

企业经营管理沙盘实训总结报告ceo 企业经营管理沙盘模拟实训报告(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?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。

企业经营管理沙盘实训总结报告ceo篇一

通过了一天的学习,我对项目管理沙盘有了理论性的理解和一定的操作能力。通过项目管理沙盘的模拟我了解了项目执行中的各个部门的作用以及项目管理的重要性。

首先,我用已经学到的知识对项目管理沙盘做一个简单的理论介绍:项目管理沙盘是指借用直观的沙盘教具让项目负责人与项目的主要参与者在项目执行与开采过程当中懂得人才开发、沟通管理、决策能力、更好的创新理解项目运作流程的沙盘模拟形式。由于现代项目管理更趋向于从建设到投产到营销的全过程,因此需要突破传统的项目管理概念,通过模拟管理和经营的全流程,来拓宽项目管理视角,增强以市场为导向的项目决策意识。项目管理沙盘模拟提供一个非常逼真的模拟环境,提高项目组成员投入程度,让学员提前进入项目状态。参与者通过对项目经营的盘点与总结,反思决策成败,解析得失,梳理管理思路,暴露自身误区,并通过多次调整与改进的练习,切实提高综合管理素质。

要对一个进行模拟管理和经营,项目管理沙盘就需要包含很多内容。因为沙盘是模拟的经营过程,所以模拟出的结果可能会和现实有很大出入。高层领导在项目的实施阶段有些觉得项目超过他们的预期,有些则觉得很失望,没有准确的反映业务流程;项目对核心成员的核心素质的要求不能被满足;

兼职的项目成员提出“工作量过大”影响其本职工作，等问题都是很可能发生的。所以项目管理沙盘帮助参与者需要提前体验并把握问题：

- 一、理解何谓“项目”和“项目管理”？
- 二、理解项目的特征；
- 三、优秀的项目团队的构成和设计；
- 四、影响团队有效运行的障碍分析；
- 五、项目可行性分析；
- 六、把握项目生命周期；
- 七、风险识别（风险分析）、确定风险优先级；
- 八、风险监控与缓解策略、应急计划的调用；
- 九、制定成本计划要考虑的因素；
- 十、项目控制；
- 十一、项目团队决策；
- 十二、项目调整和总结评估。

对于项目管理沙盘的理论知识有了一定的掌握之后，我们小组就开始对项目管理沙盘进行操作了。我们小组分工是非常明确的，每个人都严格完成着自己“岗位”的工作。但是，在刚开始进行模拟的时候，我们小组也有些疑惑，在老师刚开始竞标的时候，我们还糊里糊涂的竞了一个标。但是这决不影响我们的模拟，我们先讨论出了项目的计划，虽然花了点时间，我们却一致认为是非常必要的，我们计划了一下投

资的资金、广告的资金等等。在下午的操作中我们小组明显对沙盘有了更深的理解，运用起来也熟悉了很多。对沙盘的操作控制几乎没什么问题了，我们很高兴学习了这么多。最后我们项目的实现结果很好，我们看到这一结果，觉得这一天的时间非常的值得。这一经历让我了解到学习的重要性，当然通过沙盘的模拟，更让我了解到团队合作的重要性，仅仅是一个小小的沙盘模拟，就需要我们小组的成员都尽自己的力量，相信团队合作的精神对于一个企业来说更是有着举足轻重的地位。

我在小组中担当的职位是采购部经理，虽然不像总经理，财物经理有这么多的事，我也需要做好自己的本分工作才能使模拟正常的进行。每次当组员通知我去采购某某材料的时候我都会第一时间到辅导老师那里去采购“材料”。公司的采购部一般有以下几个职责：

- 一、经营商品品类的确定和调整，主导分店商品陈列规划；
- 二、商品采购的统一执行和管理，包括商品引进及淘汰，有关进货条件费用手续的谈判；
- 三、供应商协调处理事项；
- 四、各项商品促销活动的组织执行；
- 五、分店专柜招商，包括招商条件的确定、招商谈判、招商合同签订及专柜客户的管理；
- 六、在公司经营目标责任下，完成公司下达的各项经营管理指标。

而对于一个采购部经理来说需要做的事情就更多了，平时有日常的工作管理，需要落实采购员工作职责，对采购员的工作进行监督和检查，确保采购工作的顺利开展。对于采购的

合同和物品，要审核采购员所签合同是否符合要求，确认供应商。还要审核单品是否调价，并进行确认。除了每日的工作，每周要根据销售报表，分析部组的销售及平均加价率是否合理，以便进行供应商的筛选、单品调整。根据每月公司各部门上报的月采购计划、仓库报送的库存量及在途物资数量编织当期的采购计划，并核算出所需资金。采购的备用资金按月计划合理使用，并做到按月结算。还要做好部门的绩效考核，每月上报考核结果，按月进行工作总结做好下个月的计划，并在月末前三天上交下月的工作计划。

企业经营管理沙盘实训总结报告ceo篇二

——市场营销实训后感

沙盘模拟实训总结

沙盘模拟我们已经是第二次接触了，对于运营模式和各种决策都有了一定的认识，所以操作起来还是比较熟练。不过每次实训的收获都不相同，经过这次八个季度的模拟经营，各个团队都有收获，对于团队合作的重要性和部门之间的协调能力都有了新的提高。

在这次模拟经营中，我担任的职务是市场总监，主要的任务是市场开发和广告宣传。虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中，我们公司的七位成员都各尽所能，合力完成了经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。虽然我们公司的经营业绩并不是很理想，但是我们也学到了很多，也正是因为这个不理想，所以必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候，我们投入了较高的费用，订单相对较多，所以我们主要的视野都放在了扩大市场规模上，开发渠道，重新研发新的产品，而忘记了对第三季度度的展望。到了第三季度，由于新产品和广告投

入增加，我们的订单超过了我们的库存量。没有足够的产品补足订单，我们就在交易市场购买相类似的产品，来补充我们的库存。尽管如此，我们还是没有全部交付订单，被罚了好多违约金。因为第二的失误和第三季度的罚金，我们公司的资金用完了，我们就只能向银行申请贷款。筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们停止了对v5的生产，主打九州电子系列。对于此次失利，我们团队研究了很久，第一季度是因为广告投入不够，导致订单不足，第二季度由于开发渠道过多，产品投入过多，而生产不足。第三季度订单交付不上去，导致的罚金。所以我们就开始主打九州系列产品。重新定价，开发渠道和适当的广告投入，市场竞争又变回了打价格战。我们能看到的，其他团队也看到了，所以我们在后期的决策中都是慎之又慎。在第四季度，我们改变了以前那种混乱的决策，开始一步一营，充分调查市场的需求，对市场的定位，我们重新选择了大众市场和学生市场，并以适当的价格和优质的产品，来抢占市场占有率和市场份额。到最后的几季度，我们终于学会了最核心的部分，包括每个生产线的失败率，不是每个生产线的成品都是百分之百的，在第一季度必须采用手工生产线，不然，设备调试就得一个季度，这样就会比竞争对手少经营一个季度，对于之后的生产经营都有很大的影响。尽管我们掌握了沙盘模拟的运营模式，但是，由于前期对运营和各个方面都不太了解，以至于到最后周转资金不足，不能正常运转，导致经营失败。

最后总的感受就是，态度决定一切，一开始我们都以玩的态度来决策，没有把这次模拟当回事，但是每一个季度都落于最后，最后我们把这个模拟市场当做了一个真正的市场，每一步都是经过慎重考虑。企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很

值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

企业经营管理沙盘实训总结报告ceo篇三

为期一周的erp沙盘模拟很快就结束了，由原来的懵懂求教到现在的随心所欲，我们从中受益匪浅，令我们感到欣慰的是，不论最后的分数是高是低，我们都始终是9个组中的第一，这完全归功于组员们的齐心协力和默契配合。而我，有幸成为了d组的ceo，虽然犯下了不少的错误，但都得到了组员们的谅解！起初，只有我一个人兴致勃勃地介绍erp知识，他们并不能提起100%的精神经营这家公司，这让我着实擦了一把汗，于是，与组员们做好沟通，让他们打起精神成为了我这个ceo的工作重点。但是我心里清楚，沟通是次要的，要他们有成就感才是重中之重。于是，我决定要赢得大家的信赖，努力经营，在初期熟悉软件阶段取得成绩。不出乎我的意料，在之前做了充分准备工作的情况下，我们d组顺理成章的得到了最高分。这个结果，出乎组员们的意料，他们更有信心去经营好这家公司，在强大的精神信念的支撑下，我们开始了新一轮的经营。采购、生产、销售环环相扣，一着不慎满盘皆输，但我们缜密计划、一丝不苟，终于取得了更好的成绩！就在我们愁眉苦脸的寻找合适的竞争对手时，生产能力强大的a组，资金充裕的i组和广告投入合理的c组自然而然的成为了我们取得胜利最具压力的团队。而我们，仅有三条全自动和一条半自动，资金只能靠短贷维持，产品仅p1、p2，市场也只有本地、区域和国内，但最终，以我们的生产总监独特的广告策略和出其不意的生产组合挺到了最后，随着c组和i组的破产，最终以108分取得了9组中的第一。这次经营，我发现各组的实力正在飞速提高，如果仅以不变应万变，很难甚至根本不可能继续延续我们的冠军梦。作为一个ceo，制定一个好的战略是一个公司经营的根本，所以为了让组员们不失望，更为了寻找一个好的经营策略，回去以后我冥思苦想，寝食

难安，经过慎重考虑，我决定在产品上走专业化道路，在市场上走多元化道路。在新的一轮开始之前，我给组员们开一个会分配了任务，必须实现的经营目标。经过小组五位成员对市场预测的透彻而准确的分析，我们的实施过程如下：

生产总监，第一年开始研发p2□p3□并对一条手工生产线改造；第二年停止p1的生产，尽量将所有产品卖出去，并转产p2□以p2主打所有市场，继续研发p3和改造生产线，有意意识地将p3的生产纳入总体生产战略规划；第四年随着p3的成功转产和生产能力的日益强大，开始全面放弃p1□p2□用p3开阔亚洲冲向国际成为一种必然的趋势。这是相当成功的战略，各组的商业间谍看在眼里疼在心上，明明知道我们企业的动向却不知从何入手对我们组实施有效的打击，眼睁睁地看着我们将一笔笔财富装进腰包。采购总监，依据生产总监的转产和生产计划，准确地计算出r1r2r3的需求量并提前一个季度采购，以避免因材料延迟而违约的情况出现。两次转产也大大增加了我们采购总监的工作量，为了跟上工作进度，更为了团对的荣誉，采购总监主动加大了工作力度，事实证明，采购把任务做的相当出色。

市场总监，在上一次的经营下来后，对广告策略的运用更加娴熟，第一年以13m万的广告费拿下了9组中最好也是最大的单子(这使我们第一年年仅仅赔了1m)□后来每一年的费用都在7m-9m之间，所得的单子却相当不错，广告效益一直是前三。市场方面，从第一年便开发所有市场，这为我们p3的销售方面取得了绝对优势，因为只有一个组开发了国际市场，那就是我们。

财务总监，做好了每一笔资金的流入与支出，并对资金的需求与缺口做了详细的预测与分析，折旧费用、产品研发费用、生产线改造费用、市场开拓费用等等复杂而烦琐的工作，对财务的专业知识和心理素质是极大的考验。以短贷增加现金流，以长贷增加固定资产，从没有贴现或贷高利贷的情况出

现。每次还贷和年末是财务最紧张的时候，但一个优秀的财务总监总能在关键的时刻发挥作用，当企业最危难的时候，财务都能给我们吃下一颗定心丸。

企业经营管理沙盘实训总结报告ceo篇四

- 1、打印，格式要规范；
- 2、注意：对经营6年结果分析，可侧重自己所承担角色进行分析；
- 3、撰写报告字数20xx~2500字左右。

评分标准：100分（占期末总成绩的50%）

- 1、实训过程记录10分
- 2、经营中发现问题40分
- 3、对经营结果分析的客观性及合理性20分
- 4、实训收获或感受20分
- 5、职业定位10分

从这学期开始，我们进行了为期8周的企业沙盘模拟。此次沙盘模拟经营跨度为6年，一共分为7组，每组5人，每组组员根据自身能力及兴趣爱好分别担任首席执行官ceo、财务总监cfo、生产总监coo、采购总监cpo、市场营销总监cmo。我担任d组的采购总监。采购总监的只要职责有负责原材料的购买；根据生产总监提供的生产计划制定采购计划；控制库存，减少流动资金的占用；及时、准确采购原材料，确保生产的顺利进行；向财务总监提出采购需求，确保所需资金及时到位。

第一年，每组可获得100m的资金投入。我们花费40m用来购买大厂房。在生产线方面，花费60m新建了一条半自动生产线生产p1□两条条全自动生产线分别生产p1□p2□一条柔性生产线生产p1□在市场方面，我们拓宽了包括本地、区域、国内、亚洲和国际在内的所有市场，并投放了iso9000和iso140000认证。这一年的主要任务是新建生产线、开发新产品、开拓新市场。

第二年，由于公司刚起步，所有生产设备是新建的，因此我们在上一年中没有任何净利润，年度净利润-27，所有者权益为73。因此在第二年年伊始，我们申请了短期贷款总共120m□生产线基本上开始生产产品了。根据市场预测及现实情况，我们组主攻p1的本地市场。在制品8个，产成品7个。抢到的订单2个均为p1的本地市场，价值总额28.2，毛利17.2，但总体仁处于亏损状态。

第三年，为了提高生产力，我们组新建了一条全自动生产线，用来生产p3□因为对沙盘模拟已经有了一定的了解，我们组做了一个长远的战略计划，在未来几年中，我们的最终目标是亚洲和国际市场。今年投放广告15m□争到3个大单，其中一个加急单并顺利完成了生产，解决了库存问题，使得我们组今年正式开始盈利，年度净利润4。因为扩大了生产规模，我们申请了短期贷款200m□但由于需要还款和一系列的财务费用导致我们面临巨大的还款压力。

第四年，我们组在多元化经营和集中化经营的问题上发生了争议。但经过讨论，由于p1产品竞争力较大且在今后的亚洲市场和国际市场利润较小，我们放弃大规模生产p1□将其中的一条全自动生产线转产生p4□一条柔性生产线转产生p2□去年新建的一条全自动生产线今年投入生产。在采购方面，身为采购总监的我没有和生产总监进行良好的沟通加之计算失误，造成原材料供应不足，紧急采购了3r3□为原本资金不足的我们雪上加霜。因为无法还清贷款，公司面临破产危机。

但在危机关头，我们将应收账款贴现，度过了破产危机。就市场方面而言，随着市场的成熟，亚洲市场的开拓成功，今年抢到6个订单，其中有2个亚洲市场。年度净利润13。

第五年，我们将一条柔性生产线转产成生产p3□又新建了一条全自动生产线生产p3□到目前为止，我们拥有1条半自动，1条柔性，4条全自动，其中3条全自动同时生产p3□大大提高了生产效率和竞争力。在采购方面，我作为采购总监，再次发生失误，原材料供应远远不足，整整花了14m紧急采购了3r3□4r4□这一举措造成了企业所有者权益明显下降。企业今年继续贴现。在市场方面，因为之前所指定的差异化和集中化战略，只有我们组在第一年就开拓了亚洲市场，亚洲市场竞争力较小，使得我们组是今年的亚洲市场老大。因此在亚洲市场的广告投放节省了一笔费用，将省下的资金投放在了国际市场和p3p4的本地市场。今年共争到订单7个。值得一提的是，在争订单是发生了一个小插曲。由于不知道需要在已经开发的iso9000上还得再投放一个币，使得我们企业无法拿下有iso9000认证的订单。车道山前必有路，在与别的组的商榷下，其他小组同意了我们追加一个币，我们企业才有幸获得订单。今年年度净利润14，所有者权益86，小组排名暂排第三。

最后一年，也是最关键的一年。我们企业厚积而薄发。所有生产线开足马力，产成品加上在制品达到了27个。采购方面，到年末刚好原材料全部使用完，零库存。国际市场也已经开发成熟，可以投放产品。因为在市场营销总监的成功精确预测下□p3□p4在亚洲和国际市场上需求巨大，价格走高，且没有其他企业与之竞争。企业争到了总共10个订单，单个产品的价格也都在10m左右并且全部完成生产。销售收入达到215m□年度净利润51m,□所有者权益137，再创历史新高。

附上我们企业6年的净利润和所有者权益一览表。由表可看出，企业第六年发展神速，创造了优秀成绩。

小组排名一览表

年份

排名

第一年

第二年

第三年

第四年

第五年

第六年

小组排名

3

3

3

3

4

2

e团队合作。这不是一个人的游戏，而是己个团队的合作，不论你担任什么角色，都需要合作才能完成。企业是有内部交

流的，而且非常重要。在经营中，由于没有和生产总监做及时的沟通，造成原材料供应不足，因此，我深谙团队合作的重要性。

e知识是死的，运用才会使它们有创造力。在企业经营中，知识可以创造利润。模拟中，我们真正的把自己所学的各方面知识运用其中，计算库存，计算生产周期，会计记录，营销策略，管理协调等等。在操作中，我们调用各种能力，在市场的风浪中扬帆起航。

e作为一名采购总监，我一直在思考的一个问题是一个企业的实际经验中到底是销售决定了采购还是采购决定了销售，或者说这两者要如何的结合才能使企业利润最大化。因为在实际经验中，总能碰到这样的问题：原材料采购多了，但是销售方面没有抢到订单卖不掉，反过来，订单争多了，原材料又不够。

e6年的经营让我了解了一个企业各个部门之间的合作协调关系，采购与市场营销部门的关系是评价市场条件和趋势，采购与财务部门的关系是筹备预算。还需与生产总监密切配合，调整生产计划，迅速修改采购计划，保证生产供应。

e年度规划的重要性。年度规划的地位真的举足轻重。资金是有限的，如何把有限的资金充分利用好是决定胜负的关键。

e.比赛规则应详细了解。由于我们没有详细的咨询清楚比赛规则，以至于在第五年的时候差点犯了致命的错误。在其他决策时，由于对规则的理解错误，也给公司造成了一定的损失。所以提醒后来人在进行沙盘模拟时一定要重视规则，能合理利用规则的管理者才是真正聪明的管理者。俗话说“智者当借力而行”！

六年的经营说长不长，说短不短。我们企业经过六年的经营，以年度净利润51，所有者权益137获得第二名，并且在最后一

年，获得亚洲和国际市场的双料市场老大。若继续经营下去，必能获得更大的超越。

作为采购总监，我就这6年的经营结果，着重于采购方面做一下分析。

第一年企业刚开始运营，生产线在新建中，产品也都在研发阶段。采购这一块暂时任务不重。在这一年中，我主要是熟悉各个产品的原材料组成和提前期

p_1 产品需原材料1个
 p_2 需 r_2+r_3 ; p_3 需 $r_1+r_3+r_4$; p_4 需 $r_2+r_3+2r_4$

由于 r_1 、 r_2 采购需要一个提前期， r_3 、 r_4 需要两个提前期，为保证生产的正常进行，应正确的制定采购计划。各季所需采购的原材料需汇总至采购登记表，并将预计到货入库的产品数量填入“采购入库”栏相应位置。

进入到第二年， r_1 一共下了10个订单，到本年度季末有8个入库， r_3 、 r_4 分别下了3个和2个。季末有3个 r_3 库存，能够应对生产。

第三年， r_1 、 r_2 、 r_3 、 r_4 的订单数量分别是7个，6个，5个，4个。采购入库的分别是10个，9个，5个和2个。这一年主要生产的是 p_1 和 p_2 产品，因此 r_1 、 r_2 采购数量居多。

第四年，由于没有考虑到一条原来生产 p_1 的全自动生产线转成生产 p_4 和去年新建的全自动生产线今年投入生产 p_3 ，再加上 p_3 、 p_4 需要2个提前期，造成了原材料供应不足。为了保证原计划完成生产任务，我紧急采购了3个 r_3 ，紧急采购付款即到货，但原材料价格为直接成本的2倍。多损失了3个币。这一年 r_1 、 r_2 、 r_3 、 r_4 的订单数量分别是7个，11个，11个和10个，采购入库的分别是5个，8个，17个和10个。因为有2条全自动生产 p_3 ，所以 r_3 的采购数量有所加大。而只有一条半自动生产 p_1 ，因此 r_1 的数量下降。在第四年初，生产总监新建了一条全自动生产线，因为资金周转不足，所以停建了3个季度，直

到第五年的第三季度才开始生产。这条全自动生产线生产何种产品还未确定加上没有和生产总监及时沟通，为下一年的原材料不足，需大量紧急采购埋下了伏笔。

第五年是我的失败之年，因为自身的疏忽大意和采购计划制定不完善，导致这一年的大量紧急采购原材料3个r3和4个r4损失达到了7。年度综合报表中显示，除去广告费用，因紧急采购造成的损失占了大部分。这为原本资金周转不足的我们更是雪上加霜。该年度r1□r2□r3□r4的订单数量分别是12个，10个，21个和20个，采购入库的分别是12个，12个，19个和18个。在接下来的一年里r3□r4会继续增加。

第六年吸取了前一年的经验教训，在上一年第三季度的时候就将r3□r4提前下了订单，确保了这一年的原材料供应充分。这一年也是收尾的一年，因此，还得计划好原材料刚好到年末全部使用完且不剩余。有了之前的经验，到了年末，原材料刚好使用完，是企业原材料这块有了个完美的句号。

通过扮演采购总监这个角色，使我对采购总监这个职位有了一定的了解。采购部门虽然是花钱部门，却是为其他部门供应物资、为企业节省成本的重要部门。主持着全面的采购工作，统筹策划和确定采购内容，减少不必要的开支，以有效的资金，保证最大的供应，确保各项采购任务完成。调查研究公司各部门商品需求及销售情况，熟悉各种商品的供应渠道和市场变化情况，确保供需心中有数；指导并监督下属开展业务。同时。采购总监还要进行供应商的评价和管理，建立合理的采购流程。工作细致、严谨，并且有战略前瞻性思维是采购总监需具备的基本素质。工作要求这个职位具有较强的管理能力、判断和决策能力、人际沟通协调能力、计划与执行能力。采购总监需要有很强的分析能力，具有优秀的谈判技巧和供应商管理能力。联系自身情况，我发现自己的分析能力不够强，在企业经营的前几年，没有能很好的作出采购计划，总是漏采、忘采、错采。对于数字的处理敏感度

不高，总是出错。因此，我认为在未来的职业发展道路上，不适合做采购这一行。

将沙盘模拟练习到自己的人力资源专业，发现这门课程对企业的整个运营过程和各部门的职责的了解有很大帮助，从而为以后从事人力资源管理有所借鉴。作为人力资源管理者，需要对企业的每个员工进行绩效考核、招聘培训等。这些工作都离不开对企业每个岗位的认识，沙盘模拟使我清楚认识到了至少是采购总监、生产总监、市场营销总监、财务总监的工作职责。

erp沙盘模拟最为重视的就是经验中的战略规划。如何合理的针对局势作出适当的战略决策，是模拟经验成败的关键。我们知道在企业管理可分为四个部分：战略管理、营销管理、财务管理、人力资源管理。而在erp沙盘模拟当中，我们的决策也同样分为：营销决策、财务决策、生产决策。这些决策都是相对独立而又彼此联系，如何从整体出发，合理规划，使各个决策能够高效有效的结合在一起，使企业能够高效运转，正式模拟经营所要考察我们的，也是我们在整个模拟经营当中所慢慢领悟的。

任课教师签字：

20xx年x月x日

企业经营管理沙盘实训总结报告ceo篇五

企业沙盘模拟课程基于直观的沙盘教具，将企业结构和管理流程全部展示在模拟沙盘上，下面是企业沙盘模拟实训心得，希望大家喜欢。

篇一：企业沙盘模拟实训心得

通过一周的学习与演练，我对沙盘有了一定的认识和感悟。

我是第八组的成员，在公司中我担任营销总监的角色。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。沙盘实训结束了，但此次的实训留给我的思考却是非常深刻的，因为实训中我们取得的糟糕成绩：第一年没有盈利，第二年只接了一个5个p1的单子，加上新建生产线。企业严重亏损。第三年，我们投入了21m的广告费。是八个组中广告费用最高的一组。当然，我们我们也拿到了不少的广告单，结果盈利了5m。第四年。在我们贷款了80m的长贷下，我们又贷了60m的短贷。事实上，我们的所有着权益是不允许我们贷这么多的。所以结果直接导致了公司宣布破产。追加80m股东资金后，第五年略有起色。根据我们实训中出现的一系列问题。下面就是我个人的总结看法。

第一. 决策失误。广告费用的投入是非常重要的。但我觉得这次我们的广告费用投入太缺乏理智了。而且很局限。还有各年对市场各种产品的需求量及价格波动图第一、二年不会看，到第三年才知道他的重要性。等于一开始我们就在盲目经营，破产的厄运也就注定了。

第二. 规则不够熟悉。在我们自己动手实训操作前老师带着我们将实训的有关规则和事项让我们了解了一下，但事后我们组成员基本上就没有再对这些规则细细的看过，导致了这些问题的出现：我们以为长贷的最大数额是按所有者权益的三倍也就是按年终的所有者权益的数额乘以3得出的数来算的。却忽略了要偿还前期贷款，所以我们就使劲贷长贷。第四年一次性贷款了80m。扣除段贷的还款后。我们资金断流了。这是导致我们破产的直接原因；还有一点，我们的厂房第三年由于缺钱也变买了，却不知厂房可以帮我们加分。像以上的这些问题都是因为我们规则不够了解而造成的。

第三：预算的重要性。预算很重要，而我们组却有一次竟没

做预算，这就使我们以后的工作处在了一个盲目经营的状态。记得本应贷款时却没有贷款，导致在当年经营期间就资金断流了，而下面的路就越走越艰难，从破产到注入股东资金再到破产再注入资金到最后的稍见起色。经历过深刻的教训让我明白了预算的重要性，事先准备了，就相当你已经将你要做的实物充分的考虑了一遍，这时不管遇到什么也能处变不惊，拿出应对策略。

第四：分工合作的重要性。在这次实训中，我们组没有很好的分工合作。在工作期间出现过越权的现象，这样会造成工作程序的紊乱，容易出错，同时决策也容易出现失误。如几次的帐不平都和分工不明确有很大的关系。

第五：认真细心任是重点。帐不平是我们实训中遇到的棘手的问题，第一次不平因为费用的计算错误，第二次不平因为材料的成本计算错误。每次都在老师的指导下才找出问题的所在。这些都是不应该犯的的错误，却因不细心让这不应该成了常犯。

身临其境的实训，让我知道了作为老板不容易，决策、计划、经营更是要步步为营，一步错，情况好时你要加倍努力才能弥补回来，情况不好时则是步步错。感谢学校给我们安排的这次沙盘实训。

篇二：企业沙盘模拟实训心得

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风

险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo□cpo□cmo□cfo□cho□cso□我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。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。很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于忽视了财务这一块，盲目的采购，最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是高兴与激动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先，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。一个团队是一个整体, 只有发挥每个人的优势, 整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想, 战略和策略才能得到大家的全力支持, 才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳, 才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙, 走一步争论一步, 计划和战略是

无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。

告了。在没有进行任何的计算，凭直觉投出我们第一比广告费1m可是到了竞单的时候才发现，它是按市场单一产品广告投入量从高到低依次选择订单。由于我们投入的广告不及别人多，投放的时间又慢，只能等别人选完了才轮到我们，以至于第一我们的订单很少，没有过多的资金流入，只能向银行借款，由于疏忽，借了短期的，期末要还时，没有足够的资金，只能借长期还短期。导致第一利润亏损。但是这只是一个开始，我们还有机会，所以我们不能放弃，我们开始反思我们在经营活动中犯下的错误，广告的盲目投入，没有对市场进行很好的分析，没有对现金的使用进行合理的规划等等。总结了上诉的经验教训，我们开始制定了我们下一年的规划。在第二，由于有了前面的经营，在投放广告的时候快，订单相对较多，所以我们的视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三的展望。加强我们的生产线几乎都是手工的，生产产品速度过慢，但库存足以支付给客户，第二、三的经营状况良好，亏损的不多。因为第二的失误，在这一年我们又向银行借了长期款，筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们主要投入还是放在了p1和p2上，但是其他公司的想法和我们不谋而合，竞争越发激烈，市场竞争又变回了打价格战。看到选单上的金额时我们心花怒放，可是却没有考虑到库存的问题，盲目的竞单，导致最后交不了货，又多支出了一笔费用，所以在第四时，我公司一路下跌，亏损严重。

篇三：企业沙盘模拟实训心得

沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多东西，特别是ceo做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对实习程序安排的混乱有所抱怨,现在看来,这只是由于对规则的不了解造成的,如果在开始的时候,能够静下心来,仔细阅读发下来的相关资料,问题便能迎刃而解!

实训开始,我们是分6人一小组,其中ceo1名,财务总监1名,财务助理1名,采购主管1名,营销主管1名,负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时,我其实有点担心。作为一名ceo不仅要对公司上下所有的事务承担起责任,特别是在公司的启动阶段,而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营,但还要和其他组竞争,同时也希望我们的企业能经营好,还有着同学给予的一份信任,于是就有了一点压力。

在经营过程中,我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题,在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定:未能及早开发新产品、投资生产线的改造,广告费用投资偏重失调甚至空投,等等。结果接手企业后连续两年亏损,第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步,濒临破产。不过在出现问题后,我们都有好好的思考我们亏损的原因:刚开始的时候没有好好的做支出预算和收益预算,致使带来了一些不必要的开支。

企业沙盘模拟实训心得分析这些问题,找出原因后,我们立即改变以前的保守策略,大胆地打出广告,多接产品订单,结合自己企业的生产能力,加大交易量,尽量多地获取利润,同时进行合理数量贷款,这才扭转了资金周转不足的问题,开始改变了这个企业的运营情况,由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下,我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了,我们队只记得了个第四名,七个队伍中居中。成绩虽然不太理想,但我不会因此而灰心,毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作,但我却从中学到了非常多

的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，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。还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。