

# 2023年沙盘模拟实训心得体会 企业经营 管理沙盘模拟实训报告(实用5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 沙盘模拟实训心得体会篇一

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。

## 沙盘模拟实训心得体会篇二

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。

## 沙盘模拟实训心得体会篇三

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。

## 沙盘模拟实训心得体会篇四

实训报告是展示自身实训收获成长的重要报告，那么实训报告该如何写呢？小编精选了一些关于实训报告的优秀范例，一起来看看吧。

对于这次的实习erp系统给我的不只是一个企业的应用及实施的过程及基本技能，我认为更重要的是让我知道了，自己在以后的生活和工作中所要注意的方向，并学以致用！

## 团队介绍

本次实习，主要是以分组来完成，因为erp本身就是一个团队运营的结果erp沙盘模拟实训报告。但是，分组的数目也不宜过多。在我们一组主要有十五个人组成，包括：

C

e

o

李兰魁

采购总监

晏翔

采购总监助理

张帅兵、靳振菩

运营总监

赵言

运营总监助理

关艳楠、悦飞强

营销总监

阴周洋

营销总监助理

李秀丽、杨扬

财务总监

张艳硕

财务总监助理

薛刚、李洋

间

谍

郭俊钊、李俊杰

，他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为泡面，这可算是一方面；还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行！当然，各总监都有自的角色和指责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为我没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

在erp沙盘模拟实训中，我们本组成员把团结看的比较中，我们各自发挥各自优势，一心一意求得稳步发展，保证稳打、稳扎、稳拿的心态认真面对，切实履行好自己的职责。在实习中我们原则上没有抱怨，只有责任；没有级别之分，只有管理和决策之别；没有多余言辞，只有心与心的信任！

所担任职位在模拟企业运营过程中的重要性分析(职责与能力)

我在模拟企业运营过程中主要担任的角色是间谍工作，在上面我说到，其实他是和营销总监有直接的联系，说是间谍不如说是营销助理！

职责

能力

1. 及时了解和分析市场状况及产品走向(以保证市场定位、产品投入和广告费的多少确保“投有所指”)。
2. 了解竞争者发展状况，保证营销总监投取广告提供竞争者信息。
3. 参与营销战略，在得到其他竞争者的前提下，确定及保证战略的有效实施。
4. 进行市场分析，提供表格数据信息，以供营销总监做出决策！

1. 我在间谍职务上，可以充分发挥自己的信息优势，我有较好的人际关系，可以和其他人打出那个一片。
2. 能够统筹全局，有长远眼光，可以保证企业长远发展。
3. 我有交强的影响力，可以保证企业没有纠纷，保证团结发展。
4. 有很好的分析能力，可以根据企业的运营状况和竞争者的有效信息做出决策。

在模拟企业运营中，所担任职务的成功之处与失败之处分析；

有时候自己总以为可以依据事情的现实状况很好的去决绝，以至于让每个都满意，可在erp沙盘模拟实训中让我感觉到事情并不是我想象的那么简单，有些事情做的时候总是在自己意料之外。

比如在实习期间，自己本可以做的很好，但是由于自己本身所带有的坏习惯致使企业蒙受损失，我认为这是的不改，因为自己知道，有很多地方完全可以克制，但是我发现做什么一旦融入，你的好的或者不好的都可以体现出来。在我看来，做事能够融入是好事，能融入但不可以克制，我想这才是的不改。

成功之处

失败之处

1. 能够很好的利用人际关系，掌握其他竞争者有效信息。
2. 能够根据现实情况，及时做好处理及调节好人际关系，
3. 能很好的做出市场预测，以至于保证企业的盈利化。
4. 能够启发本组成员团结意识和协作意识，从而保证生产、研发等顺利进行。

1没有很好的去配合团体工作，对一些同学的做法感到不满或者说看不惯，致使生产停止，浪费大量的时间。

2. 没解决好管理职务问题，以至于自己充当了决策者。
3. 有时候做事马虎，以以至于是决策者错误，导致错误决定。
4. 没有很好的去遵循规则，以至于使企业蒙受损失。

## swot方法对所在模拟企业进行分析

其实在我们用erp系统模拟企业后，是我深深的感受到，做什么事到需要一个机遇，比如说在企业模拟选单的时候，一个订单可以使自己的企业实现预期并超过预期，从而达到利益化;但是一个订单如果选错，那后果将不可设想!在我们生活中，我们其实也需要机遇，需要分析自己的优势、劣势和面临的挑战。在我们做企业模拟同时也是如此!

优势

劣势

机遇

挑战

我们一组都能够做到尽心尽责，团结一心我认为这才是的优势。

我们每个人都是按照自己的特长选择职位，发挥了自己的长处。

我们能够制定出一个计划来实施，确定目标，并能够很好的完成。

资金完全买足生产。

不能很好根据要求去做，计算速度和正确率效率不高。

有时候不能做出正确的决策和长远发展。

组织能力较差，并且缺乏专业技能，对于erp系统缺少认识。

盲目生产，缺少创新。

还贷付息能力较大。

我们组一般比较重视投广告、选单、和确定市场投放方面。

尽量争取市场老大位置，以最少的广告费，换取的订单量。

指导老师的提醒。

在我们本组中，因为我们组的同学对erp系统的专业技能相对较弱。

其他组的发展能力和团体意识比较强，我们的竞争力相对较弱。

对于产品的研发和产品的生产缺少系统的认识。

还贷付息能力大小，直接决定着我们企业的成败。

波士顿矩阵对企业所生产产品定位及发展进行分析

经过erp沙盘模拟实训之后，我不仅对erp系统有了一个全新的认识，也对一个公司的流程有了全新的了解。在我看来，公司的成败不在于人事关系，而在于你对市场和产品的定位，投放广告的多少，有直接的联系。只要市场占有率高，业务增长低，占取市场老大的机遇多就有机会使自己的企业壮大并得到稳步发展。以最少的资金获取的市场和利润，我认为这是每个企业的生存法则！

对于我们组来说，前三年基本属于“幼童”类型，当时由于资金的困乏，市场份额较小，需要借助贷款来实现转型，只有这样我们才能提高市场的份额，投入较高的广告费，吸取订单，以此扩大销售来转变生产类型！由于我利用贷款，资金

流入相对较多，在加上我们有足够的广告费和生产能力，所以拿的订单也相对较多，为了提高我们的市场占有率和业务增长率，我们把战略放在了投放广告上边，争取市场老大位置，在第四年和第五年我们成功的完成了转型，由“幼童”转变成了“明星”。因为两年的积累我们占有较高的市场份额，业务的增长率也相对降低，在第六年的时间里，我们又一次的得到了成功的转型，由“明星”转变“金牛”。当然，六年的经营，也不是一帆风顺的，他花去了我们的大量的时间和精力来完成，六年后让我知道了erp是一种理念，也是一种思想。

对所在模拟企业的整体经营进行总体评价，并提出改进措施

总体评价

改进措施

经过六年的不懈努力，我们一组用自己的付出换来了相应的回报。在这六年的经营中，我们都曾笑过，也曾为此苦恼过，不管怎么样我们一路走过来了，我们凭的不是个人的优越，而是凭的我们集体力量，为此我感到欣慰！

在期间，我们真正有的其实只是一个赤裸裸的外壳，我在想如果运营第七年、第八年那有一个什么样结果，在我个人看来这并不乐观。所以我们欠缺不是最为基础的技能，而是一个实实在在的战略眼光，为满足长远发展的一长远计划。

当然，这可能使我们这一年代的大学生所固有的，对于这次的实习来说，我们虽然有了一定的基础技能和理论知识，但是如果真的我们在一家真正的公司上班，那么我们还能怎么做呢！

经过这次实习，我们的成绩是值得我们去欣慰的；我们的团结精神也是值得我们去注意的！



我们必须改变我们的一个战略眼光，不管做erp还是其他都要有一个长远的计划。

不管做什么事，都必须有条有序，很好的去组织协调，以保证工作顺利进行。

在模拟期间，我们不能以德报怨，我认为对待什么都要有一种平和的态度来面对，很好的去对待工作和同事。

在做事之前，我们必须提前了解有关资料，以保证事情的顺利进行。

理论的应用，经验的借鉴，我们不能老是局限于个人观点，学以致用我个人认为更重要。

创新在期间我想也尤为重要!!

经过两次的实习总结，让我确实感受到了erp是一种思想、是一种理念!

短短一周的erp实训结束了，在这五天的实训里我们要模拟一个生产企业的运营，经过这次的实训我收获了很多。我发现一个公司如果要很好的经营，各部门之间的沟通和对公司未来一年的各个环节的预测很重要。我直接或间接的参与了整个公司的运作，比如：分析市场制定战略、营销策略、组织生产、财务管理等一系列的活动。在这其中学到了很多书本知识没有的知识，开阔了眼界，也让我懂得经营一个企业也是很不容易的，并对自己在参加工作之前对于一个公司的运营有所了解，对自己以后工作实习有很大的帮助。

首先，老师把我们分成了六个小组，组成了六个公司，而我所在的公司是d公司。老师还给我们讲解了运营规则，还带领我们模拟了一年的运行。接着我们各小组按照老师的安排，开始讨论各成员在公司要模拟的职位。经过讨论后，我们按

照各自意愿安排了职位，我担任的是生产总监。主要负责公司的产品生产、产品研发、以及厂房里的一些转产、生产线等等事情。然后就生产线的就总生产能力同销售总监交流，以便拿到适合企业生产的更好的单，还要就生产所需要的费用和财务总监沟通，报告我需要的费用情况，还要就产品的所需生产数量和采购总监沟通，以便采购总监做好购买材料的工作。经过一周的实训，我发现生产总监一定要做好对产品的产量预测，这样才能保证公司的良好运作。

通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，作为一个企业的，要顾大局，树立整体观念，准确了解市场的变化，争取的市场份额，还要加强专业知识的学习，提高自己的业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。这次实习，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

### 1、进行有效的市场调研，对市场进行分析，做出正确的决策

知己知彼百战不殆，市场是千变万化的，在企业经营过程中，可能会遇到各种风险，因此只有进行市场调查，对市场数据信息有充分的了解并加以分析和判断，才能做出正确的市场战略计划。

### 2、形成了一支优秀团结的管理团队

在erp沙盘模拟对抗中，我们会充分感受到团队协作精神的重要性，每个企业要做大做强，不是靠某一个人的努力，而是依靠团队的力量，依靠集体的智慧，任何一个成果的取得都是集体智慧的结晶。

## 提高了思考问题的严密性

在做生产计划的时候，为了使生产成本降到最低，实现公司利润化，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成市场部签收的订单，还要考虑生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，流动资金是否充足，另外还要考虑是否有足够的人员进行生产等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

## 4、通过实际的生产 and 动手操作，锻炼了自己、提高了能力和思考问题的严密性

在做每一笔业务的时候，我们都进行了认真的分析和讨论，为实现公司盈利，我们首先考虑是否有能力完成市场订单，是否有能力完成认证研发产品，流动资金是否充足，是否进行贷款等等，在做生产计划的时候，不仅要考虑到自己，而且还要顾及到其他各个部门在做计划时所遇到的困难，这就要求我们树立全局观念，全面仔细的考虑问题，这些都需要正确的决策和严密的思考。事实证明我们的决策是正确的，在后几年的生产中，我们渐渐实现了盈利，我们的各个想法在这上面也得到了实践了有效的锻炼。

虽然在这次实训的运作中我们公司在第四年的时候破产了，但是我们并没有气馁，我们还是一直在坚持，坚持着第五年的运作，希望能够挽回一点点公司的亏损，并且我们也开始看见了转机。尽管我们公司没有很成功的运营，但是我认为因为公司破产我们学到了更多，因为我们会发现很多公司运营的漏洞，这是运营的很好的公司所没有发现的小细节，也能发现我们经常在那里出现纰漏。我觉得只有失败过才能更好的成功，因为在失败的过程中我们学到的更多。模拟实训虽然已经结束了，留给我们思考的问题还有很多，在今后的学习与工作中，要汲取本次实训获得的宝贵经验，不断丰富

和完善自己理论知识的同时，更多地参与实践，走好人生的营销之路！在市场的残酷与企业的经营风险面前，是轻言放弃还是坚持到底，这不仅是一个企业可能面临的问题，更是人生中会不断出现的抉择问题。

维持三天的erp沙盘模拟实训结束了，虽然这一次的实训时间很短暂，但是我收获很多，感悟颇深。erp沙盘模拟实训可以说是一个锻炼我们实践能力、创新能力、责任心、激发潜能的一个实战操作项目。

erp也就是企业资源计划，显而易见，资源计划就是我们实训的重点。老师将我们分为六组，我们是第一组，由六个成员组成。首先，老师为我们讲解了整个企业沙盘模拟的过程，需要的角色以及各个角色的工作职责。紧接着我们进行了角色安排，主要有ceo、营销总监、财务总监、生产总监、采购总监等几个角色。而我担任了生产总监这一职位。

我的工作内容主要是协助ceo进行厂房、生产线的购置；安排生产计划，确定各种产品的生产能力；组织生产；年终资产清算，计提折旧，计算生产线净值等。同时，我需要和采购总监进行配合，订单该下多少主要看生产多少产品。再者，我还需要积极配合营销总监。营销总监负责的是市场预测，需要研发、生产哪些产品，需要开拓哪些市场，这对企业来说至关重要，对我的工作也有一定的指导。

在熟知了角色的职责及游戏规则后，我们小组进行了深入的探讨。要想获得成功，必须要有充足的准备。我们需要考虑的事情有很多，比如ceo要规划经营的六年中，每一年的工作计划。因为我们不能只把眼光放在短期的利益上，而是要考虑长远的发展。与此同时，营销经理要去分析市场的需求、前景，研发产品、开拓市场；生产总监要去计划着生产那些产品，怎样生产，才能使企业以较低的成本去获得更高的利润；采购总监要去思考该怎样下订单采购原材料，才能既完成需

求量，又不会有太大的库存量；而财务总监则掌握了企业的命脉。因此我们就这一问题进行了一节课的深究。

在整个实训过程中，我的感悟有这六个方面。

第一，市场调研。我们需要研究各个市场的需求以及各产品发展的趋势，才能使我们的产品适应市场需求，达到供求关系的平衡。市场分析对企业能否盈利关系重大。

第二，生产线的布置非常重要。我们在布置生产线时，需要考虑不同生产线的购买金额、建好的时间以及产能。我们在第一年就布置了四条全自动生产线。虽然我们清楚全自动建好的时间要比半自动，手工来得长，但是全自动的生产周期短，建好以后我们的生产能力就会比布置手工线的来得快，从而产品完工入库的周期就短。只要我们争取足够的订单，利润也就跟着上来了。

第三，采购订单要下好。我们知道生产p2的原材料是r2和r3，而r3从下订单到入库需要两个周期，这也就需要采购总监去计算下订单的数量能否赶得上生产的进度。我们在经营的前期中，没有重视到这一点，由于原材料在途导致原材料不足，不能满足生产，因此出现了生产线闲置期。也使得我们没能在约定期限内完成订单。不仅没有达到预期的计划，而且还要交付违约金，得不偿失。

第四，新产品的研发、iso认证、其他区域开发。这是我们在这一次实训中的不足之处。我们的原计划当中只生产p1、p2，没有认识到p3、p4在经营后期的市场，因而在后期我们争取到的订单也只能是p1、p2同样的iso认证与开拓其他市场上也犯了相同的错误。

第五，资金问题。股东给予我们的创业资金有七千万。我们还需要申请贷款才能够更好地经营。由于在贷款上缺乏前瞻性，而订单的账期又很长，导致我们在经营的后几年中，出

现了需要贴现才能保证有足够的流动资金继续经营的情况。

第六，广告投入。这也是各企业非常关心的一个问题。因为它直接关系到第二年的订单。我们组还算比较成功，有了争取订单的优先权，我们才能接到比较好的订单。

这一次的实训，虽然最后我们以失败告终。可是我觉得正是这失败才让我对erp沙盘模拟实训有了更深的思考。我们有着该有的热情，我们有着该有的团队精神，我们积极地投入到这一次的实训当中，认真对待这个过程，在我看来是比成功更加重要的。互动性地学习更能够激发我们的潜能，我觉得这对于我们工商管理系的学生们，有着重要意义。在此，也感谢老师耐心地指导，使我们更好地了解这个实训的过程、目的和意义。

针对于我们工商企业管理这个专业，需要进行沙盘模拟实训，学校为此新建了一个沙盘实训室供学生使用。所以在短短的一周时间里，我们需要模拟整个公司经营6年的流程，这将是对我们的一种训练、培养。因此，我们所有的人对这次实训都有兴趣，而且都很珍惜这次试训的机会。从开始的陌生，到经过老师耐心的指导，便对一个公司的整体经营情况有了一个大致了解。

在这次是实训中，老师把我们分成八组，每组有六个人，在每组中每个人都有各自的职位，而我被分到第七组□ceo是潘晓宇；财务总监是我；生产总监实马国权；营销总监是张婷婷；采购总监是杨楠；财务总监助理是咸婷婷。老师说现在我们不是同学关系，而是同事关系，是一个新组建的团队。第一天上午老师是先给我们讲解了沙盘的规则以及一些操作，和熟悉了电脑操作的流程，还特别地给每个组的营销人员进行了简单的培训，老师教我们在做营销策划的时候一定要看好市场的需求、还要作好市场的开拓，尤其要作好整个一年的计划。

在熟悉了每个职位应该做的事情之后，我们组很积极的展开了我们的讨论，规划了我们前两年经营策略，构建长远的企业经营战略思维模式。原本以为企业战略仅仅是一个企业的制定的企业发展方向。而通过这次的实训，让我懂得一个企业的经营战略以及其战略思维是应该建立在全体组织成员的意识 and 行动上的，就是要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，一个企业建立企业的战略是一个相当重要的问题，是要有远见要对企业的未来有规划，不可只看当期的发展，要对企业持续发展和长期利益进行深刻的考虑，否则是很容易导致难以经营甚至破产。

，他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为失败，还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行！当然，各总监都有自的角色和职责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为我没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

以下是我们组的六年经营状况：在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p3的市场份额。我们建立了两条生产线，购买厂房，在经营的第一年我们投入了5m的广告费，最终所有者权益是47，这应该是一个很好的开头。第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发□iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造，第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行。第三年我们开发的区域市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证运，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期未到，我们公司出现了财政紧张的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，结果没有盈利。在第四年，经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，由于我们的所有者权益较少，所以也没有能

力向银行进行贷款，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。第五年，因为iso9000资格认证体系的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了我们之前的决策是正确的。

在拿到p1和p3产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在两种产品的订单中我们取得了一张加急单，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快，也渐渐的实现了盈利，弥补了前几年的亏损。第六年，是很关键的一年，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们的各种设备都已经可以投入使用，新市场的开拓也都已经完成，为实现更多的盈利，我们也又制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了全班第一名的好成绩。

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。.

实习时间□20xx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，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：

## 沙盘模拟实训心得体会篇五

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、对下一年度的总资金额、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！