

2023年手工沙盘模拟实训报告总结(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

手工沙盘模拟实训报告总结篇一

我在我们b小组扮演的角色是财务总监，所以我的工作主要是：

- (1、跟随企业经营的进行，监督ceo的日常业务登记活动；
- (2、支付企业的各项费用，并及时地核对帐目；
- (3、审核企业新项目投资的可性；
- (4、对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持；
- (5、规划企业的贷款业务；总体平衡企业的各项指标；
- (6、年终做出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表；
- (7、对下年度的总资金额、各项支出进行评估和预算。

作为财务总监融资渠道的选择应用是至关重要的，要灵活运用银行提供的长短贷款。这就要求提前根据ceo的计划作出预算，选择合适的时间来进行贷款。企业要充分利用短贷的灵活性，根据企业资金的需要，分期短贷，这样可以减轻企业

的还款压力。

由于缺乏经验和不够细心，在当cfo的两年中出现了不少失误：由于思想开放，一直认为钱不是问题，导致没有阻止营销总监投高额的广告费，造成了损失。如果沙盘实验让我们重来一次的话，我们应该用一种战略的眼光去看待业务的决策和运营，我们要根据产品的需求预测做出正确而有效的企业运营决策。另外各个成员还要各尽其责，熟悉规则，把不必要的失误降到最低。

在沙盘模拟训练中，不管你犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，但是你得到的收获会比那些走得一帆风顺得企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。

通过这个实验我最深刻的感受就是：“凡事预则立，不预则废。”“知己知彼方能百战百胜”。企业与企业间应该持有双赢的态度来合作竞争，而不是恶性竞争。不能总是以“我”出发，而应该多站在对方的角度，分析对方的情况，以理服人，这样合作才会顺利。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们出现重大决策失误时，当我们企业与企业间竞争时，也让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，树立现代化企业经营管理的理念。

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，加强了同学之间的沟通与理解，体验到了团队协作精神。亲身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同，理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合。我们把平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力，发展了思维，得到了锻炼，为自己将来就业增加了一个法码。

沙盘实验中我不仅学到了一个企业的经营不但要考虑各方面的问题，例如：分析市场，营销策划，资金周转，生产组织等。而且必须做好正确的决策，注意新产品的研发等，才能使企业稳定长存！另外，我也学到了，无论做什么事，都要以认真的态度去对待，做事的时候要细腻！

手工沙盘模拟实训报告总结篇二

实习（实训）总结报告

报告题目 关于《企业经营管理沙盘

模拟实训》的总结报告

2014 年 07 月 03 日

成绩（五级记分制）：

指导教师（签字）：_____

实习（实训）总结报告的写法及基本要求

一、实习（实训）总结报告一般由标题和正文两部分组成

1. 标题：标题可以采取规范化的标题格式，基本格式为“关于×××的实习（实训）报告”，用三号黑体字。

2. 正文：正文一般分前言、主体、结尾三部分。

（1）前言：主要描述本次实习（实训）的目的意义、大纲的要求及接受实习（实训）任务等情况。

（2）主体：实习（实训）报告最主要的部分，详述实习（实训）的基本情况，包括：项目、内容、安排、组织、做法，

以及分析通过实习（实训）经历了哪些环节，接受了哪些实践锻炼，搜集到哪些资料，并从中得出一些具体认识、观点和基本结论。

（3）结尾：可写出自己的收获、感受、体会和建议，也可就发现的问题提出解决问题的方法、对策；或总结全文的主要观点，进一步深化主题；或提出问题，引发人们的进一步思考等。

二、对实习（实训）总结报告的要求

1. 按照大纲要求在规定的时间内完成实习（实训）报告，报告内容必须真实，不得抄袭。学生应结合自己所在工作岗位的工作实际写出本行业及本专业（或课程）有关的实习（实训）报告。

2. 校外实习（实训）报告字数要求：每周不少于2000字，两周及以上的不少于3000字。用a4纸打印或书写（正文标题用小四号黑体，正文内容用小四号宋体，行距1.5倍，排版要求美观、整洁）。校内实习（实训）报告字数要求可适当减少，具体要求由系（部）依据课程特点规定。

3. 实习（实训）报告撰写过程中需接受指导教师的指导，学生应在实习（实训）结束之前将成稿交实习（实训）指导教师。

沙盘模拟实训总结报告

一、前言

沙盘，是根据地形图或实地地形，按一定的比例尺用泥沙、兵棋等各种材料堆制而成的模型。在军事上，常供研究地形、敌情、作战方案、组织协调动作和实施训练时使用。沙盘模拟通过模拟企业系统运营，使受训者在主导“企业”各项经

营管理活动的训练过程中体验得失，总结成败，进而领悟科学管理规律，提高经营管理能力，具有极强的体验性、互动性、实战性、竞争性、综合性、有效性等特点。

通过模拟经营，提高决策者洞察市场、理性决策的能力。练习团队沟通，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。拓展管理视角，立足产业链价值分配原则，谋求有利于企业发展的外部条件。了解企业系统运营流程，打破狭隘的部门分割，增强管理者的全局意识。克服极端现实主义，树立为未来负责的发展观，构建中层管理者的战略纵深思维。所以通过本次的模拟实训，不论从哪个方面来看，我们都是受益匪浅的。

本次实训老师要求我们以小组形式来进行，每组有四名同学来共同经营管理。我所在的小组是h组，担任我们本小组的销售总监一职。

二、实训内容

我们模拟经营的企业是一个生产制造型企业，长期以来一直专注于某行业p系列产品的生产与经营。目前企业拥有一间大厂房，其中安装了三条手工生产线和一条半自动生产线，全部生产pl产品，几年以来一直只在本地市场进行销售。

情况来准确地预测市场前景，并制定合理的经营目标策略。

首先就要了解本企业的经营现状。通过企业目前的财务状况和经营成果反应，我们现在拥有的固定资产共42m（单位：百万元，以下单位一致），总流动资产58m，总负债42m，所有者权益58m。从目前的经营状况中可以看出，我们目前生产设备陈旧，产品、市场单一，经营状况并不乐观。鉴于此，建议投资新产品开发，使公司的市场地位得到进一步提升；积极开发本地市场以外的其他新市场，进一步拓展市场领域；扩大生产规模，采用现代化生产手段，努力提高生产效率，

引导企业向良性健康的方向发展。

了解了企业的目前状况和发展的方向，做好了准备，我们就要开始我们的企业经营管理了。我们先是交税，然后就是进行广告的投放，在充分分析市场的基础上就可以进行广告投放，广告是分市场、分产品投放的，投放了广告就有争取订单的机会。原则上来讲，广告投入越多拿单的机会越大。所以广告投放对我们这个企业的发展息息相关。我们小组讨论广告的投入问题，在广告投入方面做得不够的话，对我们企业后面的发展就很被动，也有可能拿不到订单，阻碍资金流转。我们分析了不同的产品在不同的市场上的发展前景，然后进行广告的投放。广告投放结束后，我们就要参加订单竞选。按照广告投放、市场需求等条件企业与采购商达成销售协议。

接着是每季度10项工作：更新贷款 / 支付利息、更新应收款 / 归还应付款、接受并支付已定的货物、下原料订单、产品研发投资、更新生产 / 完工入库、购买或调整生产线、开始新的生产、交货给客户、支付管理费。对于这10项工作，我们一开始的时候都好陌生，不知道每项工作是怎么进行的，所以我们小组就集体研究讨论了一番，每一项工作都一步步推算，做到小心谨慎的。因为走错了任何一步，都有可能导致我们破产。

比如其中的生产计划。我们一开始拥有的原材料和成品都是p1的，p1是目前市场上的主要产品，但随着生产的不断发展和市场的需求，p1在市场上的地位在下降，p2、p3、p4在不断的发展起来。我们小组研究讨论，大家认为p2会是其他小组接下来主要发展的目标，我们就不必随波逐流。根据p1目前在市场上的地位，我们组继续生产销售p1产品，来收集资金，为后来的发展打基础。同时，我们着手研发p3产品，开拓亚洲和国际市场。由于我们目前还是在生产p1，所以我们的生产线就暂时不更新。我们要稳中求进，一步步扎实地走好。

哪些物料，哪些可以自制，哪些必须委外，哪些需要采购。明确了采购什么？还要计算采购多少？这与物料库存和采购批量有直接联系。要达到“既不出现物料短缺，又不出现库存积压”的管理境界，就要考虑采购提前期、采购政策等相关因素。

在整个经营过程中，每一步都离不开资金。成本费用的支付需要资金、各项投资需要资金、到期还债需要资金，如果没有一个准确详尽的资金预测，很快你就会焦头烂额、顾此失彼。因此，每年年初做现金预测是非常必要的，它可以使你运筹帷幄，游刃有余。我们要合理利用好每一步资金，那是企业的生命线。

最后，我们还要做好年末的6项工作：长期贷款、支付设备维护费、购买（或租赁）厂房、折旧、市场开拓、iso资格认证、结账。企业资金不足时，我们可以进行贷款，还缓解资金问题。企业为了以后的长远发展，就必须要在厂房上下工夫，同时还要进行市场开拓，往更广阔的市场发展。

三、总结

在这次的沙盘模拟中，我们组基本上每次都能进入第四第五年的生产经营，但都没有能走到最后，而且得分都不高。在战略方面，我们还是欠缺的，而且在运营时候，我们考虑欠缺，资金利用不合理，导致我们最后的破产，同时，我们的团队合作能力还是有待提高的，有了一个好的领导者，还需要有个好的团队，这样才能更好地完成任务。

我也认识到了自己的不足，数据的提供过少，协作决策的时候没有仔细认真的做好检查，导致了公司的损失。总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片

属于自己的天地。

手工沙盘模拟实训报告总结篇三

这一次的erp沙盘模拟实训，是我们第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的义务所知，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的erp沙盘模拟实训让我们学到了很多，懂得了很多。

无论是在实训过程中还是实训结束，我们都深深的体会到，要经营好一个企业真的不是想像中的那么简单。不管你是企业的总经理还是财务总监、产品总监、营销总监、生产总监或人力资源总监，每一步的决策都需要顾及全局，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做会很容易使企业陷入困境甚至于破产。在做每一个决定的时候，我们大家都全方面的进行分析与计算。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，我们都不知道从何开始，不过，经过老师一步一步的指导，我们渐渐的进入了状态，在总经理的机子上进行决策就可以了。所以大家都集中在一块讨论，选择一个最佳方案进行操作。

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。

因为不熟悉操作，一上来就错过了年初的长期贷款，建造生产线的时候不知道每一个季度都要投资，结果导致生产线都只是建造了一季度就停滞在那，浪费了宝贵的时间，而已经建成的生产线又没有进行生产，有是一大损失，最后一季度，

我们竟然忘记了开发市场，还有，我们考虑到钱快不够了，就买了一点原材料，结果，我们订单有了，但是我们的产品没有生产，结果就白白浪费了赚钱的机会。

最后一天，我们又从头来了一遍，虽然有之前决策的一些经验，但是，我们就先前的错误改了另一个方案，可是，到了3、4季度我们的企业就出去资金不足了，有亏损的迹象了，大家都非常的担心，我们很认真的一步步进行讨论，就是很难将企业的资金调整过来，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，我们组都还是出现了严重的事情，权益为亏损，面临着破产。

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。

手工沙盘模拟实训报告总结篇四

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营，我真的明白了许许多多，沙盘模拟心得。不夸张地说，这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课，我深深的体会到一个企业团结合作，冷静沉着是多么的重要了。试想，如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话，最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说，单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍，我清楚的了解到，其他公司相对于我们公司差的真的好多，截止到第四年年底，其他五家公司没有一家研发出p4产品的，亚洲市场开发出来的也只有两家，国际市场仍是仅有我们一家iso14000资格在第四年也只有我们公司有，其他公司快一点的，在第五年里也打不开国际市场，因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说，如果我们公司有足够的资金的话，我们的战绩一定会改写。不过，可惜的是啊，到第四年我们公司就举步维艰了，借了40000000万高利贷不说，抢来的订单数量也是少之又少。

当然，这跟我们没钱打广告有直接关系，如此恶性循环，使我们公司每走一步都难上加难。说真的，我们真的很后悔没有听老师的建议，我们当时只看到了眼前的利益，没有高价买其他公司卖给我们的产品，也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下落的那么快。现在说什么都晚了，到第六年，我们公司连剩的订单都没捡到，天不助我们啊，我们只能无奈的宣告破产了。

说真的，在宣告破产的时候，我们都很不甘心，多希望再重来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再重来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算；平时很有领导范很爱笑的ceo在那一晚上也非常严肃；那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，

心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是我们太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在ceo和财务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个a组的，环宇集团的商业间谍——鞠静同学。

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴！

模拟经营充满了挑战，各公司管理层将依据市场信息决定公司的市场定位和竞争策略，由于各家公司选择的竞争策略和运作能力各不相同，竞争态势此消彼长，最终尘埃落定，盈亏分明。

培训班中每6名学员成立一个公司，分任总经理、财务经理、销售经理、人力资源经理，生产部经理、研发部经理(课程不同，角色设置相应变化)。共形成4-6个相互竞争的模拟公司，连续从事三至四期的经营活动。学员在两天的模拟训练中，将切身体验企业经营中经常出现的各种典型问题，他们必须

和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策并组织实施。
沙盘实战模拟，课程训练的九个步骤：

一、组建模拟公司

首先，学员将以小组为单位建立模拟公司，注册公司名称，组建管理团队，参与模拟竞争。小组要根据每个成员的不同特点进行职能的分工，选举产生模拟企业的第一届总经理，确立组织愿景和使命目标。

二、召开经营会议

当学员对模拟企业所处的宏观经济环境和所在行业特性基本了解之后，各公司总经理组织召开经营会议，依据公司战略安排，作出本期经营决策，制定各项经营计划，其中包括：融资计划、生产计划、固定资产投资计划、采购计划、市场开发计划、市场营销方案。

三、经营环境分析

任何企业的战略，都是针对一定的环境条件制定的。沙盘训练课程为模拟企业设置了全维的外部经营环境、内部运营参数和市场竞争规则。

进行环境分析的目地就是要努力从近期在环境因素中所发生的重大事件里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预测其发展趋势，发现环境中蕴藏着的有利机会和主要威胁。

四、制定竞争战略

各“公司”根据自己对未来市场预测和市场调研，本着长期利润最大化的原则，制定、调整企业战略，战略内容包括：公司战略(大战略框架)，新产品开发战略，投资战略，新市

场进入战略，竞争战略。

五、职能经理发言

各职能部门经理通过对经营的实质性参与，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为未来负责的发展观，从思想深处构建起战略管理意识，管理的有效性得到显著提高。

六、部门沟通交流

通过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

七、年度财务结算

一期经营结束之后，学员自己动手填报财务报表，盘点经营业绩，进行财务分析，通过数字化管理，提高经营管理的科学性和准确性，理解经营结果和经营行为的逻辑关系。

八、经营业绩汇报

各公司在盘点经营业绩之后，围绕经营结果召开期末总结会议，由总经理进行工作述职，认真反思本期各个经营环节的管理工作和策略安排，以及团队协作和计划执行的情况。总结经验，吸取教训，改进管理，提高学员对市场竞争的把握和对企业系统运营的认识。

九、讲师分析点评

根据各公司期末经营状况，讲师对各公司经营中的成败因素深入剖析，提出指导性的改进意见，并针对本期存在的共性

问题，进行高屋建瓴的案例分析与讲解。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，使以往存在的管理误区得以暴露，管理理念得到梳理与更新，提高了洞察市场、理性决策的能力。

沙盘模拟训练的最大特点就是“在参与中学习”，强调“先行后知”，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会□

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。

同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，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算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等

等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，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(现金)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。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！

学习企业经营沙盘模拟这门课程，是我之前从未体验过的一种新的学习方式，两天的学习既紧张又刺激。企业全面管理沙盘实战模拟训练改变了传统课堂灌输授课方式，通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。这次课程最大的特点是在“参与中学习”，让我们在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性，从而深刻领悟科学的管理规律，提升管理能力。在短短2天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。我们必须和小组其他成员一起去寻找市场机会，分析规律，制定策略，实施全面管理。

在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。它既能调动学员的主观能动性，又可以让学员身临其境，真正感受一个企业经营者的直面的市场竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任，在此过程中领悟企业经营管理的核心，了解企业管理的解决之道。下面我将2天的模拟进行详细的阐述：我们小组是第四组，2天中我们整个团队在一起探讨如何在这六年之中使得我们的企业运营的更好。我是在这个企业中担任财务总监，这是一个很重要的角色，我很荣幸能将我所学的财务管理相关知识在这一次的沙盘上都能够体现出来，怎样去算报表，如何进一步的做决策，如何使得我们的资金流不会出现问题等，这些都是财务总监应该做的，稍微有一点决策上的错误，都会使得企业面临一个资金周转不灵的局面，甚至可能使得企业陷入危机，下面就让我分析一下我在这次沙盘上财务总监所做的每一次决策：

初始年的时候，我们那时对于如何玩都还不是很上手，在老师的指导之下，我们清楚了游戏的流程，一步一个脚印跟着做，接下来第一年，由于我们计划按照保守的步骤来运营，

所以我在广告费的投入比较少，因此这一年获得的定单比较少，使得我们的生产线上的产品无法销售出去，只能作为库存，这样下来我们这一年利润比较少。到了第二年，我们团队就进行了商量，加大广告费的投入，争取多点订单，虽然资金方面有点周转不灵，我们就决定借了短期借款，但是我们在研发新产品上有点操之过急，一年置换了2条生产线，还进行了新产品的开发，这样我们的资金流出现了问题，这一年我们出现了亏损，但是我们的销售额有了提高，而且我们在这一年已经打进了全国市场，所以我们接下来的一年无论在产品生产能力上还是在市场定单选择上有占有优势，经过第三年的继续扩大生产，到第四年，我们争取的订单比较多，因此销售收入一下子提高了，到了这一年我们在弥补完以前年度亏损的基础上获得利润。我们继续良好形势，第五年按计划获得定单，再以销定产，控制节奏，保证资金流顺畅，一切在按计划运行，最终使我们经营稳步提升。8个小组相比，我们排名第二。

就我自身参加学习和训练的过程而言得到了以下几点启示：
首先：团队中的每个人都必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相互配合与在相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。其次：五个人应分别能熟练的掌握和把握自己的本职工作，同时也要有全局意识，自己的工作能顺利的完成并不代表着整体的工作是一个良好的发展趋势。

最后我想说，沙盘毕竟是模拟的一个环境，这将和真正的商场有着很大的区别，但是通过沙盘挑战和训练，我们要学会对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养在任何困难和压力面前都永不屈服的精神。只有掌握了这种技巧，才能在各种挑战中立于不败之地。

手工沙盘模拟实训报告总结篇五

经过一周的erp沙盘实训课，让我感到很累，但是收获却很大。以前一直以为一个企业的资源计划并不是很难，可是经过这一次的实训，让我知道了一个企业的经营是需要花费多么大的精力。

在这次的实训课中，我担任第一小组的市场销售经理。市场销售经理担任的工作主要是市场调查分析、市场进入策略、品种发展策略、广告宣传策略、制定销售计划、争取定单与谈判、签订合同与过程控制、按时发货应收款管理和销售绩效分析，特别是在做广告宣传策略和制定销售计划上要额外的注意，如果广告投放多了，销售的产品少了，那么广告效益就一定不高，这时就要注意下一年的广告投放了；但是，如果广告投放的恰到好处，每年生产的产品都能销售完毕，实现零库存，那么这一年的广告效益就会非常好。广告投放的额度最好是奇数，这会有利于选单。这次我所在的这个组广告的投放的效益都是逐年的增加，一直到第六年的广告投放效益为6.1%。

随着市场的需求逐渐增大，生产线也要逐渐扩展，才会满足市场的需求。根据数据分析p3□p4在今后的两年市场中，需求都有上升的趋势，特别是p3□同时，每个产品的单价也有上升的趋势。如果经营6年，那么第三年就是这次模拟沙盘的转折点；如果是8年，那么在这段经营期间就有两个转折点（第三、六年），以此类推，几乎每两年就会有一个重要转折点，在这些转折点上的广告投放就会是非常重要的。

根据市场需求制定生产计划，再根据每一年每一个季度的生产量来选择订单。在这里我要特别提到选订单时要注意的事项：

- 1、将这一年每一个季度的生产量用表格制作出来，按照生产量来选择订单；

4、在选单前就要计划好什么产品在什么区域要选多少个产品，这样在选单时就不会选漏单。

在沙盘开始之前就要计划好这几年的经营形式，将财务计算出来，才可以很好的控制综合费用、需要长贷多少钱，这些都需要大量的计算。我所在的这个小组每次计算都是将三年的财务一起计算的，这样就会有利于资金的周转。

因为我是担任的市场营销经理，所以我认为广告的投放计算非常重要。在erp沙盘开始时要与研发经理一起分析市场和产品，分析出来之后就要开始计算每一个产品在每一个市场的广告投放。计算广告投放的步骤是：1、分析出每个市场每个产品每年的市场需求量，平分到每个小组会有多少个，每一年的计算方法都不同，都要借鉴上一年在这个市场每个小组的排名情况；2、每个市场每个产品的平均价格，利用平均价格计算出销售额会是多少；3、利用销售额的多少就可以计算出广告投放量。

以上就是我这次参加erp沙盘模拟课的感受和所学到的知识。