

模拟实训总结报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

模拟实训总结报告篇一

本次专业实训的部门是餐饮部。餐饮部是酒店的一个重要部门，是酒店经济收入来源的重要部门之一，对整个酒店的经营利润起着决定行作用。餐饮工作的服务质量直接影响了餐饮部的销售。

基本原理

(1)迎宾。迎宾是一个极为重要的部分。客人走进餐厅第一个见到的是迎宾员，迎宾员代表着餐厅的门面，是客人对餐厅的第一印象。迎宾在迎接客人时应保持良好的仪态，保证工作服及干净整洁。在面对客人时应面带微笑，主动向客人问好，以五指并拢，掌心向上的姿势在客人左手边，离两三步的距离为客人领路，把客人带到位子上。

(2)摆台。酒店的餐具摆台是个很有技巧的工作，摆台是把各种餐具按要求摆放在餐桌上，它是餐厅配餐工作中的重要一项内容。是一门技术，摆的好坏直接影响服务质量和餐厅的面貌。先铺好台布，定好座位，按顺时针方向依台摆放餐具、酒具、餐台用品，餐折花。做到台形设计考究合理，行为安置有序，符合传统习惯。小件餐具齐全、整齐一致，具有艺术性，图案对称，距离均称，便于使用。

(3)折口布。口布花对摆台起一个画龙点睛的作用。生动好看的口布花能衬托出摆台的精致与美观。每种口布花都代表其不同的寓意。口布花可分为盘花和杯花两大类。按折叠的图

形分，一般有花类、鸟类、鱼类等几种。口布花要求干净整洁。

(4) 传菜。传菜主要是负责在餐厅不同的档口传送菜品。要保证对号上菜，熟知酒店菜品的特色及制作原理和配料搭配，熟记酒店房间号、台号，负责点菜单的传菜准确无误，按上菜程序准确无误，迅速送到服务员手里传菜过程中，轻、快、稳，不与客人争道，做到礼字当先，请字不断。做到六不端：温度不够不端，卫生不够不端，数量不够不端，形状不对不端，颜色不对不端，配料不对不端，严把菜品质量关。

(5) 上菜。上菜时对客服务的主要环节，也是最为重要的环节要正确选择上菜位置，上菜一般选择在副主人的右侧进行或选择在比较宽敞一些的位置进行，切忌到处上菜尤其是老人儿童及主人位上菜上菜前需提示客人‘您好先生/女士打扰您为您上菜’，并且调整好上菜姿势。上第一道菜时上至公用勺的左侧轻轻转至主人与主宾之间(让主宾先尝为尊)。后退一步左手背后右手轻轻指向菜肴吐字清晰报菜名。注意转转台时手接触转台的下边缘菜肴的装饰物不要朝向客人(朝向转心)。中餐上菜顺序一般应按先冷后热先清淡后浓味先名贵后一般先咸后甜先零后整先干后汤先菜后点心的顺序进行。

(6) 撤台。撤台是送完客后的结束工作。撤餐具时，托盘内物品应分类摆放且整齐有序。撤完餐具后，应清洁脏台面，把转盘擦拭干净，将擦净的玻璃转盘拿下，放在圆桌里侧的墙壁边上，注意小心轻放，并放稳。从边柜中取出干净、熨烫平整、无破损且尺寸适当的台布，重新铺上。对齐座椅，即主位和副主位在同一条线上，其他座椅间距离均等，且座椅边刚好角及下垂的台布，并重新摆好台以便下一次接待客人。

模拟实训总结报告篇二

为期__周的钳工实训结束了，在实训期间虽然很累，但我们

很快乐，因为我们在学到了很多很有用的东西的同时还锻炼了自己的动手能力。虽然实训期只有短短的两周，在我们三年的大学生生活中它只是小小的一部分，却是非常重要的部分，对我们来说，它是很难忘记的，毕竟是一次真正的体验社会、体验生活。

要进行钳工实训，安全问题肯定是摆在第一位的。通过师傅的讲解，我们了解了实训中同学们易犯的危险的操作动作。比如在车间里打闹嬉戏，不经师傅的许可便私自操作机床，以及操作时方法、姿势不正确，等等。一个无意的动作或是一个小小的疏忽，都可能导致机械事故甚至人身安全事故。

通过这次钳工实训，我了解了金属加工的基本知识、基本操作方法。主要学习了以下几方面的知识：金属加工基本工种包括钳工、车工、铸焊工等的操作。

在钳工实训中，我们知道了钳工的主要内容为刮研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线；了解了锉刀的构造、分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测。首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。同时我也知道了钳工的安全技术为：1，钳台要放在便于工作和光线适宜的地方；钻床和砂轮一般应放在场地的边缘，以保证安全。2，使用机床、工具(如钻床、砂轮、手电钻等)，要经常检查，发现损坏不得使用，需要修好再用。3，台虎钳夹持工具时，不得用锤子锤击台虎手柄或钢管施加夹紧力。

接着便是刮削、研磨、钻孔、扩孔、攻螺纹等。虽然不是标准，但却是我们汗水的结晶，是我们两天来奋斗的结果。

模拟实训总结报告篇三

摘要是对某一阶段的工作或某项工作完成情况进行回顾和分析的书面材料，包括成绩、存在的问题、经验教训等，为今后的工作提供帮助和参考。以下是为大家整理的关于，欢迎品鉴！

第一篇：沙盘模拟实训个人总结

在学校里每次经过艺术楼看见别的系的同学在那边做手工作业时，我都很羡慕，一直很期待我们系什么时候能给我们这样的机会，让我们也脱离课本去真正地实践一次。所以刚从同学口中得知我们要进行沙盘模拟实习的时候我激动不已，感觉自己美梦成真了。虽然当时并不知道沙盘模拟到底是个怎样的概念，但可能出于对实践的渴望，我还是很期待这次沙盘模拟实习的到来的。

这次沙盘模拟实习可以说让我受益匪浅。虽然只要一周，但在这短短五天里经营一个七年的企业。我们班被分成了十组，每组六个人。虽然那次实习重在实践，但或许出于对实践的兴趣，还有求胜心理，我们每个组都很紧张，都想着许多方案来使自己组做得最好，获得最多的利益。在我们小组中我充当ceo的角色，很明显，这是一个举足轻重的位置，是决策的位置，是团队的领导核心，是关乎企业生存的位置。公司的经营状况可以说直接和我的决策有着不可分割的关系，如何让公司走得更远就是我面前最大的难题。开始看着班长发的材料，可谓不知所云。但在老师的知道下，我们做完了初始年的工作，也对其运营流程有了初步的了解。我们从将它进行下去。

就这样结束了我们为期一个星期的实习生涯，满足了我的渴望，也让我真正地学到了课本以外的东西。我自己总结了这么几点：

一、敢于面对错误，在犯错误中学习提高。在沙盘模拟实习中，作为ceo的我在决策方面犯了很大的错误。其实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，都不会给企业造成任何实际的经济损失。但是模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

二、不要害怕失败，在失败中找到转胜得突破口。就如我们公司前四年我们公司一直处于亏损状态，我们也曾失望过，灰心过，甚至于想要放弃过，但我们都还是比较坚强的，我们再大的挫折也没有真的打败我们，经过我们不懈的努力，不断地总结失败的教训，我们终于看到了胜利的曙光，也让我们有了转亏为盈的信心，我们也如愿以偿的尝到了胜利的甜头。其实仔细想想，失败真的不可怕，可怕的是你失去了战胜失败的勇气和信心。以后等我们真的进入社会，等我们真的走上了工作岗位，我们一定不能轻易放弃，只要不到最后就有转败为胜得可能。

三、注重团队合作的重要性，在团队中体现自身的价值。虽说我是我们组的ceo，掌控着我们公司的决策权，决定着公司的整个经营状况，但我真的很难想象，如果脱离了这个团队，这个ceo又怎样去经营一个公司。所以团队合作很重要。正所谓要集思广益，在一个团队中，你的决策就必须得征求每个人的意见，因为大家想问题的角度不同，深度也不同，要想把公司经营得好就必须得集思广益。一个公司由无数个职务组成，每个职务只有在这个团队中才有意义，脱离了团体就不过只是个虚职而已。所以我们应该试着在团队中发挥自己的特长，体现自身的价值。

最后我想说，erp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，或许连皮毛都触及不到，但沙盘模拟实习锻炼了我们应对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养了我们在任何困难和挫折面前都永不屈服的精神，也锻

炼了我们团结合作的精神。也让我们在以后的学习生活中有了奋斗努力的方向。等我们能真正把这些思维和精神应用到以后的工作中，让我们的人生一定很辉煌！

第二篇：沙盘模拟实训个人总结

经过整整三天的erp沙盘实训终于结束了，可我依然沉浸在在那紧张又充实的实训过程中。这次实训让我们在实际操作中体验激烈的市场竞争，体验承担经营与责任。不仅培养了我们逻辑思维能力，还培养了我们谨慎的分析决策能力以及互相竞争合作与学习精神。我从中学到了很多在课堂上学不到的东西，让我受益匪浅。

首先通过这次训练让我对erp沙盘有了初步的了解。我知道了企业经营模拟中的角色，包括ceo、财务主管，营销主管，采购主管，生产主管。而我的小组是第8组，共7个人。所以职务和其职责分别为1个ceo是张某，他主管整个公司的运营并且操作电脑，2个管财务（一正是王某、一副是李某）填写公司的经营流程和财务报表，2个属于营销机构（一正陈某、一副是郭某）负责将公司的产品卖出去，一个是采购主管周某负责采购产品所需的原材料，一个是生产主管柏某负责生产产品。然后将公司的名字既定为鸿远集团有限责任公司，一切准备就绪，大家就开始准备为实习努力，通过不同的分工协作，希望实现模拟公司的利润最大化。

本次培训过程中我印象最深的内容是小组成员对于企业经营流程规划的不知所措。其中包括我们在生产什么产品上徘徊、在借长期贷款年限上犹豫、在购买多少原材料上绞尽脑汁等等。因为我们是初次接触沙盘实训，虽然在第一天上午老师有给我们讲解操作，可是一时间无法明白要领，不能融会贯通。刚开始就因为对电脑流程的不清楚，导致还没借到长期贷款就开始经营了，不得已只得重新来过。尽管我们从头到尾小心谨慎的进行电子操作，但还是重做了5、6次。而实训老师一次又一次耐心的指导与鼓励，让我们重拾了即将破碎的

信心。

在5年的企业经营结束后，我们总结了公司在经营过程中的错误，首先由于前一年考虑不周到使原材料订购数量不足，导致了无法供应下一年的生产，主要是在第2、3两年的第一季度无法生产p2产品，其次在刚开始选择长期贷款的年限上只借贷了3年，使我们企业在做到第三年时不仅要生产的产品提供资金，还要还长贷，一年复一年要用到的资金越来越多，导致最后的破产。为了能将这个实训坚持到底，老师只得给我们小组注资。所以在整个企业的竞争还没结束我们公司已经处于末流了，是10个小组中的最后一名。

这个实训给了我一个不小的启示：我意识到在整个过程中最值得慎重考虑的是采购部门。采购主管是一个非常重要的职务，一旦有所失误，那损失可是连锁的。如果原材料采购的有剩余，那对资金的占用是一种浪费，对有负债的公司更是一种恶性的循环，假如采购的原材料不足，那直接的就影响到了生产，没有了原材料，生产线就将停止生产，对生产线的空闲是一种浪费，生产线停止了生产，全年的计划生产数就会不能达到，产品的数量就会不足，将不能完成订单，没有产品的情况下就得给订单支付违约金，给别人支付了违约金之后还得继续向别人提供产品，又或者没有原材料也可紧急采购，又需要一笔资金，而这加起来是一笔不小的数目。这样又会导致财政的紧缩。一环扣一环的。所以在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。无论哪一步都不能出差错。

俗话说：世上没有后悔药。但是如果有机会让我们小组继续经营或重来的话，我们会吸取前面的教训，综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，注意几个主要问题，即广告投放；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；融资贷款与贴现；新市场的开拓/iso资格认证投资。

在实训的最后总结中，我们聆听了其他小组的经验与教训。我知道了他们能有好的成绩源于开头的良好准备，他们知道如何为公司争取更多的资金，也许有运气的成分在里面，但依旧离不开小组的团结合作、坚持不懈和小心谨慎。而相较于我们小组，不论在精神方面还是合作方面都不如其他组，因为在经营到最艰难的第三年时，曾想过要放弃的，不过经一番思想斗争后，又重新回到了各自的岗位上了。在没有资金的第三年，我们想尽办法筹措资金，变卖厂房、贴现、卖产品，终于撑过了这艰辛的一年，到底4年虽然破产了，但通过老师的注资，依然没放弃，将公司经营到了最后。这其中艰辛曲折的经历和不折不挠的坚持让自己很感动。

这3天紧张的实训让我感悟颇多。让我明白了在规划一个活动、一次经营中，缜密的心思、严谨的步骤、合作默契的团队、大胆小心的操作有多么重要。尤其当我们总入社会中参加工作后，每一步的决定对于你都十分的重要，它不会像我们这次的沙盘实训中的电子操作一样，出错可以让老师刷新重来。所以这些经验告诉我们要认真地对待每一次工作，为不留下遗憾而努力奋斗。

第三篇:沙盘模拟实训个人总结

从实习中认识和学习erp系统及在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营过程，身临其境的进行操作，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任。在实习过程中体悟企业经营管理的的关键，了解erp对企业管理的解决之道。

erp沙盘模拟，两周的实训，让我对这个新的概念词，由好奇新颖到理解到熟悉。伴随着的，是我们一个团队（a组）认真经营下来的一家公司。尽管结果并不理想，业绩并没达到我们规划预期的水平，但我想最重要的是我们学到了许多。

erp沙盘包括营销与规划中心、生产中心、物流中心、财务中

心。我们把运营所处的内外部环境抽象为一系列的规则，把班集体分成六个组模拟成互相竞争的企业，企业命名为a组、b组、c组、d组、e组、f组，然后在每个组中分角色定位职能，明确企业组织内每个角色的义务责任，其中的角色有ceo□营销总监、生产总监、采购总监、财务总监等。

在这次沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的角色，每个人都有自己的职责范围。我在其中的角色是财务助理，帮着财务做好每一笔帐务记录，同时在规划我们组的每年计划时，我也随时跟随着财务□ceo一同出谋划策。因为不太懂财务，一开始我还以为财务助理是最轻松、最悠闲的职务，几乎不要做什么，后来才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的财务助理，我应该是没有闲置时间的，每一步都应该感觉责任的重大，而要想做一个好的财务助理，可要足够的“台下工夫”，其中的困难也不言而喻。第一年企业亏损18万，经过第二年的努力盈利了4万，相当之不易。

通过这次沙盘模拟，使我们能够把书本学到的知识与实际操作相结合，既锻炼了我们的实际动手能力，又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻，对沙盘有更具体的理解。在这次企业经营管理沙盘模拟实训中我觉得很开心，而且收益匪浅。感谢学校给了我们这次实训的机会，我希望以后能多一点类似的实训机会，让我们在实际操作中成长在这个比赛中学到了很多，到最后也很遗憾，未能达到我们那个目标。但是又想想，这只是一个游戏，不管结果怎么样，我们都努力了，特别是我们公司得每一个成员。

模拟实训总结报告篇四

回顾此次沙盘模拟，我们第八组开始表现良好，但是越到后面出现的问题越难挽回，直接导致最后位下游，但是，过程中大家团结协作，我们也体会到团队的精神与力量。不过我

们团队有一个弊端就是做事情时有些混乱，并没有按照一开始的分工做事，对生产计划和企业市场扩张分析不到位。一开始我们的计划定的不错，不过我们并没有考虑到多种情况，导致第二季度生产的产品没有受到市场的青睐而积压在仓库，使得资金全部没有回笼，影响下个季度的生产，暴露的问题是：没有考虑好经营对策，以至于以后的经营都处于被动状态。在第三季度时，由于还款导致资金不足，只能维持三台机器的生产。这主要原因是我们之前贷款时过于轻率、并未考虑怎样贷款更合适公司。

通过这次电子沙盘实训，我们发现做企业的经营真的很不易，需要考虑的事情很多，身上的责任、压力也非常大。并且，我们发现财务总监在一个企业的地位举足轻重。如果预算和开支做的不到位，企业将很难经营，没有准确的数据分析，我们无法确定市场对产品的选择、无法正常生产产品、无法还贷……另外，团队合作真的非常重要，大家的想法碰撞到一起才能产生火花，每个人负责的项目在团队做决定时影响都很大。

由于没有经验，我们了解、记录的产品信息都对我们投生产、抢订单没有太多直接作用。在第三、四季度，我们团队才渐渐改变自己的做法，将工作重点转移到统计产品投入量和投入方向以及各个不同市场销售不同产品的数量，并且以此推断其他公司的主要产品及产能，最终估计下一季度各公司在不同市场投入产品的总数量。我们团队开始之初就未进行企业的长远的规划，在市场开拓中失掉先机，导致市场份额占有量减少，高成本的产品获得的低利润也让财务更加紧张，机器投入数量少，使得产品产能不足，当我们团队意识到问题之后，在第五之后的季度，我们就做出生产调整，扩大机器生产，满足市场对不同种类产品的需求，对加大对产品市场开拓和广告投入，对产品市场价格降低以获取大量订单，通过一系列的措施，公司逐渐摆脱困境，开始良性发展。自此我们总结出，每个人做好分内之事，团队成员相互配合，是一个企业成功的必要条件。

这次电子沙盘模拟，与其说是学到的经验、懂得的道理，不如说是一次团队合作的体验。我们虽然公司的最出色，但是我们学习到团队协作和合作精神最重要，我们在沙盘模拟中充分体会到财务和各部门的紧密联系，广告的联系和现有资金的联系，原材料的采购和现有资金的联系，如果财务部门没有向提供及获取有效的信息就有可能造成企业资金出现短缺的问题，从而影响到企业的资金出现短缺的问题，从而影响到企业整个的经营，所以信息的有效沟通是多么的重要，希望通过这段模拟学习，我们能够习得企业经营实践经验为以后工作中积累经验，更多的是让我们懂得团队的力量！

模拟实训总结报告篇五

在接近期末尾声的时候才迎来传说中很苦很累的沙盘模拟实训，记得当时分组倒有点唐突，临时组了一个队，名叫f组，成员有ceo玉龙兄，营销总监我，财务总监邓姐姐，生产总监素琴，供应总监细娟以及也发挥着巨大作用的间谍陈颖同志。

之前其实我们早就有沙盘模拟的书了，只是那么厚厚的一叠貌似看不很懂，索性也就没怎么理它，直到星期一上午听老师一讲才迷迷糊糊的入了门，一开始挺害怕接受营销总结这一位置的，但是一想到自己还算灵泛也就欣然接受了。

上午照着ppt摆盘都成问题，刚开始接触确实也搞不清楚，下午模拟运行的那一年，由于心思没有真正静下来，大家也就都稀里糊涂的。不过我们都事先说好，无论在沙盘当中出现什么争执，都要静下心来，心平气和的一起来完成沙盘的几年运营时间。

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没

有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的'总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现“零库存”，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行当中还存在着一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降

了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

当然在ceo的总带领下，我们大家都各归其位，有条不紊的运行着，在营销这一块，在选择订单的时候，也有讲究，要分析该产品价格化不划算，还要考虑资金回笼等各方面问题。总体下来，除了第三年iso9000忘了投广告费用之外，其他的广告投放都做得比较到位，不盲目的去追随人家认定的市场，我们没有去争市场老大，但是我们做得很稳，我们首先考虑我们不能留有库存商品，在保证价格划算的情况下，尽量不出现库存。在第一年和第二年运行时，如果能把手工生产线及时变卖或处理掉，我们的生产能力将更强大，当然利润与收益也是成正比的。

文档为doc格式