

最新沙盘模拟经营实训报告总经理 沙盘 模拟实训CEO总裁报告(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

沙盘模拟经营实训报告总经理篇一

——学习王军恒沙盘模拟课程感想

等。

企业名称：融众国际集团

担任职务□ ceo

为期两天的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的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。

首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为融众国际集团，秉着“科技引领，思行合一”的经营理念大胆决策与创新。企业口号为“齐心协力，争创佳绩”。我们公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的总裁□ceo□□曾璐伟担任营销总监□coo□□何润文担任生产总监□cmo□□王珏和王楠担任财务总监□cfo□□其中王珏负责出纳，王楠负责会计职务，杨泽涵担任公司的研发总监兼企划部情报分析员。

起先的初始年在沙盘师王军恒老师的带领下，前两个季度我们主要是熟悉市场规则与经营流程，后两个季度由ceo带领队

员按流程操作。我的职责从此开始，在经过了两个季度的谨慎的试探性的经营，我们完成了季度的经营任务。然后我就开始做财务报表，很快我们组以第一的速度完成的财务报表的平衡，当我送给老师时，我很激动很愉悦，因为这是我第一次在实务中计算报表。经管老师的合格审查，我们组获得老师奖励的100万。

然后第一年的经营开始了，首先为难我们的就是年初广告费投入的决策。我和营销总监仔细分析了市场前景预测之后填好了广告费投入表。拿到订单以后就独立的开始经营。顺利的生产，完工，交订单，第一年很平淡。在年末，我提出了长贷计划，小组一直同意，然后贷款1个亿。可最大的失误就是我没有利用这些钱去购买厂房，生产线固定资产，而放在那儿，白白的交了10m的利息。从而导致一年末所有者权益急剧下降，排在倒数第二。

晚上回来我久久的睡不着，想着这次的失误，想这该怎么弥补。第二天早上我6点醒来还是想着公司的经营，睡不着，索性就起来写了一篇第一年经营小结。然后在第二年开始之前我分析了我们失误的原因和下一步需要改进的地方。由于我们谨慎决策，连续获得了很好的成绩，第二年我们净利润为0（其他小组均为负值），在小组排名第一，以后几年均盈利，所有者权益一直上升，在小组中连续三年排第一。但是第五年和第六年广告投入不合理，订单不够，最终以176m的所有者权益排名第三。到最后我们的产能很大，有三个厂房，8条生产线，主打的是crystal和ruby产品，并且第一个完成了长贷的还款。

我们组面对这个结果不满意，但是对我们的经营业绩都相当欣赏。我们认为我们的经营决策是不错的。但也有不足之处：

- 1、. 由于我的失误，长期贷款过多，而且贷款并没有合理的利用。

2、头两年没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新。

3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。

4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。

5、在和周边的订单买卖时有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了最后的一年的一个关键订单。

6、产品研发上我们一直认为不需要开发时间长久的国际市场 and sapphire 产品，以致在最后一念失去了一些订单。

对我们组的评价：前期我的职责不够明确，参与了过多的工作，没有分工给他们的。从第三年开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的王珏和丁楠谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的曾璐伟对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的何润文在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的杨泽涵也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“齐心协力，共创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！

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。

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。

沙盘模拟经营实训报告总经理篇二

实习类别 _____

学

院 _____

专

业 _____

班

级 _____

姓名、学号 _____、 _____

指导教师 _____

实习单位名称 _____ 地

点 _____

实习日期自

****年**月**日至

****年**月**日止

沙盘模拟实训报告

二、实训心得.....

错误！未定义书签。

一、实训过程

第一年是每个公司的建设年，每个公司拥有600万元的启动资金，为了更快的在前期完成资金的原始积累，我们小组决定大力投入资金建设生产线，我们组购入一个大厂房，并且建设了四条生产线，分别是两条自动线与两条柔性线，两条自动线生产p1□一条柔性线生产p1□另一条生产p4□所以我们组开发了p1与p4□并且第一年开发了所有市场，研发了iso9000认证。在广告投入方面，我们小组分析了生产线的预计产出，决定投本地市场的p1产品与本地市场的p4产品，总计35w□显而易见我们在第一年必须要贷款才能完成投入，所以我们分四次借入短期贷款，分别是309w□209w□209w□209w□在后六年的实践中，我们发现第一年的借款金额有很大的决策失误，因为借入了过多短期贷款，导致我们所有者权益变少，从而无法借入足够的长期贷款来进行偿还短期贷款，导致我们小组最后的资金链断裂。

到了第二年，由于所有者权益的下降，我们小组只能贷到为期五年的264万元的长期贷款。第二年我们还要对两条柔性线进行一个季度的投入才能建成，并且将所有生产线投入生产，这样才能完成我们在这年拿到的p1与p4订单，分别是6个p1与2个p4□但是由于每个季度的短期贷款产生的债务，我们公

司面临这一个巨大的问题，那就是现金流的断裂，情况严重到我们组生产的资金都拿不出来，以至于我们决定只完成一个p1的订单，违约一个p4的订单，然后通过将应收账款进行贴现处理来获得资金偿还债务与每年的管理费和维护费用。从这一年开始，我们公司进入了凛冬时代，艰难的处境是我们公司随时面临这破产的危机。第二年我们公司只开拓了国内市场，研发iso9000投入了10w元的p4产品的广告费。由于之前的决策失误我们支付了39w的贴息费用与51w的违约金。

第三年的一个好消息是我们拿到了一个竞单，但是我们已经偿还不起每个季度初的短期贷款的本息了，所以从第三年第一季度开始，我们公司的资金链已经断裂了，于是第三年老师给我们追加了800w资本金，分别是第一季度的600w与第三季度的200w有了这笔投资，我们公司总算可以正常的运营了，我们开始正常生产p1与p4

到了第四年，因为所有者权益的增加，我们借入600w长贷用于扩大生产规模，我们又租了一个大厂房，并且购入四条生产线，分别是两条自动线与两条柔性线。经过我们的讨论，我们小组决定只生产p4产品，将p4产业做大做强。到底2季度，我们贴现出了500w的应收账款，用于还短期贷款与生产线的建设。第三季度我们又贴现405w应收账款用于同样的事情，导致我们支付了贴息总共91w在拥有了大量资金后，我们开始开拓国际与亚洲市场，并研发iso14000认证。第四年底，我们为了拿到更多的p4订单，于是在本地、区域、国内三个市场每个投入12w的p4产品广告费。

第五年继续正常生产与完成订单，我们已经有足够的钱交利息与租金了，所以我们在第五年完成的三个p4订单，应收账款都不贴现。我们投入了50w元的广告费，为了使我们能抢到足够的p4订单。我们在第五年还抢到一个竞单，能使我们

公司能获得更大的利润。第五年结束，我们的所有者权益已经达到了559w元。

第六年是最后一年，我们组观察了一下还剩下4个p4产品在库中，还有原材料的运输状况，于是我们就只采购正好的能完成订单的原材料。我们将所有原材料进行生产，完成了4个订单，分别是3个p4□3个p4□1个p4□2个p4□完成订单后，我们支付了管理费、租金、维护费用、各种贷款的利息。最终我们在第六年的所有者权益达到了590w元。最终我们公司还是在有追加资本的情况下存活了下来。

沙盘模拟经营实训报告总经理篇三

20xx.5.3120xx.6.10

学院机房4409 南京化工职业技术学院

我们小组由四人组成，分四个角色，分别为□ceo(总经理) coo(运营总监) cso(营销总监) cfo(财务总监)。

本组成员：王雪曼ceo(总经理) 顾津铭coo(运营总监) 邹良丹cso(营销总监) 铁昌为cfo(财务总监)

本人角色分配：营销总监cso

erp是最前沿的企业管理模式，通过各模板之间数据的相互传递，把对企业的管理上升到系统。学校在我们大二时组织这次模拟实习，是希望通过模拟公司仿真环境，让我们熟悉公司的运作，身临竞争环境，直接参与公司的运作过程和生产流程，模拟生产经营决策，及时处理公司发生的经济业务等。我在实训模拟中担任cso的角色，我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

在这次实训中主要分为以下几个过程：

- 1、提交广告费，争抢订单。
- 2、根据订单生产和交货。
- 3、生产规模的决策。
- 4、市场拓展和产品研发。
- 5、资金的运作。

1. 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，运营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。

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，运营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。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、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(本地，区域，国内，亚洲，

世界)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。

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。

为期两周的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的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。

沙盘模拟经营实训报告总经理篇四

1、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。

2、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（资产负债表和利润表）。

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；原材料采购；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总结和提炼，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计划，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。

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。

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计划，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。

沙盘模拟经营实训报告总经理篇五

我们是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，两周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。

不管是在实训过程中还是实训结束，我都深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。不管你是企业的总裁还是财务总监、采购总监、营销总监、生产总监，每一步的决策和计划都要全方面的考虑，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做的后果只会使企业陷入困境甚至破产。在做每一个决定的时候，我们要全方面的进行详细的分析与计算，

任何一个细节没有考虑周全就可能致全局的困境。对于我们这些还没有走出校园的人来说，的确是一件充满挑战和困难的事情。开始的时候，每个人都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产，正式上机操作的时候又是困难重重，由于经营规则理解的不透彻，很多时候会出现错误，到后来，每一步的操作都要确认好几遍才放心。实践和理论相差还是很大的，我们这些习惯啃书本的学生要想适应社会还需要更多的磨练与实践。

在经营过程中，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。来回味一下实习的过程，有很多的事情需要我们用心的理解和记忆，这些是书本上无法学到的，也是以后走向社会很需要的东西。

有是一大损失，最后一季度，我们竟然忘记了开发市场，结果可想而知，即使投放了大笔的广告费都无济于事，没有开发市场就不可能拿到订单。总的来说，第一次的上机是惨不忍睹的结局，但是我们从中学明白了很多步骤的操作规定，这也为我们接下来的训练带来了不小的帮助，在以后的几天中有的组出现了我们第一天的情况，可是正式经营已经开始了，他们只能自认倒霉了。

在第二次上机前，我们有一天的时间讨论策略，由于有了第一天上机时的经验，我们对接下来的经营制定了详细的计划。我们小组的成员聚在一起，商讨贷款的额度，生产线的建设，产品的开发与市场的开拓，每一项的工作被我们具体的分析到位，并列出了前两年的经营表格，清晰的表明在每一季度需要干的事情。第二次上机的时候，由于我们的事先准备，

我们很快就完成了第一年的经营，沾沾自喜的我们马上被一个残酷的事实击倒了，由于我们的权益只剩下29m，我们在第二年中将无法得到长期贷款和短期贷款。我们开始精打细算，试图从每一个步骤省下钱来，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，很多的组都出现了更为严重的事情，权益为0，面临破产，在不得已的情况下，老师给每一个小组追加了资金，才使很多组不至于破产。在我们战战兢兢的经营完第二年的时候，我们惊奇的发现，即使老师不给我们追加资金，我们还是能继续经营的，而且第三年我们还有更多的应收账款可以到帐，这师我们着实高兴了一回。

在接下来的经营中，我们同样遇到了很多的情况，但总的来说，我们小组的情况还算不错，虽然老师一再追加资金才使我们生存下来，但是我们小组还是以200多分的成绩位列第一。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，我们要扎扎实实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。