这些问题已经让我们手忙脚乱，焦头烂额了，但是还有很多情况是我们在现实生活中没有接触过的问题，在操作的过程中就发现自己做了很多的不合理的决定，例如未能及早开发新产品、投资生产线的建设、市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。因为不熟悉操作，一上来就错过了年初的长期贷款，建造生产线的时候不知道每一个季度都要投资，结果导致生产线都只是建造了一季度就停滞在那，浪费了宝贵的时间，而已经建成的生产线又没有进行生产，有是一大损失，最后一季度，我们竟然忘记了开发市场，还有，我们考虑到钱快不够了，就买了一点点原材料，结果，我们订单有了，但是我们的产品没有生产，结果就白白浪费了赚钱的机会。最后一天，我们又从头来了一遍，虽然有之前决策的一些经验，但是，我们就先前的错误改了另一个方案，可是，到了3、4季度我们的企业就出去资金不足了，有亏损的迹象了，大家都非常的担心，我们很认真的一步步进行讨论，就是很难将企业的资金调整过来，在第二年的经营中，我们拼尽全力，不惜放弃一些产品的开发，放弃更多的利益实施应收账款的贴现。在这个时候，我们组都还是出现了严重的事情，权益为亏损，面临着破产。其实我们觉得，最后的成绩并不主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。虽然只是模拟的实习，我们已经从中深切的感受到，市场就是一个没有硝烟的战场，它是非常残酷的，也明白了“团队精神”的重要性，也许你很聪明，也许你很有能力，但是在面对残酷的市场竞争时，一个人的力量是绝对不够的，你需要团队的智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将企业经营好。

我们是初出茅庐的一代，需要学习的还很多，通过这次的实训，相信每个人得到的不仅仅是实训的学分而已，在模拟的世界，老师可以让你重新开始，可以无条件的支持你，可是在现实中呢，我们没有重来的机会，也没有免费的午餐，我们实要扎扎实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。

**第五篇：企业经营决策沙盘模拟训练**

王者归来——企业经营决策沙盘模拟训练

主讲人：熊鹤龄

一、培训对象

企业各级管理人员、骨干人员以及企业指定的其他人员

二、课程目标

1、亲身体验一个企业管理的完整决策过程，包括：战略决策、战略执行；企业“三流”（物流、资金流和信息流）的决策与协同；企业运作中各部门的决策和部门之间的配合2、理解企业的“血液系统”——现金流控制的重要性：体验企业财务决策的过程以及贷款、融资、资产回报率（ROA）、权益回报率（ROE）等因素对业绩的影响

3、理解企业的“消化系统”——感受企业生产运营的决策过程，包括销售定单、原材料采购、产品销售、生产、库存等物流管理的相互协调、以及产销排程、成本控制、合理开支、准时生产等，从而掌握科学运营的理论和方法

4、理解市场战略、分析与预测企业营销环境、找准市场的切入点、合理进行市场投入、品牌建设的作用，以及深刻剖析你的竞争对手——出其不意，攻其不备的重要性

5、理解企业的“神经系统”——各种基础数据信息的获得流程，以及信息流对企业决策的关键作用

本课程的最经典之处：根据所有学员的实际操作数据，动态分析企业经营决策成败原因和关键因素，帮助学员透彻理解自身经营管理的得与失、局部经营与整体管理关系理解上的偏与颇、优胜企业与失败企业之间差异的实与虚„„从而让你顿悟：经营管理的本质和关键在于决策。

三、课程形式

分组研讨 + 角色扮演 + 情景演练 + 数据分析 + 讲师点评

四、课程价值

1、课程收获：

拓宽认识：提升对企业制胜之道——科学决策的领悟和认知

增强体验：促使学员深刻体察企业经营的艰辛和管理的不易

促进反思：促使学员暴露自己“错误”，实现“在错误中学习”、“在学习中成长” 指导应用：本课程是企业综合决策的“预演”、“彩排”，直接指导今后的经营管理实践 培训开发：促进学员尽快成为具有前瞻性、全局性、系统性经营管理人才。本课程是企业人力资本开发最为有效的一种形式

2、课程功效：

通过对企业决策的反复训练，帮助学员获得经营免疫力，从而有效避免：

标王病——不切实际的决策：脱离市场需求的过度营销

巨人病——不考虑后果的决策：过度扩张导致支付困难

贫血病——谨小慎微、无所作为的决策：市场份额小、赢利能力低

脆骨病——不讲求成本效益的决策：过度依赖贷款、资金成本高

体虚病——不求健康、不讲效率的决策：规模但不经济、效率低下、心有余而力不足

多动症——不进行科学思考的决策：拍脑袋、思考不细致不连续、“意识流”式决策

近视症——不讲求合作、缺乏大局观的决策：手边事会做、跨部门的事束手无策

五、课程介绍

1、环境设定：

给你一家公司，拥有1亿资产，当年销售收入3,200万，资金充裕，银行信用良好；

但是产品单一，而且正在老化，并且目前只在本地市场销售，但本地市场需求不足；

竞争越来越激烈，预计未来几年销售收入将继续下降；同时，还有5家公司面临同样的市场

发展机会、新产品开发机会和融资渠道

各公司管理层将依据市场信息决定自己的定位和市场策略，独自进行经营管理决策——

决定何时投资于何种新产品、何时进入哪个目标市场、投资多少广告、计划获得多少市场份

额、估算产品的盈亏平衡点。决定如何扩展生产能力，使之与市场策略相适应；决定如何融

资、如何平衡资金。经营管理决策能力导致各家公司选择的策略和运作结果各不相同，竞争

态势又变化无常、此消彼长，股东们更在追问着超常回报„„

在这样的经营环境中，你将如何作为。——这是摆在所有参加《企业经营决策沙盘模拟

训练》课程学员面前的严峻挑战。

2、课程体验：

经过奋战，几家欢乐几家愁：有的公司破产，有的公司壮大，1／3学员在前三年依然没有

把公司经营扭亏。“为什么?”他们的问题出在哪里？他们的决策有哪些失误？渴望知道答案的他们，开始200%地投入到讲师的分析讲解中。分析切中要害，于是改进计划出炉，接着

便是模拟行动，新一轮的经营决策开始，又一轮的管理检验进行„„ 这是一个在短短的2天内，学员能够深刻体验企业经营管理决策的沙盘演练、一个让决策者统观全局的过程、一

个提炼、检验和反思经营决策思路的机会、一个培养接班人跳出狭隘领地的突破、一个改进

不同职能之间的沟通，把大家的聪明才智导向共同经营目标的洗礼、一个让所有学员获得经

营顿悟、冲击管理思维的课程

本课程让人刻骨铭心的体验是：对经营管理“决策”到底是怎么一回事豁然顿悟„„

六、课程大纲

1、关键知识点：

（1）全面阐述一个企业经营管理的概貌

（2）企业经营的本质：决策

（3）市场战略和产品、市场的定位上的决策

（4）生产管理与成本控制上的决策

（5）全面计划预算管理上的决策

（6）人力资源管理上的决策

（7）企业管理信息化上的决策

（8）企业经营成败关键因素—决策的依据和方法

2、课程内容安排：

第一模块：第1日上午

（1）引言、企业经营管理决策模拟模拟沙盘规则介绍

（2）企业教学年业务模拟经营（讲师带领学员模拟操作一年沙盘）

（3）模拟企业第一年业务经营: 感性决策时代

讲师点评：企业经营本质、企业如何盈利、企业利润增加的“关键”、如何评价企业经营的“好与坏”、为什么财务指标是根本„„

第二模块：第1日下午

（1）模拟企业第二年业务经营: 理性决策时代

讲师点评：经营战略的解析、产品市场细分、定位与信息技术、产品生命周期管理、产能的计算与销售的吻合、市场费用效益分析的作用„„

（2）模拟企业第三年业务经营: 科学决策时代

讲师点评：企业产供销平衡的达成（以销定产，以产定购）、科学的现金流预测、生产计划

管理、物料需求计划管理、采购计划管理、管理工具对运营决策的重要性„„

（3）晚间交流

第三模块：第2日上午

（1）模拟企业第四年业务经营: 全成本决策时代

讲师点评：费用成本效益、全成本核算策略、信息化工具对经营决策执行的监控、管理改进的动态实现、企业精细化管理与信息化„„

（2）模拟企业第五年业务经营: 战略决策时代

讲师点评：竞争策略、人力资源管理策略、如何提升企业的“无形资产”价值、团队协作的重要性、（现代职业经理人的评价标准之一就是）团队协作精神、创新与学习能力对业务流

程的支撑意义„„

第四模块：第2日下午

（1）模拟企业第六年业务经营: 信息化决策时代

讲师点评：信息化整合企业的经营全貌、信息化沟通企业部门之间的相互理解、信息化加快

企业管理改进、信息化解放企业的“生产力”、企业管理驾驶舱介绍、企业经营绩效综合分

析、企业的成功是各个业务系统综合业绩的体现„„

（2）总体点评，参训心得，交流讨论

（3）颁发优胜奖、结束

七、课务安排

1、人数：16—36人左右

2、时间：每期2天

八、导师简介

导师简介：

熊鹤龄 —— 既具备全球500强背景又拥有北京大学学术研究经历的实战专家。

社会资历：

1、国家人力资源和社会保障部全国高级人才评荐中心高级咨询顾问

2、国务院发展研究中心《国家软实力之企业软实力标准I版》课题专家组成员

3、北京大学教育文化与品牌战略研究所战略发展部副主任

4、北京大学民营经济研究院、中国人民大学EMBA班特聘教授

企业资历：

曾先后在HP、深圳某信息产业集团、北京春雪财务集团公司等多家顶尖企业担任部门经理、人力总监、集团副总裁、董事局秘书长职务。

现任天下伐谋咨询公司高级合伙人、独家讲师、沙盘模拟学院院长、企业商学院院长。

熊鹤龄先生集20余年实践经验及10余年大型企业高管、企业管理咨询和企业内训的管理智

慧，悉心研究、开发企业沙盘演练课程，其课程对企业管理者学员来讲，具有深层次的思维

冲击和科学化的方法指导。

熊鹤龄先生的品牌课程如下：

一、沙盘课程：

1、《运筹帷幄》——企业战略管理沙盘模拟训练

2、《制胜之道》——企业全面经营管理沙盘模拟训练

3、《王者归来》——企业经营决策沙盘模拟训练

4、《决战商场》——高效执行力沙盘模拟训练

5、《巅峰对决》——战略营销管理沙盘模拟训练

6、《步步为赢》——区域营销沙盘模拟训练

7、《财智之道》——非财务经理的财务管理沙盘模拟训练

8、《人来财聚》——非人力资源经理的人力资源管理沙盘模拟训练

9、《合力聚变》——高效团队与群体决策沙盘模拟训练

10、《众志成城》——企业文化建设沙盘模拟训练

11、《因你而荣》——卓越领导力沙盘模拟训练

12、《一招鲜吃遍天》——高级项目管理沙盘模拟训练

13、服务业企业经营决策沙盘模拟训练课程

14、连锁业企业经营决策沙盘模拟训练课程

15、服务业非人力资源经理的人力资源管理沙盘模拟训练课程

16、连锁业非人力资源经理的人力资源管理沙盘模拟训练课程

二、人力资源课程：

1、成功人士的七个习惯

2、情境领导力

3、创新思维与解决问题

4、科学决策

5、企业科学管理：管理技术、科学和艺术

6、HR的高效管理与实施（全面人力资源管理）

7、人才测评与人员选聘

8、公司双赢式管理培训

9、知识经济时代的企业劳动关系管理

10、与未来有约：职业发展规划与推进

课程优势：

1、视野优势：

有担任国家人力资源和社会保障部全国高级人才评荐中心高级咨询顾问的经历，又在全

球500强、大型高科技企业、大型民营企业担任过较长时间的高管，对企业综合经营管理见

解深刻、独到。

2、经历优势：

熊鹤龄先生人生阅历和企业高管实战经验丰富，又对沙盘模拟训练有过深入的研讨，是

不可多得的企业经营管理沙盘模拟实战派培训师。

3、讲授优势：

熊鹤龄先生将自己的人生阅历、感悟以及企业高管、企业管理咨询的经验和领悟，还有

在北京大学、中国人民大学EMBA等高端班的授课经验紧密结合起来，通过深入浅出、删

繁就简、形式多样的生动演绎，使每一节课程都变得精彩纷呈。价值无限。

九、关于我们

北京天下伐谋管理咨询有限公司：

1、是一家专门提供国际化与本土化完美结合的商务课程与管理咨询服务的专业提供商2、2025年3月成立

3、中国十大优秀教育培训机构（2025年）

4、中国教育培训协会副会长级单位

5、国内著名的企业商学院提供商

6、中央党校、清华大学、IBM、三星、松下、中美大都会、中国一汽、中国移动培训

课程提供商

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！