# 企业经营沙盘模拟实训报告

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-08-06

*第一篇：企业经营沙盘模拟实训报告企业经营沙盘模拟实训报告——ERP实训之CEO篇在2024年12月26日至2024年1月11日，学院安排我们进行为期三周的ERP沙盘模拟实训，实训的内容和目的大概有：深刻体会ERP核心理念。全面阐述一个制造...*

**第一篇：企业经营沙盘模拟实训报告**

企业经营沙盘模拟实训报告

——ERP实训之CEO篇

在2025年12月26日至2025年1月11日，学院安排我们进行为期三周的ERP沙盘模拟实训，实训的内容和目的大概有：

深刻体会ERP核心理念。

全面阐述一个制造型企业的概貌。

了解企业经营的本质。

确定市场战略和产品、市场的定位。

掌握生产管理与成本控制。

全面计划预算管理。

科学统筹人力资源管理等。

在这次实训中我扮演的角色是CEO，在实训的过程中我深刻的感受到团队合作的重要性，也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。同时，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。

我们公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的首席执行官（CEO），小陈担任副总，小黄担任营销总监（COO），小星担任生产总监（CMO），小李担任采购总监（CPO），小师担任财务总监（CFO），小丘担任公司的研发总监兼企划及情报分析由大家一起讨论。

一、手工沙盘篇

这次的手工ERP沙盘模拟实训要求经营6年。

第一年的时候，因为对操作不是很熟悉，对于现实企业的运营更是知之甚少，所以刚开始对于投资生产线、贷款方面以及广告的投放做的都比较保守，其中也有一些决策性的失误，当第一年结束后，六个小组中我们小组排名第五，感觉不是很好。了解到其他小组的经营成果，对比后，经过认真分析，总结了一些经验：先进的生产线和广告的明智投放是销售质量的保证；还有，财务方面，必须要做好下年的资金预算，严禁借用高利贷。

借鉴第一年的经验，第二年经营对我们组来说，感觉比第一年顺利写，起码财务资金方面比第一年要充裕些。

第一年和第二年，我们组的决策是：大力投资新的生产线，我们在两年期间新添了四条柔性线，将三条手工全部换成全自动。之后老师看了后，说我们组的柔性线太多了，有点浪费，但是我们却不这么认为，因为我们的要求是必须灵活，这样完全可以根据订单生产，做到零库存。因为投资生产线耗费了很多的资金，所以我们决定租用厂房，第一年末的40M长贷全部用于投资生产线，剩下的贷款额度贷短贷，作为应急用。同时研发各种产品，开拓

各种市场。做到产品的多样性。

第三年，因为前两年大多用于投资生产线，所以销售额不多，导致资金不够用，所以第二年末的时候，我们将厂房抵押。继续研发产品和开拓市场。今年有一些失误，营销总监误以为我们小组是市场老大，可以拿到可观的订单，所以广告投入就相应减少。结果市场老大是其他小组，我们小组的订单也相应不是很好。

第四年，由于各种产品都可以销售了，各种市场也都开拓完整了。相比而言，我们组的生产能力是最强和最灵活的，所以我们可以根据订单生产所需的产品，这是我们组一个最大的优势。于是我们今年广告的投放也相对多点，很幸运，我们的销售额是最多的。但是，当财务做完报表后，我们才发现，虽然我们的销售额是最多的，但是净利润却不是最多的。经过一番思考，明白了其中的原因：因为生产线是柔性的，所以每年的折旧费很多，维护费也多，今年的广告费也不少，另外，我们的厂房没有买过，所以每年也就比别的小组多付了一些租用费。

第五年，各种市场与产品竞争越来越激烈了，考虑到很多组应该会投放大量的广告，所以我们组决定，今年到年末的时候必须要库存利润较高的P3和P4产品。当然，今年的利润也就不是很多，但也不是最少的。

第六年，激动人心的最后一年。公司的每个成员都做好了作战的决策，身上的每个细胞都做好了应战的准备。我们的营销总监跟我们的生产总监今年对于广告的投放做了很详细的分析，财务方面之前也做好了资金的预算。真是皇天不负有心人啊！当订单放在桌上时，所有人都暗喜，销售额居然是142M。但是经过生产总监计算后，有3个P3生产不出来，最终要紧急采购，从别的小组买3个，防止交罚金。波波折折后，财务报表出来后，利润达到90M,净利润是60M，所有者权益一从去年的67M增加到107M，总排名第四。虽然最终排名还是不是很好，但这个过程，大家都付出了很大的努力，相信每个成员看到这一幕，心里都充满了喜悦，之前的艰辛、劳累都已抛到九霄云外。

二、电子沙盘篇

之前手工沙盘由于设备有限，必须两组一起使用一副设备。现在是电子沙盘啦，机房的电脑足够大家使用，所以我们就分开比赛啦。我们小组是第八组，U8。

这次电子沙盘由于相对手工来说进程比较快，所以就要求经营9年。

有了手工沙盘的经验，这次比赛我们组采取的方式与上一轮完全不同。

第一年，我们组的决策是大力投资新的生产线，研发P3产品和P4产品，进行市场开拓和ISO认证。因为现金不是很多，因而我们贷长贷60M，在今年内增加了2条全自动和3条半自动。由于第一年无法生产出产品，所以几乎所有小组都只是打了1M的广告费而已，除了一些比较大胆的小组接单。估计他们也是为了做市场老大才铤而走险，至于产品嘛，估计也是紧急采购产品来交货。

第二年，我们组的决策是继续进行产品研发，市场开拓和ISO认证。在广告费的投入上，由于第一年的生产设备投入已经完工，所以可以接单进行生产啦。并且在今年的生产经营中，销售收入完全不够成本及其他费用的支出，最后进行短贷40M，我们小组的所有者权益有所减少。在这次生产中，我们的成品库P1很多，预计明年的全部产能，至少可以拿4-5张订单，因而广告费一定要多投。

第三年，我们组的决策是一定要拿到4-5张P1、P2产品订单，继续进行产品研发，市场开拓和ISO认证。由于我们组市场预测的准确，今年拿到了5张订单，并且在市场上走在别的小组前面。改造了2条半自动线和1条全自动，还20M长贷后又贷了20M。最后，今年订单销售收入是64M，除去成本和其他费用等，没有盈利。不要紧，这才刚刚开始，我们的计划还是以长远目标为准。并且P3、P4产品已经研发出来，预计出明年各个产品的产能，准备投P3产品和P4产品。

第四年，我们小组的决策是，继续加大对市场的开发。今年第一期归还短贷及利息42M，还长贷20M后继续贷20M，除去一切成本和其他费用后，还有现金剩余。在今年我们还了40M的贷款，由于我们这4年来净利润还是处于亏损状态，于是没有税可交。通过预测市场预测，亚洲市场上P3产品和亚洲市场上的P4产品利润比较大，而P2产品的成本与P3产品的成本是差不多，但是利润却没有P3产品高，准备明年将P2产品的生产线改造为P3产品的生产线。但是生产线上的和成品库上的C产品必须出售。

第五年，我们小组执行去年年末的预算，进行改造调整。卖掉所有订单产品后，净利润为6M。今年没有较大的波折，也经过多年经营，终于开始盈利啦。打算明年广告费多投多拿订单。

第六年，我们小组执行去年年末的预算，投了7M拿到了6张订单，销售总额超过100M今年换了21M的短贷和30M的长贷。除去成本和其他费用等，我们今年净利润为,12M。

第七年我们小组决策是，国内市场P3的订单多拿，其他市场的订单适当拿，P2产品跟着产能拿。通过广告费的投放，今年我们订单的销售总额为92M。除去成本和其他的费用净利润为11M。现金流量为58M应收账款为67M。

第八年，我们小组的策略还是稳步经营，尽量拿单，毕竟现在的生产能力已经上来啦。但这次，终于体会到了市场的变幻莫测的感觉。本想做一次大单的，没想到，这次竞单几个市场的单都比较少，而且我们的广告量也不比其他小组的多，所以只在市场需求量大的市场上拿到一些单，远远未达到我们的生产能力，生产能力过剩啦。这一年，早早地就把订单的货交完啦。但不能让生产线停产，所以就购买了源材料继续生产，为下一年做准备。

第九年，这是最后一年啦。鉴于第八年的惨淡收入，这次选择了谨慎投资广告。但这次预测又有点差错，由于是最后一年，大家大量投广告，争得你死我活。我们投的广告不多不少，能拿到一些单，但还是未达到最大产能。但由于是最后一年啦，所以就尽量销售出去吧。结果最后一年，我们小组只是稍微盈利而已。

整个比赛由12个小组进行，我们小组所有者权益最终排名第十名。这个成绩不是很好，甚至可以说很差，但这是我们小组成员共同努力的成果，无论成与败，我们的目的都是从中学习知识。根据观察及小组分享经验，成功小组的优势在于预测的准确性与选订单的正确性没有盲目的选择数额较大的订单，而是看生产力与应收款、账期来选的。

三、个人总结

我认为作为一名CEO，首先必须有战略意识，其中包括敏锐的眼光和洞察力，对公司的生存和发展必须要有明确的方向和目标，CEO的决策很大程度上决定了公司以后的经营业绩。比如，起始年就必须规划好整个九年的战略部署，要在哪一年生产什么产品，哪一年占领哪个市场。ERP沙盘模拟实训是一个竞争性很强的比赛，每一个战略的错误都影响着整个公司局势的走向。所以作为CEO一定要认真仔细地做好战略规划。

团队合作精神，我认为这一点在我们这一组体现得淋漓尽致，我们公司共有6个成员，大家各有所长。我们经常会一起商量，总结经验和讨论一步计划，这是其他组所不能相比的。和谐的团队，是确保我们成功的关键。所以一个好的公司必须要有团队合作的精神。独断专行是危险的，是公司绝不可取的。

**第二篇：企业经营沙盘模拟实训**

《企业经营沙盘模拟实训》实验总结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。2025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，然后预计好没个季度的生产能力，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试训实验，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。

**第三篇：ERP《企业经营沙盘模拟》实训报告**

《企业经营沙盘模拟》实训报告

一 前言

半个学期的企业经营沙盘模拟终于结束了，几周下来我们都感觉受益匪浅，总结起来主要有以下几点：

1、加深了我们对管理学理论知识的理解；

2、通过对虚拟公司进行经营管理，提高了我们的实际工作能力；

3、提高了我们的逻辑思维能力、计划能力、决策能力、组织协调能力、人际沟通能力和创新能力；

4、提高了我们对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不断提高自身分析问题和解决问题的能力。

二 实训过程

因为是第一次接触企业经营的沙盘模拟软件，所以刚开始老师便给我们讲解了企业经营沙盘模拟的规则并给我们分了六个组，然后各组分配职务，我担任我们F组的CEO。接下来老师带着我们一起运营了一年以便让我们熟悉流程，所以，当我们各个小组开始各自经营的时候，我们企业的经营情况是一样的，都拥有一个大产房，三条手工线，一条半自动线，现金20M，三个Q的应收账款15M，三个P1，四个在制品，三个R1原料和两个采购订单。

接下来，正式沙盘操作开始。第一年运营之前，我们小组召开了新规划会议，重点是讨论第一年的投资计划及广告投放。第一年本地市场的市场老大是根据各组的广告投放量来决定的，市场老大可以优先拿单，于是，我们决定加入争夺市场老大的队伍中来，但我们对规则的错误理解导致我们以1M之差（7M:8M）把市场老大的地位输给了C组，因为我们以为广告的投放总量只能是单数（要拿单至少要投1M，每加一单需增加2M的广告费），但我们拿到排名第二的单子还算理想。接下来我们按照之前开会定好的计划于第一年第一季度便开始投资研发P2，ISO9000,ISO14000，一条柔性线，区域、国内和亚洲市场，并在第三季度开始投资研发一条全自动线，于第二年第二季度与P2的研发同时完成，用于生产P2。之所以一开始便研发成本极高的柔性线，是因为柔性线生产效率高且转产灵活，为我们以后生产P2P3提供方便。我们这一系列的决策都是非常基本而且正确的，但我们却出现了一个非常大的失误，便是一改之前要在年末借长贷的计划，没有借长贷。因为财务助理认为，我们可以一直用短贷维持我们的资金需求，这样可以省点利息（长贷年利息是短贷的两倍）。而我们经过讨论后也认为这样可行，于是第一年年末没有借长贷，为以后的经营之路埋下了一个炸弹。年末总结的时候老师指出了我们的错误：长贷是用于维持企业经营过程中的长期投资，如市场开拓，产品开发，投资生产线等等，由于这些投资的回报需要很长一段时间才能收回，所以需要长期贷款来维持，而短期贷款主要用于维持企业日常经营活动所需现金，比如购买原材料，全部用短贷来维持企业经营，可能会导致企业资金周转紧张的问题。而我们接下来几年的运营也确实应验了老师的话。由于第一年的短视行为，我们第二年经营的现金非常的拮据，我们在经营第一年的时候完全没有为第二年做打算，只为第二年留下了16M现金，而我们第二年激进的广告策略就用掉了13M，因为我们想拿到区域市场的市场老大，我们做到了，并一直将区域市场的市场老大地位保持到最后，但代价也是略高的，我们在区域市场共投了10M广告费，比排名第二的组多了5M。而我们第二年最大的失误便是由于对规则的不了解卖掉了厂房。因为我们以为长贷加短贷的总额等于上一所有者权益的两倍，我们到年末申请长贷的时候才知道是长贷和短贷的总额各为上一所有者权益的两倍。由于理解错误，我们以为我们这一年最多只能贷40M，而我们的资金需求预算为92M，按订单交货得到的应收款要等到第四季度才能收回，我们唯一的办法就是卖产房了，而且还得贴现。由第一年年末没有借长贷而引发的一系列资金短缺问题开始呈现，从此我们开始了我们小组的贴现之旅。第二年年末，我们贷了60M长贷，把长贷额度都借满了，也因此维持了第三年的运营成本，第三年没有贴现。

第三年，我们做了一个堪称我们小组甚至我们全班最明智的决定，就是在探知其他小组都没有研发P4的情况下，我们于第三年第一季度开始研发P4，并且在第三季度开始投资一条新的全自动生产线用于生产P4。我们采取的是市场补缺者战略，由于我们垄断了整个P4市场，我们用很少的广告费就拿到了我们想要的单，把P4全部卖出。由于P4的后发性强，P4产品在第五第六年为我们赢得了不少的利润，可惜P4的市场需求预测与实际有较大的区别，预测P4的单价平均为10，而实际只有8，只能说市场有风险，投资需谨慎。

第四年，我们持续亏损，而且因为第三年投资P4和新的生产线把第二年末的贷款都用光了，第四年投了广告后我们只剩下20M现金，而我们这一年的资金需求预算为150M，巨大的资金缺口令我们只能疯狂的贴现，这一年，我们共贴现91M，贴息高达13M，加上每年8M的产房租金，我们的综合管理费用加财务支出共计52M，而我们的毛利只有54M，再减去折旧和所得税，我们的净利润为-4M。看着费用区密密麻麻的灰币，我们心中甚是担忧，都已经是第四年了我们还在亏损，实在是前景不甚看好。但疯狂的贴现还是无法填补我们的资金缺口，第四季度，我们借了高利贷，从而成为所有小组中唯一一个借过高利贷的。可以说，第四年是我们企业面临生死关头的一年，但我们还是熬过来了，第五年，我们终于迎来了春天，开始扭亏为盈了！虽然我们还是贴现了56M，但我们净利润有21，所有者权益增加到四十，所有者权益增加对我们来说是非常重要的，因为这意味着我们有额度可以借贷，不用再贴现，而且能把厂房买回来。第六年，我们的企业经营进入了正轨，并且净利润翻了一番，高达44M，P4产品的垄断销售令我们企业的前景一片大好。

三 实训总结

虽然企业经营沙盘模拟只有短短的八周，但是我们已经深深感受到了经营一个企业的艰难。下面把我们组的经验教训总结一下。

1、起始两年做的很不理想，主要是因为我们对沙盘的规则还不完全了解，致使我们做出了不少错误的决策。所以应该提前了解市场规则，和市场趋势。

2、市场的预测。什么时候出什么产品，什么时候卖出去最合适，这就要看市场的预测了。市场决定生产，对市场的预测将直接影响到生产线，对企业的规划起着举足轻重的作用。

3、选择订单。能不能做市场老大除了看你有没有生产力，就要看选的单子了。同一市场谁的产品销量总和最大谁就是老大，所以在选单的时候就要做好预算，先要知道自己和其他组年产量多少, 加急的单子能不能接。然后就是在投广告的时候记下和自己投一样区域的组，他们就是你的竞争对手。如果想要做老大就必须接单总量要超过他们。

4、资金断流问题。不想让资金断流就要做好预算。买什么，卖什么，什么时候收到钱。都是应该考虑的。为了弥补资金不足，长贷，短贷都是可以的。我们组在第一年做了很多固定资产的投资，而且不借长贷，导致第二年资金断流卖掉了产房；第三年由于投资P4和新的生产线导致第四年资金断流，贴现了91M的应收账款还借了高利贷。如果资金预算做得好的话，是可以避免很多不必要的成本的。

5、生产预算和原料预算。生产预算同时影响着你的选单和生产原料的预算。我们小组由于生产预算做得好，每年每个季度不同产品的生产个数都非常清楚，所以我们选单时心中都有底，从来没有因为误算产能而导致不能按订单交货违约，且每个季度都把生产原料控制得非常好，原料订少了直接导致生产线停产，后果不堪设想，原料订多了可能导致资金周转问题，能做到用多少上多少，上多少订多少，是最完美的了，我们做到了，且每年年末原材料库存为零。

四．实训体会

1、团队合作

一个好的团队，好的企业甚至一个好的国家，都需要具备良好的团队合作意识。只有具备了良好的团队意识，才能团结大家的力量，整合大家的意见，增强团队的凝聚力，使团队朝着更好地方向发展。在整个运营过程中，我们遇到了各种各样的选择，需要作出各种各样的决策。虽然作出战略决策是CEO的职责，但是每个决策不能都由CEO一个人来完成。必须同各部门总监一起协商，互相讨论，由各个总监说出自己的想法和意见，最后由CEO综合大家的意见作出最适合企业利益的决策。

2、整体意识

正所谓：笑到最后，才能笑的最好。企业在整个运营过程中，不可能总是遥遥领先其他对手，总会在某个或某几个季度中经营情况差于其他组。有的小组，一旦经营情况不乐观，就乱了自己的节奏，变得畏手畏脚，消极应对，导致决策频频出现失误，这都是没有整体意识和长远目标的结果。我们小组在第一年的时候由于没有长远目光，注重短期利益而没有借长贷，导致后面的经营步履维艰，但我们没有放弃，我们积极应对，熬过了资金严重短缺的几年，迎来了企业盈利的春天，并在最后的小组排名中排第三，虽然我们没有拿到最好的成绩，但我们很享受这个过程，我觉得我们笑到了最后

**第四篇：企业经营模拟沙盘实训总结**

ERP沙盘实训总结

角色

CEO 10电商

第三小组（U 0 3）

1018090122

陈灵飞

一、运作步骤

企业经营模拟ERP沙盘模拟过程共分为五个相互联系又相互独立的部门。这五各部门分别为营销部门、生产部门、财务部门、采购部门和管理部门。共有五个人完成这项工作。管理部门为CEO代理，也就是我们常说的总经理，其他分别为营销总监、生产总监、采购总监、财务总监。这五个职位分别为五个同学完成，我作为CEO也参与其中。CEO的职责可归纳为：综合小组各角色提供的信息，制定投资计划决定本企业每件事做还是不做，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、评估决策效益。每一年经营由CEO指挥，CEO按照任务清单中指示的顺序发布执行指令。每项任务完成后，CEO须在任务项目对应的方格中打勾；CEO在任务项目对应的方格内填写现金收支情况。各岗位填写经营流程表，有序的完成一年经营。各岗位要各司其职，在经营流程表中填写自己负责的经营数据。财务总监记录明细现金流入流出、费用发生、融资发生情况；采购总监记录原材料订货、出入库情况；生产总监记录生产线建设和变动情况，及在制品变化情况；营销总监记录生产资格、ISO、市场开发情况、产成品的出入裤情况。

二、结果

在ERP课程的学习已经到了期末了，虽然工作上没有做出很大的成绩，但仍然收获颇多。

本次学习工作主要是模拟企业经营，让我知道了企业资源计划，涉及人、财、物、产、供、销。能够在实践中检查课堂上学到的知识，并且了解环节的各个方面，是本门课程带给我们的重大收获。通过学习，使我加深了对ERP的认识。ERP是在先进的企业管理思想的基础上，应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理。ERP是一种可以提供跨地区、跨部门、甚至跨部门整合实时信息的企业管理信息系统。它在企业资源最优化配置的前提下，整合企业内部主要或所有的经营活动，以达到效率化经营的目标。沙盘模拟时的惨痛教训还时刻提醒着我：做事前要仔细考虑后果，但做决定时要果断坚决。发现错误后要及时改正、修订计划，不可盲目的按照计划实行。谨慎与果断，这两种性格特征其实并不矛盾，同时具有这两种性格的人也很容易成功。在事前谨慎权衡利弊、不骄不躁，在机会来临时果断的抓住、不犹豫。这样的人做事有把握、有魄力。一个学期的学习使我体会到了大学课堂上学习到的知识是为今后的工作打下一定的基础。我们还需要在今后的工作中学习如何运用所学习到的知识，分析、解决工作中遇到的问题。世界是在变化的，管理需要创新。我们也需要不断学习新知识，掌握新技能，总结工作中的经验。只有这样，才能使我们不断的提高和进步。感谢ERP课程的老师给了我一个很好的锻炼学习机会感谢在我学习期间和我一起努力、加油的伙伴。我相信，在ERP课程的学习经历为我今后的实际工作带来巨大帮助。三、分析（经营容易出现的问题）

总结ERP沙盘模拟课程，虽然我们组成绩不怎么好，但过程中大家团结协作，我也体会到团队的精神与力量。不过我们团队有一个弊端就是做事情时有些混乱，并没有按照一开始的分工做事，有的工作本来应该由相关的主管负责，其他的主管却越俎代庖。一开始我们的计划定的不错，不过我们并没有考虑到多种情况，导致第二年抢单犯了错误甚至还抢不到订单使我们措手不及，没有考虑好对策，以至于以后的经营都处于被动状态。有时在第四年时，由于流动资金不足难以维持企业的经营。这主要原因是我们之前贷款时过于轻率、并未考虑怎样贷款更合适公司。在第五年时，由于订单失误，我们错过了使企业回春的机会，企业依然处于负利润状态。同时还有其他的经营问题，比如；材料生产计划没有制定好，导致企业生产出现间断想象，还有生产线的转产过程中材料计算失误，广告投放的不合理，订单的选定没有考虑账期导致贴现，企业经营中没有整体概念。等等。。

经历过这些后，我发现做生意真的很不易，需要考虑的事情很多，身上的责任、压力也非常大。并且，我发现CEO在一个企业的地位举足轻重。如果计划做的不到位，企业将很难经营，没有准确的数据，我们无法投广告、无法正常生产产品、无法还贷…… 四、CEO总结小组的得失

总得来说，这次ERP沙盘实训让我感受到了团队合作真的非常重要，大家的想法碰撞到一起才能产生火花，每个人负责的数据在团队做决定时影响都很大。每个人做好分内之事，团队成员相互配合，是一个企业成功的必要条件。在这次实训中我们学习了手工ERP和电子ERP实训，让我们感受并体会到了现代企业运作过程，了解企业的经营过程认知市场、产品和市场的定位。感受生产过程的管理认知财务管理的内容及经营核算。通过这次实训，认识现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等。了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素；企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。如何管理一间公司，如何让公司赚钱等，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，不可以出现差错。在这次的实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。

**第五篇：企业经营沙盘模拟实训总结[范文模版]**

一、实习目的：掌握企业供应、生产、销售各经营环节的决策及分析方法，综合运用企业管理知识，分析企业经营状况和经营业绩，了解企业从决策到经营的过程，感悟科学的经营思路和管理理念。掌握模拟系统的操作，领悟企业经营技巧。

二、角色：CSO营销总监

三、职责：开拓市场，稳定企业现有市场；积极开拓新市场，预测市场制定销售计划。合理投放广告，根据企业生产能力取得匹配的客户单。沟通生产部门按时交货，监督货款的回收。

四、实习心得：经过维持两周的企 经营沙盘模拟实训，使我对该系统有了很好的认识和了解，并且能够顺利地操作。在小组里，我从当的是CSO营销总监的角色，负责开拓市场，预测市场并且制定销售计划。合理投放好每期的广告，根据企业的生产能力争取获得匹配的客户订单，沟通生产部门按时交货并且监督货款的回收。虽然这个职位不能像CEF那样可以在企业发挥总揽全局的作用，但是该岗位在企业的地位同样相当的重要。作为一个营销总监，必须管理好企业的广告投放工作、订单获取、交货、市场预测与开发等工作。在企业有限的财力状况下，CSO营销总监就得拟定一个与企业实际能力相符合并且具有市场竞争力的广告投放策略，争取以最少的广告费投入获取最优的订单。每次投放广告之前，营销总监选定目标市场，尽可能降低违约几率，为企业节省资金，维持公司的良好运转。作为一个CSO营销总监，我必须清楚地知道订单卡基本资料，明确“加急”与“非加急”订单卡地交货区别。明确知道延期交货违约金扣取的相关规定，了解如何才能得到标有“ISO9000”“ISO14000”订单卡片以及该卡片的投资时间和成本等一系列营销规则。

四、收获和体会

经过了两轮的实训操作，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理 解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会为我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

通过这次试验，我对管理企业的看法有了一个很深的认识，它并不只是个简单的生产和销售，它需要注入很多的心血。首先必须做到一个前方位的认识和了解，做好一个周密的计划，其次还必须很好的把握企业的生产和运营，最忌讳的就是企业在生产运营过

程中出现现金断流。另外还必须及时准确了解市场的变化，我们小组就在这方面吃了亏，在第一年我们投了八百万的广告费在P1产品上，结果只那拿了两个产品的订单，而第二年在两个市场上只投了四百万，结果绝大多数订单都被别的小组拿走了，所以在这两年就导致大量商品积压而资金周转困难，最终形成大面积亏损。通过这次试验，我了解到，一个企业的运营必须周密的预算，同时对于一些重大有必须大胆、果断，过多的犹豫将会导致机会的丧失。如果再给我们一个机会的话，我们第一年还是要投八百万广告费，同时将开发区域、国内、亚洲、国际等市场，还将购买一条全自动生产线，并且从第一季度就开始研发P4产品。当然这样我们的现金可能不够周转，为了保证生产，我们会在第二季度短期贷款两千万，同时我们下一年可能需要六千万的现金，所以在年末我们必须长期贷款四千万，第二年，通过我们商业情报，在这一年我们还将投入所有小组第一的P1广告在本地市场和我们刚拿下的区域市场，这样我们就会成为P1产品在本地和区域两个市场的领导者，但同时我们必须所有大量生产线保证我们的订单，必要时候还可以以三百万到四百万的价格到别的小组购买P1产品，这样我们就可以在每个产品上获得两到三百万的利润，同时我们还要投资一条全自动生产线，如果资金也许的话，还要把我们的一条手工线更新成全自动或半自动生产线。第三年，我们的市场的两个认证已经拿下。而且已经获得P4产品的生产权，同时还获得国内市场的销售权，所以我们将在几个市场投P4产品广告，但不用投入的太多。因为P4产品只有我们生产，所有的市场订单都将是我们的。但这一年我们还是不能放弃P1产品，我们的一条全自动生产线还将继续生产P1产品，但除了国内市场外，其他两个市场只要做少量的投入就会获得大量的订单，所以我们就可以放开的生产。因为在几个市场我们的P1和P4产品是处于领先地位。在这一年我们还将大量更新我们的生产线。第四年，我们将把我们的重心转向P4产品，因为通过前三年的努力，我们将有可能独享绝大多数P4产品的市场，这样我们就避开和别的小组竞争P2、P3产品的市场。第五年，我们将继续扩大我们的生产线，尽量淘汰手工线，但我们依然不会放弃P1产品，并且力保我们P1、P4产品在几个市场都保持领先地位。在这几年里我们暂时不会研发P2、P3，因为它们可能竞争是最剧烈的。但如果在过两三年后，如果我们需要扩大规模话，可能会考虑研发。只要保证P4产品，我们在几个市场的领导者。我们就会做得更大更成功这次我们进行了为期两周的认识实习，分别是因纳特工商管理实训和ERP沙盘试验，通过这两次试验我学到了很多在理论学习中所不能学到的东西，例如：一个公司的建立运营的过程，企业在经营时需要做好规划，以及企业的运行所需要的团队精神等。下面我将对这两次实验的感触分别进行详细阐述。

因纳特工商管理实训

通过老师对软件思路以及各模块的讲解从而做到正确操作，理解软件设计思路以及各模块数据的关联性，最后对工商相关的知识做到深入全面的了解。

简要介绍：

在相同的环境下，经营者按照工商登记流程在系统中登记注册自己的公司和品牌。从构建办公室，厂房，仓库开始，进而招聘员工，购买设备，采购原材料，生产产品。通过研发技术，市场宣传，渠道建设提升品牌的知名度和增大产品销量；而且系统提供了交易洽谈，招投标等销售渠道增强经营的竞争性。运营中可进行短期贷款，长期贷款和民间投资，模拟汇率变化，利率变化，银行贴现等资本市场的变化，让经营者增加经营难度。经过N个周期的模拟运营让经营者感受经营过程，市场变化和交易洽谈，系统最终会比较各个公司的销售额和利润率。

实习过程：

注册完后开始进行仓库，办公室的建设，在建设中我们要充分考虑到原材料，产成品，机器设备的占地面积以及人员的招聘数量，这样我们才能合理的利用资金以避免出现浪费现象。再次是广告投资，要怎样的设计才能做到用最少的钱达到最好的推广的效果，我们要学会制作具有吸引力的广告，学会利用电视，网络，报纸，直邮媒体等多方面全方位的去推广扩大知名度，同时要提高自己的信用度。因为最后一步的市场营销需要信用度，这样我们的产品才会获得超市，专卖店的信赖。

实习体会：

1.通过实习使我认识到尽管我们认为自己已学到足够多的理论知识，但是在真正的实际操作时我们依然有很多很多的欠缺，因此在实际生活中我们需要加强自己的实际操作能力，而这次对虚拟公司进行管理，能够锻炼和提高我们的实际操作能力。2.通过这次实习，使我对一个公司从建立到运行有了一次简单的了解，更是激发了我对经济学习的兴趣。

3.通过实习使我认识到一个企业的正常运行需要多方面的努力，如充足的资金，好的企业战略，综合性的人才。

4，我们应该培养与提高逻辑思维能力，计划能力，决策能力，组织协调能力，应变和创新能力。5，培养和提高对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不断提高 自身分析和解决问题的能力。

ERP沙盘模拟实验

通过本次学习，了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现，哲学思维的运用，个性能力的渗透，共赢理念的培养，诚信原则的坚持和职业定位的思考等。全面提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

简要介绍：

它采用哈佛流行的沙盘情景教学模式，并借鉴了Management Group公司及同类培训课程公司的相关理念和教学方式，以生产型企业为背景，让每个参赛学生置身商业实战场景，以各自代表的企业经营管理者的身份，涉及财务、物流、生产、营销等重要角色，实地体验商业竞争的激烈性。更重要的是，在整个沙盘模拟操作过程中能够极大激发学生的学习热情，锻炼学生全局观念以及规划能力。

心得体会：

综合这四年的生产经营情况，虽然在第四年已经开始盈利，但是我认为我们的生产经营情况仍然存在着很多的问题：

一、整个企业所有部门成员并没有将规则牢记在心上，导致这四年来出现了不少因为忘记规则而差点被扣分的事件;

二、团队意识不强，各部门没有进行很好的沟通确定六年的经营计划，虽然说每个人都在积极的为企业盈利出谋划策，但是各执己见没有做到进行很好的协商，而且在实验以外的时间没有人去考虑一下实验的下一步应该怎样走，只是单凭做实验时的那一点时间进行临时协商。

三、企业的战略计划做的不好，每一次都是走一步看一步的状态，虽说计划赶不上变化，但是确定企业的经营目标，有助于避免企业在经营时出现手忙脚乱的状况，不知道自己究竟是先盈利还是先偿债，或者说盈利通过什么样的手段去实现，偿债应该怎样去偿；四：作为财务总监的我也没有做到位，在做财务报表时因为粗心有很多帐都忘了记，以至于到最后会出现资产负债不平衡的现象，而且财务总监虽有两个人，但是我们两个协调配合工作也没有做到位，经常会出现浪费大家时间的现象。

通过这次实验让我获益匪浅，除了明白学习专业知识非常重要之外，如何将所学知识充分运用到实际操作中；如何进行企业的战略规划；如何将个人置身于团队中，充分发挥团队的作用；如何与团队中的成员进行有效沟通都是非常重要的。而这次沙盘实验除了让我了解企业的框架和运行流程外，也让我更加喜爱自己的专业，再一次明确自己的就业方向以及自己的工作范围。

整体实习认知

为期两周的认识实习已结束,但对于我来说这次却是终身难忘，“纸上读来终觉浅，绝知此事须躬行”这句话就是我现在心情的真实写照，通过这次认识实习，我学到了很多在课本上没有学到的东西，接触到了许多课本上所没有的东西。老师经常会说我们这些在校学习的大学生眼高手低，我没否认但却也没承认过，但经过这次实习我对于老师的这句话却感触颇多：企业战略规划不会做，团队意识差，专业知识不扎实，作为一个企业的领导没有一丝一毫的概念技能„„我在实习中感受到了从未有过的挫败感。

当然又打击的地方总是有激励相伴，经过这次认识实习，同样的我也学到了很多，一个企业的生存发展需要很多，我们总是看到成功人士的满面春风却从未想过背后他们所经历的那些坎坷。下面是通过这次实习我所总结到的一些我认为知道去思考的一些事情：

1、企业模拟经营决策在公司发展中的必要性：在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

模拟实验对抗训练将企业经营决策的理论和方法与实际模拟操作结合在一起，融合角色扮演、案例分析和专家诊断，使企业学员在参与中学习，在游戏般的操作中感受到完整的决策体验，进而使学员深刻地体会到“决策”在企业经营成败中的关键作用，以及企业进行信息化建设的必要性和急迫性。

在激烈的市场竞争和内外环境的压力下，企业若要达到预期的市场占有率和预期的经济效益，提高企业的应变能力和竞争能力，就必须做出正确的市场决策，因此也可以说企业经营决策是企业存在和发展的前提和根本.2、团队意识在企业中的重要性: 团队精神的形成并不要求团队成员牺牲自我，相反，挥洒个性、表现特长保证了成员共同完成任务目标，而明确的协作意愿和协作方式则产生了真正的内心动力。团队精神是组织文化的一部分，良好的管理可以通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位，充分发挥集体的潜能。如果没有正确的管理文化，没有良好的从业心态和奉献精神，就不会有团队精神。团队精神在一个企业的运营中具有着不可忽视的作用:

（一）目标导向职能团队精神的培养，使店内员工齐心协力，拧成一股绳，朝着一个目标努力，对单个营业员来说，团队要达到的目标即是自己所努力的方向，团队整体的目标顺势分解成各个小目标，在每个员工身上得到落实。

（二）凝聚功能任何组织群体都需要一种凝聚力，传统的管理方法是通过组织系统自上而下的行政指令，淡化了个人感情和社会心理等方面的需求，而团队精神则通过对群体意识的培养，通过员工在长期的实践中形成的习惯、信仰、动机、兴趣等文化心理，来沟通人们的思想，引导人们产生共同的使命感、归属感和认同感，反过来逐渐强化团队精神，产生一种强大的凝聚力。

（三）激励功能团队精神要靠员工自觉地要求进步，力争与团队中最优秀的员工看齐。通过员工之间正常的竞争可以实现激励功能，而且这种激励不是单纯停留在物质的基础上，还能得到团队的认可，获得团队中其他员工的尊敬。(四）控制功能员工的个体行为需要控制，群体行为也需要协调。团队精神所产生的控制功能，是通过团队内部所形成的一种观念的力量、氛围的影响，去约束规范，控制职工的个体行为。这种控制不是自上而下的硬性强制力量，而是由硬性控制向软性内化控制；由控制职工行为，转向控制职工的意识；由控制职工的短期行为，转向对其价值观和长期目标的控制。因此，这种控制更为持久有意义，而且容易深入人心。

经过了两周的实习，我收获了很多，走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才能真正体会到社会的竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的只是仍然很少，没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大差距。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后的就业和择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。

在这经营过程中有许多东西让我感触颇深。通过本次的实训是我对企业的运作有了一个更深刻的认识和理解，我深刻的体会到企业的运作流程，采购，生产，营销，财务，环环相扣，息息相关，任何一步都不能错。

1、团队合作、沟通非常重要。就像比赛过程中某个小组出现专权现象，不听取小组成员的看法，导致小组屡次破产；最后经过沟通协调，取得了很好效果。所以一个人无论有多能干，但却始终不能样样做得到、做得好。而领导者更重要的是要协调部门、下属之间的工作，同时要充分调动团队的积极性，团队之间要互相沟通、信任。

2、要汲取经验教训，在教训中学习。人无完人，金无足赤，孰能无过呢？只要我们主动去处理好、改正，避免下次再犯类似错误，同时要勇于接受，勇于承担所犯错误，不能逃避、推卸责任。那些年模拟经营中的那些痛苦的教训和失败我们可深切且具体体会过。

3、经营过程中要根据市场的需求，调整生产线，提高生产效率。但不可盲目增加生产线，保持正常生产状态下有足够的资金周转经营，如果一味提高生产效率，盲目生产而忽视市场需求，导致资金周转不灵，产品积压，都有可能使企业面临破产的隐患。

4、要注重产品研发，市场的开拓。对于一个刚成立不久的企业来说，产品的研发及市场的开拓是非常关键的，首先我们要分析市场，确定目标市场，并去开发研究自己的产品，产品的研发及市场开拓要领先，迅速占领市场。如果许多企业同时让某一产品进入市场，不然很容易出现扎堆现象，这时企业的品产竞争会更大。因此，我们要根据市场不同的需求，领先开发不同的产品，以至于能满足消费者的需求，迅速占领新的市场。

这次实训让我受益匪浅，让我了解到实践的重要性，也让我感受到一个企业 经营的实际状况，打开了视野，增长了不少知识，相信将会多以后我走进社会有很大的帮助。其次，其中让我了解到团队的重要，只有成员之间相互协作中，才能使企业在长远的未来发展下去。

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！