# ERP实训总结报告[五篇范文]

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-02-05

*第一篇：ERP实训总结报告苏州科技学院经济与管理学院管理实训ERP沙盘实训总结报告专业年级：工商管理0921学号：姓名：金云杰团队成员：金云杰成绩：日期：风雨六年这次是我们正式的EPR沙盘对抗赛了，之前一次的尝试参与让我们都发现了很多的问...*

**第一篇：ERP实训总结报告**

苏州科技学院经济与管理学院

管理实训

ERP沙盘实训总结报告

专业年级：工商管理0921

学号：

姓名：金云杰

团队成员：金云杰

成绩：

日期：

风雨六年

这次是我们正式的EPR沙盘对抗赛了，之前一次的尝试参与让我们都发现了很多的问题，由于是第一次，在经历了一整天后，大家还是惨烈的破产了。而后老师也让我们各自分析自身的失误与教训，嘱咐我们回去后好好备案，设计出一个最大效益的方案。我想我们B组这12组人都有着各自的方案了吧，一场大战已经无形的酝酿起来，就看鹿死谁手了。

一、ERP沙盘六年回顾

1.整装待发第一年

早上六点多，同学们就陆陆续续的抵达了教室，注册登记用户也没像上次那样不知所措，在亲车熟路的操作下一个个都整装待发。在今天，我想不管是胜是败，都给我们了一个很不一样的经历。在此之前，大部分同学还是没有接触过这方面的。

我们小组制定的是P1和P3产品的研究策划。在初始元年，我们拥有600万的资金。在第一年的年初，我们进行了短期贷款400万，因为我们是经营6年，而长期贷款偿还时间是5年，所以这样就能够在第二年进行长期贷款。并且购置了一个大厂房400万，我们考虑要购买大厂房的话这将成为我们的固定资产，而且比租赁六年的费用也贵不了太多，就是起始资金比较少了。第一年第一季里面我们投资建立了2条P1线，花费了300万和40万的研发费用。由于P3产品的开发周期是6个季度，所以相应的研发费用在第一年投入了2个季度，剩下的4个季度在第2年研发。因为考虑到P1的自动线在第一年内就能建成，这样在第二年里就能出售产品取得收益了。我们在第三季度的时候建立了P3线的柔性线，这样预计在第三年的时候我们便能有P3产品的收益了，而且这样也节省了生产线的维修费用，缺点是在第二年的时候我们无法拥有大量的产品以供资金的回收。同时我们下了原材料订单，至此，我们的第一年经营便结束了，在第四季结束后我们对本地和区域进行了市场开拓话费20w，ISO认证10万，管理费用40万。在投广告的时候我们预计第一年大家的投入都会比较多，考虑到2条线5个季度的产品我们总投入了70万，这点也是失误的，虽然在2个地区都位列第一超出其但是完全没必要，我们的单子只要第二第三足够了的。同时在下单时经过计算我们能交8个货所以下单也是按照数量配比保证生产出来的都能卖掉。在下单的同时，我们发现生产P1P2的人数量很多，这就预计我们的P3产品市场价格会比较高而且选择余地较大。

2.风平浪静第二年

第二年里我们选择了长期贷款全额并且还掉了短贷，这使得我们后期的资金上出现了紧张。这一年里我们开通了有1条P1自动线并且顺利的完成了P3线的建立。在由于第一年内部关于市场开拓方面出现了矛盾，在第一年里并没有开拓亚洲市场，第二年里我们力争开拓了亚洲市场，但此时也晚了一年了，使得第三年的市场明显狭小。第二年结束，我们顺利的完成了交货，下单等。我们的2个产品在市场内总广告费为101万，在扣除管理费等我们的本年度净利润-109，流动资产合计521万，固定资产合计1050万，负债合计1210万，权益合计361万元。

3.祸福相依第三年

第三年里，我们产品也一步步成好的反面发展，但是收入在扣掉一系列费用后发现并没多少，此时我们现金已经有点捉襟见肘了，材料费等到时还足够的，只要我们第4年顺利交货我们就能有资金回收了。但是这时候我们犯了个失误，由于P3产品的原材料是2个R2+R3，其中R3材料的提货期是要2个季度的，在本年的第二季度时候，漏下了R3材料，导致第四季度的时候无法生产P3，这是为我们第四年的破产埋下了伏笔2，这样会导致订单不一定能够把货全脱手。在广告费的投入上，我们选择了保守。在P3订单的时候发现，轮到我们选的时候，都是4季度交货的而且由于少生产了一季度导致没有合适的订单，出现了压仓现象。同时 我们发现，在第订单中P1产品的价格已经下降了很多，单价已经40多万一个了，但是P3产品的价格倒是居高不下，平均都在九十万左右，我们相信要是完成单子交掉后就能有资金了。

4.失望与希望并存的第四年

这一年里，由于都是4季度的订单，在本年的第二季度的时候，由于没有足够资金买原材料而无法进行下一步操作。至此，我们宣布了破产。而后我们向老师提出了融资500万。拿到这500万后我们仔细的研究，我们决定再创一条P3的柔性线，这样使得我们的产品收益明显的提高了跟多。我们下单的时候也主要关注P3产品了。

5.杨帆而上第五年

由于拥有2条P3的柔性线，这一年我们的收益明显提升了很多。新建P3线也在本年度完成并揉入使用。按照这个发展趋势，加上库存的P3产品我们能够在第六年拥有大量的P3产品，必然可以反败为胜。第四年我们的年度净利润是-18，今年是254，而这并不是2条P3线所有的收益，因为新建的是在今年第二季度才完成的。接下来我们顺利的投放广告等等，但是在选单的时候，我们突然发现我们的选单变成了P1P2，而没有P3的单子。原来是我之前投放广告的时候犯了一个低级且致命的错误，我把P3产品的广告投成了P2产品的。这决定是一个灭团的致命错误！

6.大意失荆州第六年

由于第五年的时候投放了根本没有P2产品的P2广告，在结束的时候，我们库存一共压仓了13个P3产品，而每个P3产品的价格在90万左右，这直接导致了我们的失败，从第五年的年度净利润254变为-289，要是没有我犯下的那个低级错误，此时的净利润应该是800多了，本来融资后定能转败为胜的，至此后悔也没用了。经营的六年便是到此结束了，各组是有人欢喜有人哀愁

二、企业经营的得失和经验教训

虽说只有短短的一天，但我们收获了确实很多。首先从我们策略来看，我们选择的P1P3产品计划是可行的，首先P1产品可以在短期内投入生产盈利，而P3产品则具有高价值的特性。并且这次的竞争中制造以P3产品为主的小组并不是很多，我觉得我们大致的方案是准确的。而且团员在关键处也有独到的见解，这也是一个企业的核心环节，比如在第4年的时候曹凯提出的新建一条P3生产线也是关键一步，为后面的赢了做下铺垫。

但是在企业经营中，细节处往往是成败的关键，所谓一招失误满盘皆输。其中最大的致密错误是我在第5年投放广告的时候把P3的投成了P2的，这是导致整个团队失败的最为直接的原因。

另外，在P3产品原材料下单的时候，忘记R3原材料的购买也是一个疏漏的地方，虽然最后避免不了破产的下场，但是至少能提供跟多的资金早点建设新的生产线。

还有一点同样重要的失误是我们团队在开始的时候变建立了3条P1生产线，虽然想主要生产P3的但是实际操作确实偏离了预期的轨道。而且在市场开拓是也没能形成统一的决策，措施良机。

三、个人得职责总结

作为企业的，这次的模拟经营中，我主要负责了产品销售材料、订单、资金的预算。在各个环节中虽说小心翼翼，但在最后一步上还是失误犯错了。对于这次团队最后排名靠后我得负主要责任，在这以后我也认识到了自己不足，态度不够严谨。

四、收获和体会

从这次的ERP沙盘六年的模拟经营中，更加显示出了今后在企业中团队协作的重要性。我们团队明显的缺乏这点，无法形成有效的协作、互助。现在认清这点在以后的生活中尤为重要。想要打造一个成功的企业，那必须有个团队意识强的核心小组来运作，能够形成有效地监督来避免错误的发生。

其次，对市场的把握对于一个企业也是至关重要的。就像P1P2产品明显的生产人数众多，通过ERP的间谍系统迅速的把握市场方向，做出正确的决策。在显示生活里，打进市场对于企业也是如此，要有敏锐的判断力和果断的决策能力才能牢牢把握住市场方向，做到企业效益最大化。

最后，严谨的作风也是成败的关键因素。凡事都要严谨，现实生活中更是要态度认真，在抓住机遇，冒险一搏的时候更是如此，才能将风险降低到最低程度。

实训报告写作要求

1、报告第一部分主要描述ERP沙盘六年模拟经营的过程及经营成果；

2、第二部分总结六年模拟企业经营的得失和经验教训；

3、第三部分对自己在团队中所担任的职责进行总结

4、第四部分写收获和体会

5、报告不少于3000字

6、实训报告题目用小三号宋体，一级标题用四号宋体加粗，二级标题小四宋体加粗，正文用小四号宋体。

**第二篇：ERP实训总结报告**

ERP实训总结报告

1.了解企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(资产负责表和利润表)。

2.组织准备工作

组织准备工作是ERP沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在A组共八名成员，分别担任CEO、营销总监、生产总监、采购与物流总监、现金会计、财务会计等主要角色。我在小组中主要负责与生产相关的工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他七组展开激烈竞争。

3.学习市场规则与企业运营规则

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入;销售会议与订单争取;厂房购买、出售与租赁;生产线购买、转产与维修、出售;产品生产;原采购;产品研发与ISO认证;融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，最严重的是在第五年年末，没有按照规则购买小厂房，待第六年年初才发现，只有年末才能进行厂房的租赁与购买，直接导致第六年不能增加新的生产线，严重影响生产和按订单交货。

4.起始年经营模拟

ERP沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

5.六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是ERP沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，对于高端产品的研发存在严重的资金问题，在初期经营中没有魄力大胆向银行贷款，使得资金成为公司发展的主要障碍。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

以下按分工不同分析六年经营过程

营销管理——市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程。企业所有的行为、所有的资源，无非是要满足客户的需求。模拟市场竞争，营销的主要任务是分析市场，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，制定并有效实施营销，从而达成盈利目标。我们的问题在于没能充分考虑各级范围的市场及其细分市场在未来几年的需求量以及资金压力，放弃开发国内、亚洲等市场。在与竞争对手合作方面，能及时了解主要竞争对手的广告投放、生产能力，目标市场等主要内容，做到比较准备的广告投放和竞争者间原料及成品的买卖。

生产管理——企业主要生产活动包括生产运作、原料采购及新产品研发。这是我们在平时学习中很少接触的环节，对于这个领域，我们从陌生到了解并逐渐掌握其中原理。在模拟实践中，暴露了一些问题，值得我们思考。其中影响较大的有：

(1)未能对未来市场上的产品需求作出准确的预测,放弃研发P4产品,需求量增大的后三年,错失商机。

(2)小产房和生产线没有及时更新,在市场普遍已用上全自动生产线的时候,小组依然保留四条手工生产线,延误了生产。

(3)在生产过程中未能处理好生产与销售的问题,P3产品预期不能如期交货的 ,降低了公司的市场地位,同时也因为不能如期交货而增加了资金周转的负担。

战略管理——成功的企业一定有着明确的企业战略，包括产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等。从最初的战略制定到最后战略目标的达成，都应该是用发展的眼光看待企业的业务及经营，保证业务与战略一致，在未来的竞争中获得更多地获取战略成功而非机会性成功。我们小组之所以在此次实训中成绩欠佳，最主要的原因就是缺乏对公司发展战略行部署，总得抱着走一步算一步的想法，贻误了公司发展的最佳商机，丢掉大部分市场。

财务管理——在沙盘模拟过程中，团队成员最大的问题是如何清晰掌握资产负债表和利润表。不明确资本的流转如何影响损益，就不能更好的估计长短期资金的需求，就不能以最佳方式筹资，导致借高利贷的后果。没有很好的控制融资成本，提高资金的使用效率。在处理财务贷款上,未能有效预测未来的资金,没有合理地确定贷款的金额和年限,导致资金周转不灵的情况。

本次实训，资金和长期发展战略是瓶颈，这体现在多个组中。经营成果较突出的公司都有着详尽的长期发展战略或是充裕的银行贷款。在这两个因素中，战略又居于首位。没有完整的发展计划，就无法预测资金的使用情况，也就不能结合企业经营状况向银行申请贷款，等到需要资金时，再贷款根本不能满足生产和销售的需要。因此制定适合公司发展的战略，是ERP公司成功经营的关键。

1、广告投入产出分析和市场占有率分析

谁拥有市场，谁就拥有主动权。市场的获得又与企业的市场分析和营销计划相关。营销策划在ERP沙盘模拟课程中集中体现在广告费用的投放上，因此从广告投入产出分析和市场占有率分析两个方面评价企业的营销策略。

广告投入和产出分析用来比较个企业在广告投入上的差异。从下表可以看出，第六年，我所在A组广告产出比为10，在八个组中居第六为，由此可知，我们在广告投放的选择的较前几组有较大差距。

市场占有率是企业能力的一种体现，企业只用拥有市场才有获得更多收益的机会。

总体上来看，企业市场占有率居第三位，有着不错的收益前景。

2.透过财务看经营

不同企业经营成果的差异是由决策决定的，而决策需要以准确、集成的数据为支持。财务是企业全局信息的集合地，是数据的主要提供者，全面反映企业一个时期内的经营状况。

**第三篇：ERP实训总结报告**

ERP沙盘实训总结

班级：学号：200905090108

姓名：李珊珊

ERP实训总结

为期四十课时的ERP实训结束了，在这四十课时中，我学到了在理论教学课堂上所学习不到的许多知识。下面，我将对我在ERP实训中做的工作以及学习到的知识进行总结。

我们团队由六人组成，分别是首席执行官（李月明），财务总监（唐旭）运营总监（丁瑶），营销总监（于欢），信息总监（刘思含），而我担任的是采购总监。在实训过程中，我们充分发挥了团队精神，进行了整体协调配合，制定了整体运营战略。团队成员各司其职，分工合作，互相交流配合，虽然在运营过程中也有过失误，但是，在整个实训过程中，我们通过合作，也使我们每个人得到了锻炼，积累了经验。通过在电子沙盘上的实际操作，我们学到了在理论课上学不到的知识，首先一个企业想要运营发展，需要一个团队的互相配合，企业的正常运转是以团队合作为基础的。我们在实训中认识到了团队合作的重要性，团队成员发挥各自特长，密切配合，最后完成了实训任务。

首先，作为采购总监，我的主要任务就是了解掌控市场需求信息，编制并且是实施供应计划，分析市场情况变化，为企业的生产运营做好后勤准备。而我在实训中主要做的工作就是负责原创材料的采购，通过与其他主管进行沟通，分析企业产能，制定全年采购计划，在每一季度开始运营时，提前对所需原材料进行采购，以便企业生产线的正常运营。在具体运营中，由于企业产能的不断提高，以及市场需求逐年变化，作为采购总监，就要对市场变化进行分析，结合企业的实际情况，提前进行采购。由于市场需求的变化，就需要企业及时对生产的生产线以及产品进行升级调整，在这次实训中主要材料是R1，R2，R3，R4。对于这四种材料，R1 R2是一个季度便可进库，而对于其他两种材料，则需要进行运算，提前进行采购，才能确保在新一个季度开始运营时，不会出现生产线闲置，以及原材料积压占用资金的状况。而采购原材料是采购总监需要面对的首要任务，在采购的过程中，必须要了解每种材料的进库周期，例如在生产P3是，需要的材料是R1，R3，R4，对于R1，在投产的前一季度采购便可，但是R3，R4则需要提前两个季度采购。

另一方面，采购总监也需要根据CEO做出的决策，与财务总监，运营总监，销售总监进行沟通。在制定采购计划以前，需要向运营总监了解企业生产线的生产能力，计算出本为了保证生产需要多少原材料。向营销总监了解市场需求情况。向财务总监提供本年运营需要采购材料的具体数量以及费用，方便其进行财务预算。采购总监是一个非常重要的职务，而且还一定得做好，一旦有所失误，那损失可是连锁的。如果原材料采购的有剩余，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，假如采购的原材料不足，就直接的就影响到了生产，没有了原材料，生产线就将停止生产，对生产线的空闲是一种浪费，生产线停止了生产，全年的计划生产数就会不能达到，产品的数量就会不足，将不能完成订单。而企业经济来源主要就是通过订单进行赢利。一旦订单没有按计划提交，就需要支付一定数额的违约金，给企业造成亏损。虽然如果出现原材料采购

不及时的情况，可以临时进行紧急采购，但是紧急采购将会提高产品的直接成本，影响到企业的赢利。在实际操作中，我也由于计算不够准确犯过原材料采购不及时的错误，给企业造成了损失，在后来的重新运营中，我总结了经验教训，学会了绘制生产线运营及原材料采购计划表，通过正确的计算，保证生产线的原材料供应，通过绘制表格，可以精确计算出每一年运营需要的原材料，把采购原材料所需要的资金计算出来，可以为CEO的决策提供帮助，也可以提供给财务，减轻财务总监的负担。要想做好采购总监这个工作，就需要积极与团队其他成员沟通，提前制定好采购计划，采购计划可以帮助我确定采购种类、数量以及采购的时间。正确的采购计划，可以确保原材料的供应，又不会积压材料个企业财务造成负担。在经营中，尽量保证库存为零，减少资金的占用，又要保证材料链不会中断影响生产。在实训中，正是由于我的精确运算，避免了原材料库存积压，减少了企业不必要的开支。

在经营的过程中，由于市场需求的变化，根据CEO的决策，作为采购总监需要做到随机应变，准确计算。在第一年至第三年，企业主要通过P1赢利，从第三年开始，就需要准备进行P2，P3的生产。这就涉及到了转产的问题，对于生产线来说，转产需要一定的周期，在进行转产前，需要了解我们所用生产线的转产周期，在生产线转产完成之前提前进行运算，计算生产新的产品所需要的原材料。也就是说，最迟在第三年年初，企业生产线就需要转产，作为采购总监也需要制定新的计划，转为主要采购生产P2需要的原材料，为了确保确保生产线的运营，提前采购十分重要，生产线闲置是对企业资源的浪费，也会影响到企业产出，造成不必要的损失。从第五年开始，生产线开始逐渐增多，产品也从原来单一的P1转为P2、P3。生产P2、P3的原材料需要提前二至三个季度采购。由于需要增加生产线，材料的需求量增大了，这时更需要精确的计算，才能保证在企业费用由于生产线增加的情况下，不造成材料积压，造成不必要的开支。在第一次运营时，由于我的失误，在没有计算好生产线转产的时间，采购不及时，生产线停产一个季度，影响到了年末的产出，最终造成提交订单所需要的产品不够，为了避免支付违约金，最终进行了紧急采购。这次失误让我认识到了，一次失误会影响到企业的整体运营，由于我的这次失误，使首席执行官的决策没有得到实施，影响了企业的财务运算以及产品的销售。在后来的运营中，我总结了上次失误的经验，尽量避免失误，保证原材料的供应，使生产线正常生产运营，终于使企业正常的运营发展。

要想使企业正常运营赢利，首先需要了解市场需求变化，正是由于市场需求的变化，需要我们不断提高企业的生产力，以应对激烈的市场竞争。要想让企业在竞争中占得优势，首先应该提高生产能力，只有生产能力强了，我们才能拿到订单，争做市场老大，赢得下一优先选单的机会。而在这次实训中，由于设定资金有限，需要我们进行整体规划，确保把每一个单位的资金都用在该用的地方。同时在运营中也要注意市场的开发，新产品的研制，获得ISO认证，以及广告的投放。这些都是影响到企业盈利的主要因素。

在第一至三年的经营中，由于企业处于负债经营，需要承担大量的综合费用，特别是第一年。在第一年中，首先需要购买或者租赁厂房，购买以及建设生产线，还要进行市场开拓，投放广告。而且由于生产线在建中，第一年没有产出产品。从第二年开始，需要投入原材料，开始正式的生产。通过进行市场预测，我们决定在初始的两年里，主要依靠P1和P2赢利。由于P1和P2的成本较低，生产P1和P2是企业前期运营的最好选择。在第三年末，就需要考虑转产P3，由于P1和P2的市场需求以及价格的下滑，转产P3是必然的。通过认真分析系统提供的市场预测，我们在第三年进行了P3的产品开发，计划转产并且计算了产出，为年末投放广告做准备。第四年开始，全面转为生产P3，由于生产P3的原材料是R1，R3，R4，成本增加了，而我们第六年初需要面对还贷的压力，这就需要在第四年与第五年的赢利可以确保第六年初的还贷，只有还贷才能提高我们的权益，确保再一次的贷款。而在运营中，我们在第六年成功还贷，企业也正常运营，而且，企业所拥有的资金也有能力偿还第七年的贷款。

要想使企业正常运营，就要使企业所生产的产品成功的销售，不但需要不断开发新的产品适应市场需要，开拓市场适应生产力的提高，还需要争取到合适的订单使产品销售出去。这就需要投放广告与正确的选单。广告投放需要量力而行，结合我们企业的生产实力，投放适当的广告，避免过多投入广告增加不必要的支出，同时也不能投放过少，失去争取订单的机会。而选单则需要选择资金回笼快、交货周期长的订单，保证有足够的时间生产，并且尽快回笼资金。在选单时面临的问题还有ISO9000与ISO14000质量认证的问题，在我们经营过程中，由于忽略了ISO14000的认证，导致选单失败，产品积压，多亏了老师的收购，减少了我们的损失。在提交订单时，一定要先提交资金回笼周期比较长的订单，确保资金周转的正常。

在经营过程中，贷款、生产线建设、开拓市场、质量认证、投产、投放广告、选单、交单、还贷，这每一个步骤都需要团队成员的协调配合，无论哪一个环节都要尽量避免错误，避免给企业带来不必要的损失。一个小小的失误，可能导致生产运营的无法运行，资金链的断裂，最终导致企业的倒闭。在实训中，我们团队所经营的企业由负债经营一步步转为盈利企业，离不开首席执行官的决策以及团队成员的积极配合，各自做好手上的工作，分工合作。在每一季度的经营，每一年的结算时，都尽量做到尽善尽美，避免失误。虽然出现过失误，但是我们总结了经验教训，避免犯下同样的错误，在后来的运营中时时注意，使我们的企业健康发展，扩大赢利。

通过这次实训，我首先了解了采购总监的职责以及作为采购总监所需要的素质。也认识到了团队合作的重要性，在经营过程中，每一个步骤都需要我们的配合，为首席执行官的决策提供材料以及建议。为期四十学时的实训就要结束了，通过这次实训，我们了解了一个企业生产经营所需要经历的每个步骤，一个企业的正常运营需要整个企业上下分工的合作，各个部门的协调配合。充分发挥团队精神至关重要。而我在这里也要感谢老师的认真指导，正是通过老师的指导帮助，使我们了解了ERP沙盘实训的流程以及需要注意的事项，也是通过老师的指导，使我们及时改正错误，帮助我们团队所经营的企业走上正轨，健康发展。实训课虽然结束了，但是通过这次实训所学到的知识，总结的经验却会帮助我在未来的职业生涯中更好的发挥专业特长，运用专业知识帮助自己与企业发展进步。

市场营销第六组

采购总监：李珊珊

**第四篇：ERP实训总结报告**

ERP沙盘实训总结

短短一周的ERP沙盘模拟实训结束了，在这5天里我们要经营一个企业6年，经过这次模拟企业经营的实训。我们在分析市场，指定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易，并对自己以前在没接触过ERP沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。

实训老师将我们分成了6组，每组6人，到了最后要看谁赚得多，谁就是第一，而且如果违反了规则，不但到不到分，还要扣分。因此我们很紧张。

由于是第一年接触沙盘，对此很陌生，也不懂如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢地进入状况。我的职务是生产总管，主抓生产，但是其他岗位的工作也做过，比如财务预算，生产能力预算、采购预算等过程，感觉他们也不容易，要想把这些工作做好，也不是一件轻松的事。特别是财务总管，既要登记每一的账务，又要根据上一的收入/支出概况进行下一的财务预算。资金是公司的血脉，如果没有资金，一个公司还怎么持续经营，更别谈可持续发展了。

我组的虚拟公司采用的筹资方式主要有两种，短期贷款和长期贷款。第一二三年是企业的起步阶段，我们面临资金缺乏、市场狭窄、生产线落后、产品单一的等问题。为了把握最好大投资机会，按计划，我们从一年开始连续三年从银行贷款投资。我们采用长期贷款解决生产投资资金，短期贷款解决资金流动性不足，二者结合的方式筹集资金。无形资产投资包括产品研发、市场开发和ISO认证投资。我组的经营策略始终把握来那些关键问题：如何能活下来？如何能够获得更精彩？为了后三年我们能够活的更精彩，我们做了长远的规划。第一年我们完成了区域市场开发，第二年完成ISO认证。固定资产投资包括和生产线和厂房投资。

实盘实训归根到底是管理学课程的一部分，模拟企业运营及市场竞争并不可能很真实。我组在实训过程中坚持“学习第一，成败第二”的原则，不论成绩如何，大家都主动参与，都主动操作，大胆尝试，大胆行动，虽然在这个过程中我们出现了很多错误，但是我们学习的热情是不容否定的，我组成员工作热情是不容否定的，我们所学到的知识也是不可估量的。

每个人都是企业主人。我努力是每个人都最大限度的发挥自己主观能动参与我们虚拟公司各项决策，从一开始大家对规则不熟悉到后来对游戏轻车熟路，我们大胆提议，大胆决策，因为只有在实践中，才能更快速的学习，更全面地认识，更熟练地掌握。

通过这次模拟实训，深入体会到生产的运转流程。营销、生产、采购、财务，环环相扣，息息相关。任何一部都不能出差错。熟悉了各个模块的过程，生产部分计划根据市场订单，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划。接着采购原材料。要时刻计算现金流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款应付贷款，账期等等。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的情况下，在各抒己见的情况下，各个主管迅速作出分析决策，并且说服他人，或者提供数据报表，接受他意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今所抛弃的，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好公司。在这一点我们还是做得很好的。

通过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，既锻炼了我们的实际动手能力，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沙盘模拟中我就得很开心，而且受益匪浅。我希望以后能够多一点类似实训机会，让我们在实际操作中成长。

**第五篇：ERP沙盘实训总结报告**

ERP沙盘实训总结报告

专业年级： 09级市场营销（2）班 学 号： 20090604260 姓 名： \*\*\* 团 队： 第六组 职 务： 生产总监

2025年10月25日

为期一周的ERP沙盘模拟结束了，依旧沉浸在灰币、订单、广告的世界里，一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会，不夸张地说，这一周的收获比任何时刻都要多。

一、ERP沙盘的经营过程及成果

首次接触ERP沙盘，一切对于我们来说都是很陌生，首先我们进行了小组分配，我们小组总共有六个人，分别担任总裁、财务总监、财务助理、营销总监、生产总监、采购总监的职务，在我们小组里，我担任了生产总监一职。在老师的指导下，我们完成了我们的起始年的生产计划，并逐步了解了ERP的生产经营过程。在起始年之后我们正式开始了我们的这次的ERP沙盘模拟，我们的年限是7年，启动资金6900万元。

第一年，我们开始创建生产线，共建了四条生产线，投入的资金比较多，其中两条半自动，两条全自动线，并扩大了产地合计需要花费了1100万元。为了能够拿到足够的订单，我们的广告投入是700万，这是在第一年中我们小组是广告投入最多的小组，最后我们拿下了3900万销售收入，第一年顺利度过。第二年，为了继续扩大我们的经营范围，我们开始产品研发和ISO认证，并继续投资新的生产线，共花费了4400万，结果我们的资金已经严重不足了，特此我们申请了3000万的长贷，这一年我们的净利润亏损了1000万。第三年，虽然我们第二年已经出现了亏损，我们小组决定继续投入扩大生产线，没有投入就没有收获，我们坚信前期的投入必定会给我们在最后带来巨大的收入，结果在年末我们净利润已经亏损2300万。第四年，我们的生产线已经建造完成，开始主要生产beryl和crystal，并拿下了7600的订单，同时我们也开始生产库存商品来满足下一年的订单。在这一年我们的净利润为0。第五年，我们的销售收入8700万除去成本、费用和利息我们终于赚了五年来的第一桶金200万。第六、七两年，我们全线开动，拿下最多的订单，在最后我们的所有者权益为1亿7700万，在最后各小组排名里我们拿到了第二名的成绩。

二、ERP模拟中的收获的一点总结

一周的沙盘模拟结束了，在7的沙盘模拟经营中，有苦有累，但更多的是收获的喜悦，虽然我们屈居第二，但这是我们通过自己努力后的收获，是我们团结一致、苦心经营的成果。不同于以往的各类课程，ERP沙盘模拟让我们更清醒的认识到实践的重要性，从第一次接触沙盘对ERP的懵懂，到不断重复地实验探索；从一次次小组成员间的激烈探讨，到CEO的最后的决策，这些都是我们在书本上得不到的东西，在理论之余，也让我们知道了实践的可贵之处。

（1）用数据和报表来证明实力

ERP实验就是要对企业的各项资源进行合理规划，这种规划不能只凭感觉去支配、决策，而是要根据所模拟的市场环境、企业竞争力等进行预测，制定合理的经营目标，以及发展战略，做出决策。而每一步都通过数据的比较分析得出，真正做到用数据说话。精准的预测计算不仅是短期经营稳定的保证，而且是准确制定发展路线，确定市场需求，赢得订单，扩展规模，减少损失，实现长期目标，求得权益最大化的一个关键。眼前的每一个步骤都与将来有着密切的联系，不能做到准确计算预测，就不能把握企业的命运。我们用数据和依据数据来制定我们企业的而下一步（第二年）的生产计划、下原材料订单，确保企业战略决策的正确性。

（2）用“发展”的眼光看问题

ERP不仅需要对企业短期经营进行规划，而且要进行长远规划；不仅要精确完成每个部门的工作，而且要求把每一步的经营放到整个供应链上来思考。因此，不论是一个团队的CEO还是其他成员，都必须统筹思考，用发展的眼光看问题。任何资源不仅要合理运用到当前的每一步，而且要保证将来运营时不会出现断裂问题。我们小组在每年结束之余都会一起讨论下一年的发展计划，依据我们的生产线，来预测我们在下一年里我们应该拿多少订单，下多少广告费用，这对于一个企业来说尤为重要。

（3）正视风险

即使提前做好预测工作，我们也必须知道在实际操作中所作的方案都必须适应环境的变动，规则的变动和竞争态势都是不能预料的，企业发展中关于风险和收益永远是个问题，是追求高利益高风险，还是追求平稳发展，做出选择前要慎思慎行，做出选择后责必须勇于承担灵活应对。最重要就是将所有可以控制的因素把握好，将不确定因素的干扰降到最小。

（4）重视团队合作，不忽视任意一名角色的提议

不论是模拟实验还是实际经营，说到底都是要靠团队去完成，如果说ERP让我了解到如何运营数据、合理规划资源，那么ERP模拟试验的经历则让我更深地了解到一个团队要取得胜利，必须上下齐心，团结一致，必须发挥每个人的作用。一个团队的各个成员就仿佛是一个企业的各项资源，同样是必须合理组合，并不是要某一个人把能力发挥到最多，也不能仅仅依赖某一个人的思想，只有相互激发引导，团队的智慧才会闪耀到极致，能量才会发挥到最大。结语：

ERP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，让我们提早了解到以后职场中可能预见的问题，让我们在没有“撤销”按键的职场上走得更远。回首两个礼拜的ERP沙盘模拟，或许这门课带给我们的，是一些比专业知识和学分更重要和美好的东西。

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！