

最新企业管理综合模拟实验报告(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

企业管理综合模拟实验报告篇一

实验剧本：张老板如何与ka打交道实验周期：4季度实验时间：第11周至第13周

小组名称：第六小组练习：004

小组成员、学号及分工：

1. 李想5124040ka卖场管理人员
2. 郭柯20115124038ka卖场采购人员
3. 许琴琴20115124039经销商代表
4. 孙玉瑞20115124041经销商代表

一、实验目的：

1. 通过课堂实践，学习如何识别重点客户，了解重点客户的类型，掌握管理重点客户的过程，维护与重点客户的关系。
2. 通过模拟过程体验合作精神、学会如何同一个小组一起工作。

3. 学习应用大量的重点客户管理技能和方法。

二、实验内容：

1. 了解ka卖场的基本情况。卖场基本情况包括卖场的投资来源，分店情况，经营状况。

2. 对卖场和供应商合作的具体事项进行了解和分析。了解卖场对供应商的需求，了解卖场现阶段的商品结构，供应商与卖场进行洽谈合作，了解卖场的结算体系。

3. 进行供应商与卖场人员的模拟谈判，拟定谈判文案，促成谈判和交易。

4. 对本次模拟实践进行小组内部评价和总结。

三、实验过程：

第十一周

（一）了解卖场的基本情况

卖场基本情况包括卖场的投资来源、分店情况、经营状况。ka卖场的分店情况包括：分店数量、分店布局、分店所在区域、分店面积等。充分了解卖场的分店情况，收银台结账情况以及卖场陈列状况判断其经营状况。掌握了以上基本情况，就可大致确定是否有合作的必要。

（二）对卖场与供应商合作的具体事项进行了解和分析

首先，了解卖场对供应商的要求，一般来说ka卖场对供应商的要求主要

有三个方面：

1. 供应商性质（是否为生产厂家或授权经销商）ka卖场最受欢迎的是直供商，因为可以得到最优惠的价格，其次是一级代理商ka卖场对供应商的欢迎程度随授权权限的递减而相应递减。

2. 供应商的经济实力。对于ka卖场来说，有经济实力的供应商才可以保障充足的货源，才有能力把生意做大。

3. 供应商的专业程度。这里的专业包括：商品知识的专业、操作流程的专业、市场运作的专业等ka卖场欢迎专业程度高的供应商。有好的专业知识，相互间的沟通可以减少摩擦，简化合作环节，使合作过程顺畅而简单。

其次，了解卖场现阶段的商品结构。要了解在这家卖场里，哪些商品是重点商品，哪些又是配套性商品。根据卖场对所供商品的重视程度来决定投入多少，以防“入不敷出”。

再者，在与卖场洽谈合作条件前，最好先了解它需要提供的证照清单。

第十二周

重视第一次谈判，了解、熟悉ka卖场的采购人员并给对方留下良好的第一印象，为以后的实质性谈判打好基础。第一次谈判的重点可以作如下概括：周密准备、态度诚恳、安排合理、张弛有度、预留空间。在此，针对如何开展与大卖场的第一次谈判，我们从准备、人员两个方面进行：

（一）准备

准备工作大致包括以下几个部分：

1. 了解该卖场的基本情况和 workflows。具体包括：卖场的性质是合资还是独资；投资方背景；采购权限是全国集中采购

还是地方采购；经营特色是什么；卖场的定位是高、中端还是低端；进场的门槛高不高；合同条款包括哪些内容等等。

2. 了解该卖场的商品构成。必须了解卖场的定位，然后考察实际的卖场商品结构状况，预计一下自己产品的优势，确定谈判的突破口，这样才能投其所需。

3. 了解该卖场对证照文件的要求。大概来说，完备的资料包括：税务登记证〈国税/地税〉、营业执照、银行开户许可证、质量合格证、一般纳税人资格证书、授权委托书。

4. 了解卖场的结算体系。在第一次谈判的时候就要确认面临的合同结算是什么样的。

5. 了解该卖场负责你这个类别商品的采购个人情况。了解卖场采购的性别、大概年龄、爱好、脾气、做事的风格、业内的口碑等等。不同的人用不同的方法接触，只要你用心，就能因人而异地去攻破壁垒。

（二）人员

一般来说，第一次谈判派业务经理级别的人去比较合适。一是由主管级人员出面，会让采购觉得这个谈判你很重视，他就会调整自己的心态。二是从综合素质和专业度来讲，主管级人员胜任的可能性较大，对局面的把握能力更强。三是有一定的级别可以有相应的权限，而业务员一般只能起到传声筒作用，而采购不会喜欢跟“传声筒”打交道。

第十三周

这一阶段主要是进行业务人员的自我锻炼。一般来说要与采购良性沟通，业务员可以从以下几方面进行“修炼”：

1. 提高自己的基本素质。业务员需要提高自己的专业素质，

包括沟通能力，谈判能力，语言表达能力。

2. 培养良好的职业习惯和礼仪。要注重仪容仪表的整洁，这是对公司形象的展示也是对采购的尊重。要制订规律性的客户拜访计划，提前预约，并遵守时间，让采购做好充分的准备工作，增强沟通的效果，切忌贸然造访，在匆忙之中采购只会采取应付的态度。

3. 保持冷静，明辨是非。在充分了解卖场需求的基础上，判断采购所提要求的合理性，如果不合理且违背公司政策，应表明自己的立场，坚持原则；将人与事分开，避免与采购发生不必要的冲突。

4. 适当地理解，换位思考。设身处地为采购考虑，在公司能够承受的范围内尽力满足采购所需。。只有你给予的是采购需要的，才是有效的付出，如果你立足于为采购解决困难，就更容易博得采购的信赖和好感，当然就会得到更多。

5. 成为行业内的专家，指导采购的工作。业务人员有三个层次：第一个层次是与采购人员保持利益关系，通过利益关系达成一致的目标；第二个层次就是与采购成为朋友，借助感情纽带解决问题；第三个层次就是成为这个行业的专家，帮助采购提升个人能力，在深层次上取得采购的认同和信任。

四、实验结果：

在供应商与ka卖场人员的接触，磨合，巩固，建立较为巩固的关系过程中，双方人员都充分准备，进行了精彩的谈判演练，最终两者谈判成功，找到了实现合作共赢的最佳途径。

五、实验总结：

ka连锁卖场管理观念先进、操作模式规范、工作流程复杂、人员素质较高，与原来传统卖场的操作模式大相径庭，这对

供应商的工作提出了更高的要求。怎样更好的与ka卖场打交道成为供应商非常关心的问题。

一般来讲，供应商跟ka卖场的接触和发展要经过四个阶段。

供应商每个阶段和ka卖场的. 接触时间、合作深度不同，因此每个阶段的工作重点和特性也不一样。

（一）形成期

这一阶段是双方的接触期，双方互不了解。此时供应商的工作重点是了解ka卖场的详细情况，掌握第一手资料，增加自己初次接触的底气，为赢得合作机会打好基础，争取尽快步入磨合期。供应商事先对该ka卖场的详细了解和调查包括：

1. 了解你要谈的这家卖场的基本情况（投资背景、行业地位、发展状况等）；
2. 了解该卖场的商品构成(卖场的定位，实际上货状况)；
3. 了解该卖场对相关证照的要求；
5. 了解该卖场的结账信誉状况(结账期、结账流程、结账信誉等)。这个阶段需要认真全面收集资料并对数据进行整合处理。

（二）磨合期

磨合期是双方的冲突多发阶段，双方会因为立场和经营方式不同而产生许多矛盾，只要有意愿合作最终都会找到双方均可接受的操作方式。第一步，与ka卖场接触。主要工作包括以下几方面：

1. 根据调查情况准备谈判资料确定谈判策略和突破口；

2. 预约，通过熟人介绍、打电话确定约见的**时间、地点**；
3. 准备**资料和样品**（包括自己的产品资料、证件、样品、报价单等）；
4. 准点赴约（按时前往，千万不要迟到，这一点在接触初期非常重要）；
5. 把握第一次谈判的重点，成功接触（明确初次谈判的重点是留下好印象、树立信心、把握谈判的时间和进度、掌握主动权）。

第二步，进行合同谈判。

1. 事先了解该**ka**卖场的合同条件（账期、费用、扣点、要求等）；
2. 不要急于表态，一开始就把自己的策略和底牌暴露给对方；
6. 达成合同意愿。

（三）巩固期

此时，合作已步入正轨，与**ka**卖场的合作趋于和谐。主要工作是对已确定的操作方式加以巩固、维护，对不足的地方补充、完善。

1. 定期拜访客户（合作正常化以后，定期的拜访非常重要）；
5. 根据**ka**卖场的作业流程和要求设定自己的经营计划，以便配合更加顺畅。

（四）成熟期

这个阶段双方已经配合得相当默契，处于高效率运转阶段，双方合作协调、稳定。

此时供应商不能满足现状，应该争取更有利的条件及地位。在这一阶段，供应商应注重以下三方面：

1. 采购的个人提升，在这个阶段除了关心经营成果之外，要意识到合作关系的成长与采购个人的成长是相互促进的关系，将负责自己产品的采购推到更高的位置，对自己更有利。而且在这个互相促进的成长过程中要与采购建立深厚的感情。
2. 深度的合作计划，在同类商品的供应商中，建立深度合作关系，巩固与ka卖场的合作，使自己脱颖而出，建立自己在同类产品的独特地位。
3. 战略合作关系的建立，建立高层次的合作平台，将合作推上一个新的台阶，例如oem供应商、特殊通道合作、特殊直供等。

企业管理综合模拟实验报告篇二

课程名称财务管理基础理论与实务实验课所在班班级与班级代码

专业指导教师：学号：姓名：提交日期：

广东商学院教务处制

姓名实验报告成绩

评语：

指导教师（签名）年月日

说明：指导教师评分后，交经济与管理实验教学中心办公室保存。

企业成长与外部资金需求

《财务管理学实验》是一门建立在《财务管理基础理论与实务》课程基础上以excel电子表格软件为技术平台的实验软件。本实验报告主要针对筹资管理知识点中的《企业成长与外部资金需求》实验项目。

一、实验目的

《财务管理学实验》的目的是给学生提供一种全新的、逼真的现代实际工作环境，使受教育者在全真的环境中受到专业教育和技能培训。本实验的目的是利用excel电子表格软件，熟悉筹资管理中的企业成长和外部资金需求的预测，掌握企业额外资金需求的预测，进一步巩固销售百分比法及相关的筹资及财务预测知识。

二、实验内容

主要涉及销售百分比理论知识和方法，根据销售额增加量确定融资需求量。外部资金需求=资产增加-负债增加-留存收益增加=(资产销售百分比*新增销售额)-(负债的销售百分比*新增销售额)-[计划销售净利率*新增销售额*(1-股利支付率)]。

(一)编制预测财务报表，得到预测流动资产、预测固定资产、预测股东权益和预测负债的数据，编制资产负债表。

(二)编制不同销售额增长率下的财务状况，得到预测销售额、预测资产、预测股东权益、预测负债和预测资产负债率的数据。

(三)编制销售额增长率与外部资金的数量关系，得到预测资产增量、留存收益增量和额外资金需求，得出两者之间的关系。

三、实验步骤

(一)编制xx公司20xx年的预测财务报表

预测流动资产=预计销售额*销售百分比
2. 预测固定资产=预计销售额*销售百分比

3. 预测股东权益=本年末股东权益+预测下年销售额*净利率*(1-股利发放率)

4. 预测负债=预测资产总额
5. 具体步骤如1-1表所示

(二)编制不同销售额增长率下的财务状况

预测销售额=本年末销售额*(1+销售增长率)
2. 预测资产=预计销售额*销售百分比

3. 预测股东权益=本年末股东权益+预测下年销售额*净利率*(1-股利发放率)

4. 资产负债表=预测负债/预测资产
5. 具体步骤如表1-2所示

(三)编制销售额增长率与外部资金需求的数量关系

1. 预测资产增量=预测资产-本年末资产

2. 留存收益增量=预测销售额*销售净利率*(1-股利发放率)

3. 额外资金需求=预测资产增量-留存收益增量

4. 具体步骤如表1-3所示

企业管理综合模拟实验报告篇三

小组名称： 第六小组 练习： 004

小组成员、学号及分工：

1. 李 想 20xx5124040 ka卖场管理人员
2. 郭 柯 20xx5124038 ka卖场采购人员
3. 许琴琴 20xx5124039 经销商代表
4. 孙玉瑞 20xx5124041 经销商代表

1. 通过课堂实践，学习如何识别重点客户，了解重点客户的类型，掌握管理重点客户的过程，维护与重点客户的关系。

2. 通过模拟过程体验合作精神、学会如何同一个小组一起工作。

3. 学习应用大量的重点客户管理技能和方法。

1. 了解ka卖场的基本情况。卖场基本情况包括卖场的投资来源，分店情况，经营状况。

2. 对卖场和供应商合作的具体事项进行了解和分析。了解卖场所对供应商的需求，了解卖场现阶段的商品结构，供应商与卖场进行洽谈合作，了解卖场的结算体系。

3. 进行供应商与卖场人员的模拟谈判，拟定谈判文案，促成谈判和交易。

4. 对本次模拟实践进行小组内部评价和总结。

第十一周

（一）了解卖场的基本情况

卖场基本情况包括卖场的投资来源、分店情况、经营状况□
ka卖场的分店情况包括:分店数量、分店布局、分店所在区域、分店面积等。充分了解卖场的分店情况,收银台结账情况以及卖场陈列状况判断其经营状况。掌握了以上基本情况,就可大致确定是否有合作的必要。

（二）对卖场与供应商合作的具体事项进行了解和分析

首先,了解卖场对供应商的要求,一般来说□ka卖场对供应商的要求主要

有三个方面:

1. 供应商性质（是否为生产厂家或授权经销商□□ka卖场最受欢迎的是直供应商,因为可以得到最优惠的价格,其次是一级代理商□ka卖场对供应商的欢迎程度随授权权限的递减而相应递减。
2. 供应商的经济实力。对于ka卖场来说,有经济实力的供应商才可以保障充足的货源,才有能力把生意做大。
3. 供应商的专业程度。这里的专业包括:商品知识的专业、操作流程的专业、市场运作的专业等□ka卖场欢迎专业程度高的供应商。有好的专业知识,相互间的沟通可以减少摩擦,简化合作环节,使合作过程顺畅而简单。

其次,了解卖场现阶段的商品结构。要了解在这家卖场里,哪些商品是重点商品,哪些又是配套性商品。根据卖场对所供商品的重视程度来决定投入多少,以防“入不敷出”。

再者，在与卖场洽谈合作条件前，最好先了解它需要提供的证照清单。

第十二周

重视第一次谈判，了解、熟悉ka卖场的采购人员并给对方留下良好的第一印象，为以后的实质性谈判打好基础。第一次谈判的重点可以作如下概括：周密准备、态度诚恳、安排合理、张弛有度、预留空间。在此，针对如何开展与大卖场的第一次谈判，我们从准备、人员两个方面进行：

（一）准备

准备工作大致包括如下几个部分：

1. 了解该卖场的基本情况和 workflows。具体包括：卖场的性质是合资还是独资；投资方背景；采购权限是全国集中采购还是地方采购；经营特色是什么；卖场的定位是高、中端还是低端；进场的门槛高不高；合同条款包括哪些内容等等。
2. 了解该卖场的商品构成。必须了解卖场的定位，然后考察实际的卖场商品结构状况，预计一下自己产品的优势，确定谈判的突破口，这样才能投其所需。
3. 了解该卖场对证照文件的要求。大概来说，完备的资料包括：税务登记证〈国税/地税〉、营业执照、银行开户许可证、质量合格证、一般纳税人资格证书、授权委托书
4. 了解卖场的结算体系。在第一次谈判的时候就要确认面临的合同结算是什么样的。
5. 了解该卖场负责你这个类别商品的采购个人情况。了解卖场采购的性别、大概年龄、爱好、脾气、做事的风格、业内的口碑等等。不同的人用不同的方法接触，只要你用心，

就能因人而异地去攻破壁垒。

（二）人员

一般来说，第一次谈判派业务经理级别的人去比较合适。一是由主管级人员出面，会让采购觉得这个谈判你很重视，他就会调整自己的心态。二是从综合素质和专业度来讲，主管级人员胜任的可能性较大，对局面的把握能力更强。三是有一定的级别可以有相应的权限，而业务员一般只能起到传声筒作用，而采购不会喜欢跟“传声筒”打交道。

第十三周

这一阶段主要是进行业务人员的自我锻炼。一般来说要与采购良性沟通，业务员可以从以下几方面进行“修炼”：

1. 提高自己的基本素质。业务员需要提高自己的专业素质，包括沟通能力，谈判能力，语言表达能力。
2. 培养良好的职业习惯和礼仪。要注重仪容仪表的整洁，这是对公司形象的展示也是对采购的尊重。要制订规律性的客户拜访计划，提前预约，并遵守时间，让采购做好充分的准备工作，增强沟通的效果，切忌贸然造访，在匆忙之中采购只会采取应付的态度。
3. 保持冷静，明辨是非。在充分了解卖场需求的基础上，判断采购所提要求的合理性，如果不合理且违背公司政策，应表明自己的立场，坚持原则；将人与事分开，避免与采购发生不必要的冲突。
4. 适当地理解，换位思考。设身处地为采购考虑，在公司能够承受的范围内尽力满足采购所需。。只有你给予的是采购需要的，才是有效的付出，如果你立足于为采购解决困难，就更容易博得采购的信赖和好感，当然就会得到更多。

5. 成为行业内的专家，指导采购的工作。业务人员有三个层次：第一个层次是与采购人员保持利益关系，通过利益关系达成一致的目标；第二个层次就是与采购成为朋友，借助感情纽带解决问题；第三个层次就是成为这个行业的专家，帮助采购提升个人能力，在深层次上取得采购的认同和信任。

在供应商与ka卖场人员的接触，磨合，巩固，建立较为巩固的关系过程中，双方人员都充分准备，进行了精彩的谈判演练，最终两者谈判成功，找到了实现合作共赢的最佳途径。

ka连锁卖场管理观念先进、操作模式规范、工作流程复杂、人员素质较高，与原来传统卖场的操作模式大相径庭，这对供应商的工作提出了更高的要求。怎样更好的与ka卖场打交道成为供应商非常关心的问题。

一般来讲，供应商跟ka卖场的接触和发展要经过四个阶段。

供应商每个阶段和ka卖场的接触时间、合作深度不同，因此每个阶段的工作重点和特性也不一样。

（一）形成期

这一阶段是双方的接触期，双方互不了解。此时供应商的工作重点是了解ka卖场的详细情况，掌握第一手资料，增加自己初次接触的底气，为赢得合作机会打好基础，争取尽快步入磨合期。供应商事先对该ka卖场的详细了解和调查包括：

1. 了解你要谈的这家卖场的基本情况（投资背景、行业地位、发展状况等）；
2. 了解该卖场的商品构成(卖场的定位，实际上货状况)；
3. 了解该卖场对相关证照的要求；

5. 了解该卖场的结账信誉状况(结账期、结账流程、结账信誉等)。这个阶段需要认真全面收集资料并对数据进行整合处理。

(二) 磨合期

磨合期是双方的冲突多发阶段，双方会因为立场和经营方式不同而产生许多矛盾，只要有意愿合作最终都会找到双方均可接受的操作方式。第一步，与ka卖场接触。主要工作包括以下几方面：

1. 根据调查情况准备谈判资料确定谈判策略和突破口；
2. 预约，通过熟人介绍、打电话确定约见的时间、地点；
3. 准备资料和样品（包括自己的产品资料、证件、样品、报价单等）；
4. 准点赴约（按时前往，千万不要迟到，这一点在接触初期非常重要）；
5. 把握第一次谈判的重点，成功接触（明确初次谈判的重点是留下好印象、树立信心、把握谈判的时间和进度、掌握主动权）。

第二步，进行合同谈判。

1. 事先了解该ka卖场的合同条件（账期、费用、扣点、要求等）；
2. 不要急于表态，一开始就把自己的策略和底牌暴露给对方；
6. 达成合同意愿。

（三）巩固期

此时，合作已步入正轨，与ka卖场的合作趋于和谐。主要工作是对已确定的操作方式加以巩固、维护，对不足的地方补充、完善。

1. 定期拜访客户（合作正常化以后，定期的拜访非常重要）；
5. 根据ka卖场的作业流程和要求设定自己的经营计划，以便配合更加顺畅。

（四）成熟期

这个阶段双方已经配合得相当默契，处于高效率运转阶段，双方合作协调、稳定。

此时供应商不能满足现状，应该争取更有利的条件及地位。在这一阶段，供应商应注重以下三方面：

1. 采购的个人提升，在这个阶段除了关心经营成果之外，要意识到合作关系的成长与采购个人的成长是相互促进的关系，将负责自己产品的采购推到更高的位置，对自己更有利。而且在这个互相促进的成长过程中要与采购建立深厚的感情。
2. 深度的合作计划，在同类商品的供应商中，建立深度合作关系，巩固与ka卖场的合作，使自己脱颖而出，建立自己在同类产品的独特地位。
3. 战略合作关系的建立，建立高层次的合作平台，将合作推上一个新的台阶，例如oem供应商、特殊通道合作、特殊直供等。

企业管理综合模拟实验报告篇四

- 1、训练价格谈判的技巧，体会价格的心理概念，并学会使用买家的五把价格飞刀。
- 2、在求职谈判中，检验文字简历的制作能否体现自己的能力，成功标志是获得面试机会；在面试中检验自己的谈判能力，成功标志是获得实习机会。
- 3、学会灵活使用各种谈判战术。
- 4、锻炼团队合作能力和应对临时特殊情况的能力。
- 5、检验和增强学生的综合谈判能力。

二、实训的主要内容

（一）进行求职谈判

每位同学都精心准备一份简历，去人才交流市场投递，或者直接到自己感兴趣的公司进行求职。在求职谈判中，检验文字简历的制作能否体现自己的能力，成功标志是获得面试机会；在面试中检验自己的谈判能力，成功标志是获得实习机会。

（二）进行商品买卖价格谈判

到各地大商场为家人挑选礼物，实战训练自己的谈判能力并亲自运用价格的五把飞刀：

第一刀：见面就谈价

第二刀：说太贵

第三刀：用竞争对手来压

第四刀：请示领导

第五刀：鸡蛋里面挑骨头

（三）谈判比赛—服装的定牌销售

由翁老师指导的2班和刘老师指导的1班各分成5组对五个谈判项目抽签，抽到相同项目的2班小组和1班小组分别扮演进口商和出口商，小组成员分工进行资料收集整理，做好谈判前的准备。并于实训最后一天进行比赛。

我们确定小组人员为9人，商务谈判综合模拟实训是在分阶段实训的基础上进行的一项全面的，全过程的商务谈判模拟实训，包括谈判前期的规划，谈判的准备，资料的搜集分析，谈判各阶段策略的运用以及合同的订立等内容。

(1). 谈判前期的规划：我们两个组本着双赢的心态对待此次实训，不仅仅包括谈判成功，而且还要包括能取得一个不错的成绩。

(2). 谈判的准备：我们小组做了两次小组会议，主要是确定小组成员与分工，进行对整个谈判过程的预测与细节的分析。

(3). 资料的搜集分析：我们小组搜集了大量的有关nike服装的背景资料，而且进行了大量的数据分析，最关键的是对谈判对手比较全面的分析以及他们所可能提出的质疑点的精确回答的准备，以供谈判使用。

(4). 谈判各阶段策略的运用以及合同的订立：我们本着商务谈判是“合作的利己主义”的过程的观点，了解到谈判对手对此次谈判进行了十分充分的准备。我们也不能懈怠，我们对此进行了充分的准备。合同我们已经准备好，就在主要商议上等

待谈判结束填入具体数据。

三、实训中遇到的难点与问题

- 1、在语言表达方面，犀利的言语反击也是必要的但要注意场合不要过激，这样既不失涵养又留有继续谈判的空间，并且作为一个谈判人员要时刻提醒自己，此次的你不仅代表你自己还代表这你所代表的公司单位，不能胡来、不讲道理。
- 2、谈判开局时双方代表有一方态度一直很强势，根本没有站稳立场，没有值得参考借鉴的观点、想法，让谈判一度陷入争执，甚至僵局冷场。
- 3、各组代表成员对各己的分工不明确，在双方互递资料的时候出现混乱。
- 4、英语口语水平有待提高，毕竟是国际商务谈判不能将英语分割开。
- 5、对谈判技巧及策略的掌握不到位。
- 6、谈判前的准备工作难度较大。

四、遇到的难点与问题解决途径

（一）对谈判方法进行反思

- 1、商务谈判的原则。在商务谈判中不要在立场上讨价还价，争执不休，这样会降低谈判的效率，要协调谈判双方的利益，只有站在对方的利益上考虑问题，多为对方考虑，在保持自己利益的上尽量为对方的利益考虑，然后再互赢得基础上提出自己的看法，不要因为自己的原因去责怪对方，要有良好的谈判情绪，有良好的沟通，是对方了解自己的谈判是诚心的而不是虚情假意，当然，谈判的人要言而有信，说话要留

有余地，少听多讲！

2、商务谈判的技巧。在谈判的过程中，要注意几点：

2. 提问技术，再提问题的过程中要抓住重点，不要问一些无关紧要的问题；

3. 回答技巧，回答的时候要注意言简意赅，不要废话连篇。

（4. 说服技巧，在说服对方的时候，要做好利益分析，简化接收手续，当对方不满时，要避免争论。

3、商务谈判的策略。要明白对方的需求，在知道对方的需求时，才能更好的在谈判的过程中获得谈判的优势。

4、在商务谈判中，我们要时刻保持冷静清醒的头脑，这样才有利于自己的谈判，才能在谈判的过程中获得有利的地位。

5、要了解对手，因为知己知彼，百战不殆。

（二）对谈判做好充分准备

1、从谈判前的人员分工、收集整理相应的资料到现场模拟谈判展现出小组成员的协调能力、动手能力和团队合作能力及各方面沟通、组织能力。同时增进了小组成员的友谊，也拉近了老师和同学之间的距离。

2、谈判前，资料的收集、整理对谈判很重要，影响着谈判的进度和达成一致的成功率，

3、谈判时，明确自身立场时刻保持清醒的头脑不要陷入无谓的争论中乱了方位，同时要有敏捷的思维，不断转换思路，扭转谈判形势。

4、学会控制谈判氛围，一张一弛，拉近谈判双方距离，增进

双方感情促进谈判圆满达成。

5、在谈判开始之前分配好谈判选手各自的任务、职责以达到相互配合、相互协调的目的，从而提高谈判成功率。

五、总结与体会

经过三周的实训，我对实际谈判有了进一步的了解。通过实训更清楚地认识到商务谈判就是买卖双方为了促成买卖成交而进行的，或是为了解决买卖双方争议或争端的一种行为方式或手段。它作为关系交易成败的一种手段，涉及买卖双方的经济利益，商务谈判的过程主要分为准备工作、谈判和签订合同三个阶段。

通过求职谈判、商品价格谈判和最后谈判比赛让我们感受到了谈判的气氛，双方扮演不同的角色，当为了自己公司的利益而争执不下、不肯相让时，相信双方都已经进入了角色，这也是一种对公司的责任感吧！在这次谈判中，做为小组组长的我也担任主谈的角色，当辅谈人员都在为我一主谈传纸条，出谋划策，或应急解围时，我们看到了浓浓的团队意识，也感受到了合作的伟大力量。

谈判过程中的激烈争辩，讨价还价，迂回退让，都在一定程度上锻炼了我们的能力，也让我们认识到了自己的不足。在这次谈判的过程中我们综合运用了商务谈判的很多策略最后再成交。如：

1. 开局阶段的策略：要创造良好的气氛，通过寒暄营造一个轻松的环境，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。
2. 报价阶段的策略：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过买方接受的报价策略而确定自己的心理定价策略。
3. 讨价还价策略：要根据具体的条件和环境进行讨价还价。

具体策略有：投石问路、竞争对比策略、目标分解、举证法、假设法、条件法等。

4. 让步阶段：通过灵活多边的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：互惠互利、丝毫无损的让步。迫使对方让步的策略有：利用竞争、虚拟假设、声东击西、顺水推舟。

5. 最后阶段的策略有：成交的策略和未成交的策略。

综上所述，谈判是一学问，学好了对我们的人生和前途都有益处，这次实训让我受益匪浅。在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失，获得商务谈判的成功。通过这次实训同学们收获相当丰富，深刻了解到商场如战场的道理。最后非常感谢翁老师给我们的指导。

企业管理综合模拟实验报告篇五

实验地点：经济管理学院机房

一、实验内容：

本次实验主要针对四部分内容进行上机模拟实验：成本性态分析模拟、经营预测模拟、经营决策模拟、全面预算模拟。下面就每部分的实验内容分别作简要介绍。

1、成本性态分析：根据教材第二章“变动成本法”中的混合成本分解相关内容，利用excel工作表创建混合成本分解的高低点法模型、散布图模型和回归直线法模型，并学习混合成本分解模型的维护和应用。

2、经营预测模拟：根据主教材第四章“经营预测”中的经营预测基本原理相关内容，利用excel工作表创建经营预测模型，

重点是创建加权平均法、指数平滑法、直线回归法和多元回归法销售预测模型以及excel工作表精英预测模型的维护和应用。

3、经营决策模拟：根据教材第六章“经营决策”中的经营决策基本原理相关内容，利用excel工作表创建“生产何种产品决策”、“亏损产品停产决策”、“自制或外购决策”、“产品组合优化决策”、“生产工艺选择决策”、“定价决策”等经营决策模型，并学习excel工作表经营决策模型的维护和应用。

4、全面预算模拟：根据主教材第十一章“全面预算”中的全面预算基本原理相关内容，学习利用excel工作表创建全面预算模拟，以及全面预算模拟的维护和应用。

二、实验心得：

通过王老师的授课与本次实验收获颇丰，感受颇深。本次实验既是对课堂所学内容的检验也是对所学知识的巩固与拓展，以下是对所学内容与本次实验的收获与体会。

黑板上的每个知识都会在脑海里留有印象，便于我们课后复习。而且老师讲课的速度把握的很好，王老师用通俗易懂的语言向我们讲解了管理会计的基本内容，还讲述了管理会计与财务会计的关系。

2、管理会计与财务会计的关系。我认为管理会计与以往学习的财务会计相比有一个很大的亮点，管理会计体现了智能化的特点。通过近三年的大学生涯，一提到会计最先浮现在脑海中的是对过去的交易和事项进行记录与分析各种会计分录、财务报表，体现出的是对结果的总结与整理；而管理会计与财务会计却有着本质的区别，管理会计的重点在于对未来的规划，通过对未来的预测有利于对资源的充分利用避免浪费，为企业创造最大价值，通过分析运用合理的手段控制成本能

为企业创造真实价值。

总之，财务会计着重反映过去，运用初等数学、描述性方法对企业信息进行加工处理；而管理会计的作用在于控制现在、规划未来，运用现代数学、分析性方法对信息进行处理。老师着重向我们讲述了管理会计的分析方法，并通过实验感受管理会计分析方法在实践中的运用。

3、实验收获与总结。在本次试验中不仅学到了许多分析方法，更加意识到excel表格在处理数据过程中的强大功能。通过对成本性态的分析有利于企业节约生产成本、提高利润，对企业现有资源充分利用。对经营预测的分析，有利于企业制定未来的生产经营计划，通过excel表格将老师所讲的分析预测方法对相关数据进行处理，很容易就得到了所需结果。对企业经营决策的模拟，直接决定了企业应该如何生产、生产多少。全面预算分析，一看到这个词首先想到的是合理一次，因为它突出了全面，正因为全面所以必然具备复杂特点。全面预算管理是一项重要的管理工具，能够帮助管理者进行计划、协调、控制和业绩评价，通过科学的预算管理，有利于对经营过程中的不足尽快进行调整。虽然课上老师对这部分内容的讲解很细致，但对这部分内容的理解很不透彻，在做这部分的实验时也不是很顺利，还需要多看一些相关内容，高级财务管理中老师也对这部分内容进行了着重讲解。推行全面预算管理对企业建立现代企业制度，提高管理水平，增强竞争力很有意义。

excel表格的运用还不够熟练，好多功能还不了解，课下还需自己多练习。

我们往往局限于对学校安排的课程的学习，很少有同学去学习一些与专业无关的知识，而且我们在解决问题时往往会出现思维定式的现象，仅局限与用老师教过的方法去解决问题。对学过的知识不能形成连贯的体系，各学科之间不能建立良好的联系，这可能与每个学科都有自己独立的解决方法有关，

比如，老师留的习题中的第八题，正如老师所说运用运筹学的方法来解决很简便，再运用lingo软件对其进行解答更简便。会计专业学习一些软件对以后工作会提供很多便利，而且一些软件并不难学习，甚至对于有些软件的学习可以只掌握一些基本要领，用的时候只要会调程序就行。软件不仅能将要解决的问题简化，还能创造出很多美妙的东西，曾经对matlab软件学过一段时间，运用一些matlab语言运行一下程序就可产生漂亮、复杂的图画，感觉很神奇，在必要的时候对解决会计问题也有帮助。总之，通过对excel表格的运用，以及分析方法的学习，意识到我们在掌握课上老师所讲内容的同时，还有必要课下多学一些技能，尤其是对office的熟练运用，软件不仅是得出结果的重要工具，也是为我们分析问题的重要工具。

4、细心是会计人员的必胜法宝。现在还记得在上次做会计信息系统实验时，少结转了一张凭证导致报表结果错误，在几个同学的帮助下才发现了错误的根源，随着会计电算化在企业的运用，在工作时小的失误可能会导致很大的麻烦，所以平时做事情的时候就养成细心的习惯，做实验时摆平心态、不急躁、有耐心。对操作步骤、分析、计算方法的熟练掌握，有利于避免一些失误；同时，我们在学习工作中要善于总结规律，不仅有利于避免一些失误的发生，还有助于我们简化解决问题的方法，如：理财中的72法则简化了计算过程，且能够迅速得出结果。

是一件很有意思的事情。

大学可能是我们最后一个能够集中时间学习的阶段，所以在闲余的时间我们应该多读一些书，开阔视野；多尝试一些新鲜事物，活跃思维；多学一些软件，为解决问题提供新思路。对于专业课的学习，要自己多看，遇到不懂的问题多问，熟能生巧。进入大三之后学习态度有了很大的转变，学习比以前严谨了许多，当学到一个又一个新知识时很开心，感觉认

真学习是一件很幸福的事情。