

最新电子沙盘实训报告(大全5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

电子沙盘实训报告篇一

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年亦或是每个季度，我们6个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有一周的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于我们来说却是收获颇多。我们学会了怎么样用科学的角度去分析市场、开拓市场、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短一周中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。沙盘模拟实训使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。从这次的沙盘模拟实训中我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这次的的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。

电子沙盘实训报告篇二

虽然说沙盘模拟式经贸系必做的实训之一，但真的非常高兴能参加这次沙盘实训，也非常感谢老师给我们这次锻炼的机会，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。

在这个模拟的公司里面，经营期限为6年。在这六年的时间里看我们如何经营自己的公司，怎样让企业走向更美好的明天。在这次为期三天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都发生了。有点盈利的时候就特别高兴，那是我们经营的成果；选订单的时候就非常紧张，这直接关系到我们的销售额和利润；当我们准备下一年生产的时候就一起讨论，这是关系我们企业生存、发展、壮大的重要决策；当我们出了问题搞不清的时候就争论的十分激烈，当我们的报表和实物核对不一致，我们就会很紧张。

这次模拟运营过程中，我担任的是间谍这一特殊身份，虽然担当位置是有点讨人嫌，不过一个好的间谍可以给公司带来很多的情报。可以给个主管做决策带来重要的作用。所以，即使没人喜欢，也要上任。

无论那一个公司，他商业的机密是不会轻易让他人知道的，特别是自己的竞争对手，每次当我去其他组的获取信息，不能说是排斥吧，但肯定在说的时候会有保留，只要一到他们的桌边，他们的眼神交流的那一刹那，不是在间谍面前故意说错误信息来迷惑对方，就是停止交流，说真的，那是我的感觉真的很不是滋味，像自己得了瘟疫一样，都躲着自己。

公司的初期，最开始的投资的广告，这对公司来说，是一个非常重要和关键的情报，因为获得它就可以给公司的销售总监做广告决策带来更多的信息。然而对于间谍来说，获取对方广告信息是一件很难的事情，广告费用决定着公司是否能

当上龙头老大，是否能够获得尽可能拿到多的订单，这也就决定着公司在这一年的盈利有多少。这是公司的内部机密，没有一个公司会公开这个信息。要获得这个信息要么通过人脉，要么就是偷听，要不他们已经是老大，只要投三百万，不管怎样都可以获得订单的优先权，不然是没人哪一个说出来的。虽然说窃取广告投资是一件难事，不过，我这个间谍当得也还算是可以的。

电子沙盘实训报告篇三

课程设计，四年里给我最深刻的课程之一，它远比上课效果来的好，一路走来，大大小小的课程设计陪伴着我们走过了精彩的大学四年，硕果累累，感悟颇多，印象深刻。本次的企业管理模拟实习，是我大学里，也是我这辈子最后一次课程设计，其实，每次课设都会在机房里待上一整天，晚上回来，都会觉得很疲惫，有时候也会发些牢骚，甚至产生抵触情绪，不想去做。但是这次，或许是因为要毕业了，但更多的是。这个课设对我们以后的作用巨大，所以，倍加珍惜，非常认真，很累甚至有时感觉烦，但打心眼觉得快乐，满足。

我们在机房里，主要是熟练去操作现代企业管理软件，这个软件主要分为两大部分，第一部分是基础数据，它包含了一个公司的企业概况、企业背景介绍、企业流程介绍、产品加工流程介绍、基础代码设置、物料设置、其他设置如人事资料，企业日历等，第二部分是业务数据模块，主要有销售及客户关系管理、生产与动作管理、设备管理、采购品质仓库管理、车间作业计划管理、人力资源管理、技术管理、财务管理，我们需要对每一个部分的每一个环节都要熟练掌握，并知晓企业的运作流程及格模块之间的相互作用。

通过一个半月以上的实习，我们在摸索中不断向前，在努力中进步。在不断的坚持下克服了许多的困难，解决掉很多之前我们不曾懂得的问题，我们学到了很多，收获了很多，现代企业管理模拟实习，其实质是要掌握企业管理中的企业管

理软件的操作以及熟悉应用，以提高企业的运作效率，管理水平，并且有效降低企业的生产成本，人工成本、管理成本，使企业管理科学化。在这个信息大爆炸、科技大发展的年代，现代的企业管理有传统的手工方式转向以网络、科技的应用为主。所以，本次课设对于今后在企业工作的我们能起到实质性的作用。

现代企业管理是一门实践性很强的学科，在企业管理中，常常将企业管理分割为管理学基础、营销管理、生产管理、财务管理、信息管理几个部分，通过实习，我们更加深刻的了解到企业中人事部门、生产部门、仓库部门、采购部门、营销部门、财务部门、品质部门、技术部门等职能部门之间的及相互联系、有相互作用，知道他们之间是如何有效的、紧密的合作，使企业正常高效的运作，也非常清晰的了解到各部门之间的任务、职责、权利、义务。

经过长时间对企业管理软件的实习操作，让我们学会了站在企业的高度，从整体出发，去审视企业中各部门之间的业务往来，以及通过本软件进行高效的业务数据传送，实现了各部门之间的交互性、合作性。我们掌握了贴近实际、既有实用性的业务操作能力，比如，当一个新客户跟公司签订一笔订单，达成意向合作，我们首先应该在营销模块中的客户资料录入子模块中，将新客户的相关资料录入进去进行备份存根，接着就是出来客户的订单编制、编制销售合同、编制定制单、编制客户订单、进行订单评审、订单数据然后才会传入生产部，生产部接到订单以后，编制生产计划，更新生产，同样的，采购部也会接到相应的数据，并且根据生产部传来的生产物料需求数据进行原材料采购等相关操作，财务部要进行应收款、应付款等相关操作的处理、品质部要对产品进行质检并填好质检记录表等等相关性的操作，一个客户，一笔业务，通过一个企业管理软件、实现各部门的数据传输、信息交互、单据处理，使企业实现无纸化办公，提高了公司各部门之间合作的精密性、吻合性，使公司整体运作效率提升，管理效率、生产效率提高，以及各项成本得到有效的降

低。

在整个课设的过程中，走过很多弯路、也吃过很多亏、做过许多无用功，有些地方甚至反复重做过许多次，第一、客户订单需要评审的，没有评审各部门负责人就签字了，导致无法更正，只能重新再来，一上午就这样白忙活了；第二，编制物料需求计划、主生产计划确认，进行生产时出现物料不足，导致生产计划无法如期完成，只能重新再来，一下午时间又这样白费了，第三，在交货单入库环节，没有可入库的产品。导致无法继续往下做，只能重新导入数据，重做一遍，出现这样才错误，一来，是因为自己不小心，不谨慎，粗心大意，二呢，确实是自己不够认真、没有提前做好预习工作，使自己的脑子里没有系统性，预见性，做一步算一步，直到无法继续完成才意识到自己的错误，到最后无法挽回，最终落下一个重新再来的悲剧，使自己的时间浪费了。

这是一次跟以往有所不同的课设，以往的课设，因为考虑到课设本身所具有的特点，所以大多是采取分组的形式来完成课设，这难免使得有些同学投机取巧，偷懒的时有发生，最后给课设作出贡献可能就那么少数几个人，其他人都在打酱油，这次课设便不同，这次课设的任务都是每一个独立的个体，每个人都要亲自完成课设的相关任务及要求，我们都必须自己用心、努力的去完成，没有人会帮助你去实现。所以，这个课设取到了很大的效果，每位同学都全身心的投入到这次课程设计的过程当中去了，我不敢说，我们有多么的出色，但我可以理直气壮的说，我们够努力，我们够投入，我们花了很多时间去摸索，去解决出现的一个又一个的问题，每一次问题的解决，我都会倍感自豪，因为这是我通过自己的努力去完成和解决遇到的问题的，我很有成就感。

这次课设，我们学到的，或许不仅仅只是一个软件，一个企业管理方面的软件，我们更学到了在今后的工作遇到困难，敢于面对、敢于花时间、敢于付出的去解决遇到的困难，而不是一遇到困难就逃避、或者寻求外援，其次，这次课设，

给我留下了宝贵的记忆，老师的细心教导、同学的耐心指导、自己的用心投入，这让我看到了一个即将走出校园、面向社会、步入职场的大学生，那张淡定、沉重、自信的面容。

这个企业管理软件，将工商管理专业的内容展现的淋漓尽致，它就是一个工商管理专业学生应该学到的最核心的课程，也告诉我们工商管理专业的学生，我们应该是学什么知识，应该掌握什么能力，而这个课设正好告诉我们。站在企业的高度，去学会企业的运作、了解企业的整体业务流程、运行模式、盈利模式、组织架构及组织架构间各部门的职责权，及相互之间的合作关系。这就是我们四年应该要懂得的东西。通过这次操作，也算是给我们大四的学生，做一个专业方面的总结巩固吧，最后，感谢指导老师的耐心指导。

电子沙盘实训报告篇四

姓名□xxx

学号□xxx

实训地点□xxx

实训时间□xxx

实训项目：企业沙盘模拟

实训老师□xxx

我们专业的沙盘模拟实训结束了，虽然只有短短一周，但是好像真实的经营了企业五年。虽然在最后一节课上我们在第三年就经营不下去了，但是这次的实训依然让我们受益匪浅啊！

“沙盘竞赛”是一种集知识性、趣味性、对抗性于一体的大

型企业管理技能竞赛。老师把同学们分成了6组，每组5人。

首先，老师为我们介绍了“沙盘模拟”的一些规则，同时还用沙盘模拟经营了一年给我们观看。然后老师让我们5人组成的团队进入ceo盘面模拟企业的经营。

进入盘面，所有人都站在一个起跑线上开始了一场激烈的竞争。第一年只有p1产品和本地市场，所以关键在广告的数额。

规则，生产p2分数也会高。同时我们发现p3的市场也不错，故我们准备研发p2和p3产品。

若要在生产产品的时候同时研发产品，而且要想提高产量和获取更高的利润。我们必须换生产线，这所有的一切都需要大量的资金，所以我们必须要贷款。贷款分为三种：短期贷款、长期贷款。高利贷。开始的几天我们一直没有贷款，直到有一次我们因为资金不足经营不下去了，然后我们短期贷款才活了过来。

在经营过程中，下原料订单也要很谨慎，我们必须保证不能让生产线空着。如果同时生产几种产品，我们必须根据订单的产量算好各种原料各需要多少。有一次我们因为原料没算好，不小心算多了，就导致我们资金不足而无法经营。

我在我们小组中负责计算。开始的第一年，计算不算复杂，后来随着产品的增多和生产线的转变，计算的工作就越来越烦。常常总是顾前不顾后。记得有一次，就是因为没有算准产量，从而导致我们没有按时完成订单的产量，故我们付了一大笔的违约金。本以为无法经营下去了，老师让我们贴献才“死而复生”。后来又因为不知道下一年要把违约的订单补上去而又欠了更多的违约金，最后还是无法经营下去。

验。通过实战模拟，帮助同学们学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用。

同时，沙盘模拟最需要的还是团队合作精神。这两周里我们几个人互相合作，遇到了难题，我们便会一起去分析问题然后去解决问题。经营成功了，我们一起高兴；经营失败了，我没一起寻找原因。每次做完，我都感觉我们几个好像真的一起经营了六年一样。

我认为，“沙盘模拟”就像下棋一样，“一着不慎满盘皆输”啊。我们每走一步就要想下一步怎么走，每一步都要算好了再走。总之，沙盘模拟只是虚拟企业经营，但是我们最后却没有经营好，我想我们身上肯定有很多的不足。从现在开始，我就要去寻找和弥补我的不足。只有这样，我们才能在现实生活中的企业经营中存活下来。

电子沙盘实训报告篇五

毫无疑问，这是我经历过最有锻炼价值的培训活动，三天的模拟经营在密集的思维碰撞中转瞬即逝，角色的投入让大家在寝食难安、患得患失中走到最后，我相信大家都有属于自己的收获。沙盘模拟如生活中的林总千般，或得或失，过程中全情投入即应坦然面对，但说真的，时至今日我的感觉仍有些意犹未尽。

体会一：不论结局如何，从容、坚韧的走下去最重要。

我相信伙伴们都与我相似，回顾这几天有遗憾但并不自责，有收获但并不满足。是的，恰如人生，不如意者十之八，总是挫折多过一帆风顺，我们都需要实事求是的面对每一次成败，但既然我们都会走到最后，有韧性才是王道。我所在的e组，几乎整场模拟都徘徊在生死线，到了六年期满我们的各项指标都落后于其它组，但我认为这并不重要，不论走过的路是否坦途，经历过就是值得的，一定意义上讲，经历过挫折越多收获也许更大也说不定。至少到了曲终人散时，我真心感谢过程中我曾经犯下的每个错误，它给了我真实的教训，我视之为经验，在面对种种难题时没有退缩，反倒激起我们

的斗志，当最终在悬崖边上走过，那份站在生死线上回首过往、俯瞰前路崎岖的坚韧我视之为收获。

体会二：团队协作是必须的，合作共赢是必然的。

我要感谢团队成员、兄弟公司给我的每个批评、指点、帮扶和思想碰撞，这让我真切的体会到团队的力量、合作共赢的意义，也让我保持时时刻刻的自我审视。

随着经营的推进，企业的业务内容越来越多，团队成员必须各司其职又集思广益才能完成整体运作，这也促进了团队成员间的协作和高效沟通，每位成员的发言都是经过仔细考虑的，彼此间讨论的态度是我在现实工作中难得见到的开放和直接，思维也许会发散，但目标却总是一致的，如此的高效沟通使我有置身多年共事团队的感觉。我也深切的体会到，我们每个人的角色都不是孤立的，必须要相互协作才能保证各项业务的有效、正确推进，集体的力量集成于每一个人，而每个人需要做的就是给出科学的论断，有理有据，量化分析，要对集体负责，不能仅靠一腔热情、主观臆断，同时要学会、做到倾听他人。

同时，企业间的关系也在随时间推进发生变化，五家公司从最初的针锋相对，到第三年开始出现越来越明显的合作共赢态度，尤其在面对“经济危机”时，五家公司几乎能够在同一个平台上共同思考，互利互信，尽可能多的在有限的市场中保全彼此的利益，我相信这份经验对实际的企业经营是有较大意义的。这让我想起之前做的翻纸牌游戏时大家的表现，也许32期中青班本就是比较团结的吧，至少我是这么认为。

体会三：战略是企业的舵，市场规律和需求应为舵手。

我们的公司在经营之初就犯下经验主义错误，虽然团队成员并不怪我，但我要承认这主要是我的错，这让我们在整个六年经营中过得步步惊心，屡次错过市场机会，最终无法实现

经营目标，甚至几度濒临破产，一度出售厂房、借高利贷，多次通过实物质押换取现金流维持生存。但我要说，这一错误的正面效应更加可贵，我坚信，恰是这样的经历让我们的团队坚韧、团结，有着超越胜负的气度，经历生死考验让我们对企业的发展的市场判断、生产经营管理精益化等多方面有了相对深入的认识，心性的磨砺也是我们的巨大收获。

回顾整个过程，大家都深刻的认识到企业的战略规划、生产经营策略等，都应是建立在市场认识基础上的，如果说战略目标是企业的舵，那么市场规律和需求无疑应是主舵手，它是企业发展的正确方向。

体会四：请尊重财务人员。

大多数此前对财务工作的重要度认识是比较欠缺的，但经历了此次沙盘模拟，我发自内心的承认，没有财务规划、财务管理的支持，企业根本无法经营下去，这是一切经营活动的支撑柱，看似就几张报表但包含了繁琐的细节工作，涵盖了企业大小决策和经营细节。

体会五：全情投入、方无怨悔；不忘初心，方得始终。

经营过程中，恰如老师所说的，我们都会有难以入眠的时刻。模拟经营到第二天，企业年第三年结束后，其它几家企业都已度过生存危机，但我所在的e公司仍需为生存抗争，当天封盘后，我一直在忧心企业的生存，痛心今天一早我犯下的错，更在考虑如何能寻找机会实现突破，我不想就这样结束，直到夜里2点仍难以入睡。这个时间我6个半月的女儿要用膳，冲奶粉时恍惚中眼前的奶粉桶竟然幻化成2桶现金筹码，那一刻我忍不住笑出声来，感慨自己入戏太深。是的，我当释然，过去的就让它过去，别再疾首于犯下的错，别再苦恼无现金流难续命，我要在坦然接受现实的基础上往好的方面看，记下教训，反省成经验。在这夜深人静之时，我相信我的伙伴们会有人与我一样，曾经的一天的点点滴滴会变得格外清晰，

我很想告诉他们，我们不是孤独的。第二天，我和伙伴们说：立足当下做到才是我们应该做的。

结束语：

如果有人问我想不想再做一次沙盘，时至今日，我的感受与此前已不可同日而语，我会说：欲求成功之幸福，必经挫折之痛苦，所幸我已经历过，所以我不想。如果必须有所期望，我也确实有此期望，我希望能与我的伙伴们在现实的企业经营中再次聚首，继续我们的团结一致，继续我们的困难面前不言放弃，我坚信我们能做的更好。

最后，我要感谢为此次沙盘模拟默默付出的几位老师，感谢各位的专业、耐心和坚持原则，更感谢各位的指导；同时，我要感谢公司的关爱，为我们提供此次培训机会，沙盘模拟让我们受益良多，毫无疑问，我们都成长了。