# 《ERP沙盘模拟实验》实习报告

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-06-23

*第一篇：《ERP沙盘模拟实验》实习报告《erp沙盘模拟实验》实习报告[实习时间]：1月11日-1月12日[实习组人员]：\*\*ｃｅｏ\*\*运营总监\*\*市场总监\*\*采购总监\*\*销售总监\*\*财务总监\*\*[实习设备]：erp实验设备工具，erp沙盘...*

**第一篇：《ERP沙盘模拟实验》实习报告**

《erp沙盘模拟实验》实习报告

[实习时间]：1月11日-1月12日

[实习组人员]：\*\*ｃｅｏ\*\*运营总监\*\*市场总监\*\*采购总监\*\*销售总监\*\*财务总监\*\*

[实习设备]：erp实验设备工具，erp沙盘模拟对抗学员手册

(文秘范文欢迎您投稿)

[实习目的]：从实习中认识和学习erp系统及在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营过程，身临其境的进行操作，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任。在实习过程中体悟企业经营管理的关键,了解erp对企业管理的解决之道。

企业运营过程：

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现p1和p2产品在本地市场，国内市场和国际市场这三个市场都有不错的发展前景。

于是我们就决定在前两年生产p1的同时开发p2，并且开发区域市场与iso9000。考虑到其他企业可能会对亚州、国内和国际市场及p3产品更有兴趣。而我们把目光放在p2产品在区域市场的销售情况。首先其p2产品在本地市场与区域市场价格较高，需求较为稳定，我们就决定走产品单一化这一条战略来实现我们企业的最大利润。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p2的市场份额。但是我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场竞单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了p1产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有5个单位的p1产品库存。亏损较为严重。希望能在下一年能拿到更多的订单。

第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发和生产以及生产线的投资改造。第2年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，期间并卖出一条手工生产线，换成一条半自动化生产线，以提高生产率，为第二年的p1市场占有率与第三年p2的生产率作保障。由于当时p1产品库存很多，所以p1产品生产量不需要很多。虽然在可以生产p2产品之后还可以继续进行p1产品的销售，但这p1产品并不是我企业的核心产品，故p1生产量日益减少，直到p2产品市场成熟后退出市场，今后两年可p1可以进行低生产低销售。

第三年我们开发的区域市场可以进入了，由于前两年的运营情况不是很好，所以把每年的广告费用控制在6―7个单位，并采取多市场多产品策略投资；竞争小的投资少，竞争大的投资多。考虑到区域市场的p2竞争不是很大。广告投入较少的情况下，我们拿到了符合当前生产与销售水平的订单。其他组都以国内、国际市场为主及以p3为主要产品，除了一个企业依然以p1产品为主，其垄断了p1市场，无人能与其竞争。

因为生产安排失策，使得生产量不够，不能按时完成订单。我企业权衡再三，决定向其他企业购买1个单位p2产品，以高于市场0.5个单位的价格购得。本企业损失了5个单位收入。

第4年，在第3年的惨痛教训下，我们尽量提高对市场与生产的预测精确度。困为上一年的p2产品市场较好，加上生产规模的加大，我们把重点放在p2市场，并停止对p1产品的生产。把全部p1产品库存量全部销售。年末清算后，发现财务还是处于亏损状态，值得安慰的是其亏损日趋降低。

对于现金流量管理，我们有一期短期贷款，及两期长期贷款。短期贷款相对而言利息较高，当时只考虑对于现金流量不够而进行短期贷款，期待下一年的盈利以偿还本与息。

在对p3产品的研发问题上发生了争议。运营部门认为产品的升级是发展所需，只有更好的产品，才能有更多的顾客；而市场部门认为其他有较多的企业在研发p3产品，且市场占有率具有绝对的优势。最后，我们决定放弃对p3产品的研发。

第5年，因为iso9000的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了之前的决策是正确的。

在拿到大量p2产品订单后，我们抓紧了对p2产品的生产，采购、生产、销售等环节依次正常运行。并偿还了一期的短期贷款与一期的长期贷款。

在订单优势下，生产积极配合销售，使得我们在本期有较高的盈利，第一次尝到了前期投入的回报。继固定资产上升后，又增加了流动资产。它巩固了我企业p2产品在本地市场与区域市场的地位，也为本企业的名誉打下了基础。

第6年，在上一年的积极市场响应下，我们继续走之前的战略之路。在这一年，我们是p2产品的领导者。

我企业如愿得到大批p2产品订单。在其他企业运营不顺利的情况下，我企业利润继续以高增长率增长。成为最终的胜利者。

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演ceo角色。

作为一名ceo，他要对所有的事情负责，特别是在公司的启动阶段。作为一名ceo，他也要对公司的成败负责。所以公司运作、市场、战略、财务、企业文化的创立、人力资源、雇用、解聘及遵守安全法规、销售、公共关系等等，这一切都落到了ceo的肩上。

ceo的职责范围就是她确确实实所做的每件事情，就是别人无法替代的职责。并且有些事情是无法授权给他人的。如：创立企业文化、组建高层管理团队、融资途径，实际上，即便是授权本身也要由ceo完成。

1.制定企业战略和目标

高层管理队伍能够有助于去发展战略；投资商们可以批准一项商业计划；但最终还是要由ceo把握企业的发展方向。例如：这家公司的目标市场是哪些？要面临怎样的竞争对手？具体建立什么生产线？又怎样树立特有的企业形象呢？ceo来做出决策、制定预算、组织合作伙伴，当然还要聘用一支高水平的管理队伍去带领着全公司向着既定的战略目标前进。比如：我们以p2产品为核心产品，本地市场与区域市场为目标市场，以及生产线的转卖与买入都是由ceo作出决策的。

2．创立企业文化

而企业文化的构筑不是一段短的时间就可以完成的，也不是ceo一个人就可以完成的。但是ceo在此扮演了一个重要的角色。ceo要定主基调。他的一举一动都传递着文化的信息。

举个例子，在第三年的p2产品生产中，由于生产线的安排错误，致使企业不得向其他企业购买一个单位产品，损失5个单位收入。ceo在被告知出现问题后，首先向运营了解了情况，再听取各部门的意见后决定补救方案。接下来的就是购买谈判，ceo亲自出马，在比较两个企业的方案优势下，最终决定购买一个单位的p2产品。

3．团队建设

ceo要负责雇用、解聘、领导高层管理团队，然后由他们：雇用、解聘、领导其余的员工。ceo必须有权雇用人才和解雇不利的执行者。在此次实验中不涉及这些问题。但对团队的的组建工作是不能少的，一个团队的团结力量是这个企业生存的发动机。

**第二篇：《ERP沙盘模拟实验》实习报告**

《ERP沙盘模拟实验》实习报告范文

实习时间：XX年6月14日

实习地点：erp实验室

实习组人员：\*\*ｃｅｏ\*\*生产总监\*\*采购总监\*\*销售总监\*\*财务总监\*\*

实习设备：erp实验设备工具，erp沙盘模拟对抗学员手册

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷,虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3，准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3，但我们只有两条生产线生产p3，产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3，而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3，以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。（1）（2）

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实习总结：

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我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调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。体验到了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用

**第三篇：《ERP沙盘模拟实验》实习报告**

实习时间：2025年6月14日

实习地点：erp实验室

实习组人员：\*\*ｃｅｏ\*\*生产总监\*\*采购总监\*\*销售总监\*\*财务总监\*\*

实习设备：erp实验设备工具，erp沙盘模拟对抗学员手册

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷,虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3，准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3，但我们只有两条生产线生产p3，产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3，而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3，以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实习总结：

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我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调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。体验到了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用

**第四篇：《ERP沙盘模拟实验》实习报告**

《ERP沙盘模拟实验》实习报告

《ERP沙盘模拟实验》实习报告

[实习时间]：1月11日-1月12日

[实习组人员]：\*\*ｃｅｏ\*\*运营总监\*\*市场总监\*\*采购总监\*\*销售总监\*\*财务总监\*\*

[实习设备]：erp实验设备工具，erp沙盘模拟对抗学员手册

(文秘范文欢迎您投稿)

[实习目的]：从实习中认识和学习erp系统及在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营过程，身临其境的进行操作，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任。在实习过程中体悟企业经营管理的关键,了解erp对企业管理的解决之道。

企业运营过程：

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现p1和p2产品在本地市场，国内市场和国际市场这三个市场都有不错的发展前景。

于是我们就决定在前两年生产p1的同时开发p2，并且开发区域市场与iso9000。考虑到其他企业可能会对亚州、国内和国际市场及p3产品更有兴趣。而我们把目光放在p2产品在区域市场的销售情况。首先其p2产品在本地市场与区域市场价格较高，需求较为稳定，我们就决定走产品单一化这一条战略来实现我们企业的最大利润。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p2的市场份额。但是我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场竞单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了p1产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有5个单位的p1产品库存。亏损较为严重。希望能在下一年能拿到更多的订单。

第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发和生产以及生产线的投资改造。第2年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，期间并卖出一条手工生产线，换成一条半自动化生产线，以提高生产率，为第二年的p1市场占有率与第三年p2的生产率作保障。由于当时p1产品库存很多，所以p1产品生产量不需要很多。虽然在可以生产p2产品之后还可以继续进行p1产品的销售，但这p1产品并不是我企业的核心产品，故p1生产量日益减少，直到p2产品市场成熟后退出市场，今后两年可p1可以进行低生产低销售。

第三年我们开发的区域市场可以进入了，由于前两年的运营情况不是很好，所以把每年的广告费用控制在6―7个单位，并采取多市场多产品策略投资；竞争小的投资少，竞争大的投资多。考虑到区域市场的p2竞争不是很大。广告投入较少的情况下，我们拿到了符合当前生产与销售水平的订单。其他组都以国内、国际市场为主及以p3为主要产品，除了一个企业依然以p1产品为主，其垄断了p1市场，无人能与其竞争。

因为生产安排失策，使得生产量不够，不能按时完成订单。我企业权衡再三，决定向其他企业购买1个单位p2产品，以高于市场个单位的价格购得。本企业损失了5个单位收入。

第4年，在第3年的惨痛教训下，我们尽量提高对市场与生产的预测精确度。困为上一年的p2产品市场较好，加上生产规模的加大，我们把重点放在p2市场，并停止对p1产品的生产。把全部p1产品库存量全部销售。年末清算后，发现财务还是处于亏损状态，值得安慰的是其亏损日趋降低。123

对于现金流量管理，我们有一期短期贷款，及两期长期贷款。短期贷款相对而言利息较高，当时只考虑对于现金流量不够而进行短期贷款，期待下一年的盈利以偿还本与息。

在对p3产品的研发问题上发生了争议。运营部门认为产品的升级是发展所需，只有更好的产品，才能有更多的顾客；而市场部门认为其他有较多的企业在研发p3产品，且市场占有率具有绝对的优势。最后，我们决定放弃对p3产品的研发。

第5年，因为iso9000的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了之前的决策是正确的。

在拿到大量p2产品订单后，我们抓紧了对p2产品的生产，采购、生产、销售等环节依次正常运行。并偿还了一期的短期贷款与一期的长期贷款。

在订单优势下，生产积极配合销售，使得我们在本期有较高的盈利，第一次尝到了前期投入的回报。继固定资产上升后，又增加了流动资产。它巩固了我企业p2产品在本地市场与区域市场的地位，也为本企业的名誉打下了基础。

第6年，在上一年的积极市场响应下，我们继续走之前的战略之路。在这一年，我们是p2产品的领导者。

我企业如愿得到大批p2产品订单。在其他企业运营不顺利的情况下，我企业利润继续以高增长率增长。成为最终的胜利者。

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演ceo角色。

作为一名ceo，他要对所有的事情负责，特别是在公司的启动阶段。作为一名ceo，他也要对公司的成败负责。所以公司运作、市场、战略、财务、企业文化的创立、人力资源、雇用、解聘及遵守安全法规、销售、公共关系等等，这一切都落到了ceo的肩上。

ceo的职责范围就是她确确实实所做的每件事情，就是别人无法替代的职责。并且有些事情是无法授权给他人的。如：创立企业文化、组建高层管理团队、融资途径，实际上，即便是授权本身也要由ceo完成。

1.制定企业战略和目标

高层管理队伍能够有助于去发展战略；投资商们可以批准一项商业计划；但最终还是要由ceo把握企业的发展方向。例如：这家公司的目标市场是哪些？要面临怎样的竞争对手？具体建立什么生产线？又怎样树立特有的企业形象呢？ceo来做出决策、制定预算、组织合作伙伴，当然还要聘用一支高水平的管理队伍去带领着全公司向着既定的战略目标前进。比如：我们以p2产品为核心产品，本地市场与区域市场为目标市场，以及生产线的转卖与买入都是由ceo作出决策的。

2．创立企业文化

而企业文化的构筑不是一段短的时间就可以完成的，也不是ceo一个人就可以完成的。但是ceo在此扮演了一个重要的角色。ceo要定主基调。他的一举一动都传递着文化的信息。

举个例子，在第三年的p2产品生产中，由于生产线的安排错误，致使企业不得向其他企业购买一个单位产品，损失5个单位收入。ceo在被告知出现问题后，首先向运营了解了情况，再听取各部门的意见后决定补救方案。接下来的就是购买谈判，ceo亲自出马，在比较两个企业的方案优势下，最终决定购买一个单位的p2产品。

3．团队建设

ceo要负责雇用、解聘、领导高层管理团队，然后由他们：雇用、解聘、领导其余的员工。ceo必须有权雇用人才和解雇不利的执行者。在此次实验中不涉及这些问题。但对团队的的组建工作是不能少的，一个团队的团结力量是这个企业生存的发动机。【1】【2】【3】

4．资金分配

(文秘范文欢迎您投稿)

ceo要负责做出公司内部预算，拨款给能够支持战略发展的项目，同时也将赔钱的或对公司战略发展不利的项目拉下马。要细心考虑公司的主要开支，如果公司不能让投资者的每一美元增值，就应该决定什么时候将钱返还给投资者。

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。

3

**第五篇：ERP沙盘模拟实验实习报告**

ERP沙盘模拟实验实习报告

2025年4月23日

实习地点：ERP实验室

实习组人员：ＣＥＯ：罗敏 生产总监：曾林 邓蕾 采购总监：李骥 销售总监：邵春容，李莲 财务总监：罗琴，王敏

实习设备：ERP实验设备工具，ERP沙盘模拟对抗实训教程

我的工作：

我在ERP沙盘模拟实验过程中，扮演采购总监的角色，主要工作是确保在合适的时间，筹备合适的品种及数量的物资,为企业生产做好后勤保障.实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展.我们的第一年在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发P3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。第一年我们贷了长贷,虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶长贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去,并且成功攻下本地市场,区域市场。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，但是由于我们没有P2,投身于其他市场,接到了几个订单,对于6条生产线的我们,订单是远远不够的.以至于我们第三年都没有盈利，甚至出现了资金缺乏的状况.第四年的我们在资金有好转的情况下租借厂房建立生产线，使我们能够增长所有者权益，我们组也感到高兴。

实习总结：

通过本次的实习我对ERP企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我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调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。体验到了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到

了引导作用 “选单”也是企业经营的关键之一，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影

响企业的资金的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。ERP沙盘模拟实训，系

统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销

售等都由我们来共同完成。是我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也同样让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我以后走出校园，走向社会有一定的启示。

09级会电二班B组

李骥（0903050201）

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！