

# 企业模拟经营实训报告(模板9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。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 企业模拟经营实训报告篇一

首先我想要感谢老师提供的学习课件，感谢可以通过这种模拟学习经营企业的方式来提高自己的观察力、判断力及正确的思维能力。

经过这次的系统学习，有些许心得体会，这让我能够更加快速的进步，在将来个人的工作之中能够让自己的工作稳中求快，累累硕果，回报社会。

### 一、 细节决定成败。

这是我第一次接触到这种模拟式的企业经营，老师给我们看了一张大的企业的布局图。其中看到了企业的生产中心、财务中心和物流中心等许多企业都必备的运营要素，这些要素促成了企业的正常经营。在我们大家各自分组之后，我在自己的小组担任财务总监一职，老师带我们完成了初始年的任务之后，我们便开始自行经营。在小组创业之初，我组经讨论之后决定先借40m的短期贷款，并利用其中一部分资金投入广告费来争取能接到最好的单，并在本地市场成为市场老大。在接到单之后，我组就进行了企业前期的生产与经营。在初始年之后，每个组的公司都同时回到同一起跑线，每个公司都42m的起始资金，已经有厂房跟一些相关的设备，所有的一切都有条不紊的进行，在第一个季度的时候我组已经开始研发产品2和产品3，并计划在第一年完成区域市场的开

发，第二年完国内市场的开发，并在第二季度在大厂房内增建两条生产线，并准备在第二年增建柔性线，来这个生产线是需要4个季度才能够完成安装的，但我们的一个疏忽以至于晚了一个季度，当第一年最后一个季度时，我们把原料都已经准备好的却不能够生产，结果在过年关的时候非但没有赚到第一桶金，反而因为税金差点让自己的企业奄奄一息了。最后只能在第二年的时候在加倍努力的去经营，由于资金的限制，负债累累!所以我觉得在经营企业的时候细节真的是太重要了，好的领导者就是要看到一般人所看不到的企业经营状况，细节决定成败，自信改变人生!

## 二、 冒险就是保险。

有时候就觉得是这样，在第二年的企业经营中，我们发现假如不改变自己的思维模式的话，很可能在这一年我的企业就会很快死的，在这一年我们再次借得40m的长期贷款，因为我觉得贷款就是一种机遇，它可能会让我的企业陷入不可挽回的地步，但如果不贷款，我的企业又很有可能在这一年末就会因为欠债过多而经营为负，但我不太确定失败的可能性有多大!与此同时我们今年又认证了iso9000[]在一定程度上领先了其他组。我的最大的感受就是，在有些情况下人生就会面临自己觉得不知如何才好的事情，往往在这样的情况之下，我们就要具有勇者的精神、霸者的魅力!勇敢的做出倾听自己内心的抉择，往往在这个时候，请相信自己的心灵---她是对的!这是我在第二年最大的感悟。

## 三、 没有最好，只有更好!

在这次经营模拟企业之前，听老师说这个其实不简单的，就是相当于破产很难，但盈利也很难，当我组成员决定细心一下，冒险一下，就轻松一下的进入了第三个年头，但是在这个年头我的企业已经摇摇欲坠，我们组在第四个年的时候破产了!

有时候我就会想：也许这就是目前国内经营企业的现状吧！一般的小型企业在经营一年、两年、顶多三年、五年的亏本经营之下宣布破产的吧！但总有一些打稳仗的小组，在亏本之后迅速盈利，这值得我们反思。

#### 四、不要只想着赚钱！

在第三个年头的时候，企业倒闭的最主要是一个原因就是：只想着赚钱！在这个世界上，可能真的很少有企业以赚钱为核心持续经营到20xx年之久的，所以当我们在第一年就把企业的核心定位为赚钱的时候，其实它正在慢慢的走向灭亡！是的，经营企业的目标的就是为了利润，可是如果把利润当做企业唯一的目标的时候，这个企业就会没有了精神，最后就会变成神经，直到病发、无药可救为止！所以我想经营企业应该把完美作为企业经营的核心之一。那利润怎么办呢？其实，我更相信：利润是完美的副产品！企业越靠近完美、利润可能就会越多！所以在课后总结时我学到了一些重要的观念！经营企业要负有大爱精神、要有为爱天下而立业的使命感！穷则独善其身、达则兼济天下！

总结：在这次模拟经营企业的课程中，我受到了很多启发，这对我以后的判断和选择都将会有很大的影响！细节决定成败、冒险就是保险、没有最好，只有更好、做企业不能一心只想着赚钱！虽然对于我来是，这次的企业模拟经营是一个有意义的游戏，但这个游戏让我更明白了责任和工作的重要，如果我们的一生是一场华丽的游戏，那么负责的完这场游戏会让自己走得更远更轻松。

这是这学期几轮实习的最后一项实习了。本次实习是市场营销沙盘模拟实训。在沙盘上完成市场营销的一系列流程。具体内容包括采购商品、按自己的营销计划投入销售费用、广告费用、物流费用以及服务费用，然后竞标，获得订单后出售商品，从而获得利润。

实习课第一节课，老师吧全班48人认为8组，我和张森、韦明夫、闫京伟、杨鉴、王春桥被分在了第一组，并各司其职。张森人营销总监，我为市场分析师、杨鉴任财务总监闫京伟任营销总监助韦明夫为采购中心主任、王春桥为出纳。接下来就是老师给我讲解沙盘实训的规则。当归结讲完后，我们开了个小会，大家热情高涨、摩拳擦掌。

第一年竞标开始了，经过缜密的市场分析，我们决定走低调路线，品牌m值为4，这样一开始的高价订单肯定不会中标，到竞标地4轮的时候我们就以那轮的最高定价而获得订单。大家信心满满，于是就开始了第一年的工作流程。首先，采购主任为我们采购了商品，可是当这是用行的时候，大家都比较兴奋，没有按照各自的职能来进行，而是一哄而上。于是盘面上的流程比较混乱，一笔一笔的费用活在什么地方，花没花到最后都不记得了。财务总监也乱了，账单上的数字与盘面上的一点没有对上。当第一年结束时与老师对账时，自己的盘账本、系统里的帐和盘面都没有对上。按规则规定一系统做的帐为准，虽然我们盘面上盈利不少，可是老师也只能按系统的来给我们做评价。这样下来，大家的积极性受到了打击，都有点不服气，所以把失败的原因都扔给了财务总监，自己内部先起了内乱。

经过第一年失败的经验教训，第二年，我们准备各司其职，好好大干一场，把上一年的亏损给补回来。首先，进行市场分析，据子报告，第二年各组的市场广告投入都比较高，所以为力获得较好的订单，我们也决定提高自己的市场m值。市场m值提高到7后，我们竞标的价格当然是高价了，可是不知怎么了，居然没有竞争过人家的低市场m值。以115获得订单，投入比较高的广告费，那么这个价格当然不是很理想。不过经营下去肯定不会亏损。就这样第二年就结束了。

第三年刚开始，老师就说我们上年违约，扣除罚款很难经营下去，不得不贷款。可是这年市场分析有误，本来可获得两

订单，可是最后只获得一个订单。这样下去连贷款也不够还，只好破产。所以只好玩自己的游戏了。下一年申请破产，公司经营到此为止。

仔细总结经营失败原因如下：

一、实训时间太短，大家根本还没有把实训规则弄明白，所以经营起来肯定困难。

二、小组分工没有落到实处，虽说各有各的职务，但经营一开始大家就乱了阵脚，你一言我一语，最后乱了章法。

三、市场分析没有做到位，好多决策都是一拍脑门而定，没有算过成本和利润。

四、竞标时没有做好调查分析，也没有保守好自己的秘密，让别人得知，自己只能是惨败。企业沙盘模拟实训心得这毕竟是模拟实训，如果在真正的市场活动中一定要先做调查分析，然后理性的作出决定。这是我这次实训最大的收获。

共2页，当前第2页12

## **企业模拟经营实训报告篇二**

企业模拟生产是现代管理教育中一种重要的实践教学方式。作为一种实战性强、操作性强的教学方法，企业模拟生产可以让学生在模拟的企业环境中进行真实的决策和管理，深入了解和体验企业运营的方方面面。在本次企业模拟生产课程中，我作为一名学生参与其中，积累了丰富的经验和心得。接下来，我将就我在模拟生产中所体会到的几个关键点进行分享。

第二段：自主学习与团队合作

在企业模拟生产中，自主学习和团队合作是成功的关键。我们作为学生，必须要摆脱老师的指导，主动进行学习和研究，通过各种渠道获取和整理相关信息，从而做出高质量的决策。同时，在团队合作中，我们要树立团队意识，善于沟通和协作。在模拟生产中，我们要分工明确，相互配合，共同推进项目。通过自主学习和团队合作，可以培养学生的独立思考能力和团队合作能力。

### 第三段：决策与改善

企业模拟生产中，我们需要不断做出各种决策，并根据结果进行必要的改善。决策是管理者的核心职责，也是企业运营的关键环节。我们在模拟生产中需要考虑市场需求、产品定位、生产能力等多个因素，经过分析和比较做出最佳决策。同时，我们还需要根据实际情况和结果进行及时的改善。模拟生产中的决策和改善过程，增强了我们的决策能力和问题解决能力。

### 第四段：风险管理与应变能力

企业模拟生产也面临着各种风险和挑战。我们需要具备一定的风险意识，并能在不确定的环境中调整策略应对。模拟生产中的市场环境和竞争对手都是虚拟的，但是我们面临的决策和问题却是真实的。我们在模拟生产中要善于预测，及时调整策略，减少风险。同时，我们还需要具备应变能力，面对突发状况能够迅速做出反应。通过模拟生产的练习，我们能够提高风险管理和应变能力。

### 第五段：反思与总结

企业模拟生产是一个持续的过程，我们需要不断反思和总结，以不断提升自己。在这个过程中，我们可以发现自身的不足之处，并加以改进。更重要的是，模拟生产可以让我们对企业运作有更深入的了解和认识，帮助我们建立起全面的企业

管理知识体系。通过自己的实践体验，我们能够更加清楚地认识到企业管理的复杂性和挑战性，为未来的职业生涯做好充分准备。

结论：

通过参与企业模拟生产，我深刻体会到自主学习与团队合作、决策与改善、风险管理与应变能力、反思与总结等方面对于企业成功至关重要。通过这个过程，我不仅掌握了一定的企业管理知识和技巧，还培养了内外通行的视野、团队合作的能力和敏锐的市场洞察力。我相信，这些经验和体会将对我的未来职业发展起到积极的推动作用。

## 企业模拟经营实训报告篇三

在大学里，不少专业都需要学习企业模拟课程。这门课程让我们通过模拟企业的经营管理，了解企业运作的各个方面，包括财务、销售、人力资源等。在这门课程中，我学到了很多实用的技能，也有了一些深刻的感悟，下面就和大家分享一下我的学习心得。

第二段：具体介绍课程中所了解到的企业管理知识和技巧

在这门课程中，我们了解了企业管理的方方面面。比如，如何制定企业的年度计划和预算，如何制定销售目标和实现销售目标，以及如何管理企业的资金流动等。在每个环节中，老师都通过实例来讲解，让我们更好地理解实际应用的方法。

除此之外，课程还注重培养学生的团队协作能力，每个团队都需要将理论与实践相结合，分配任务，满足客户需求，顺利完成公司的使命。这个过程让我体会到团队协作的重要性，如何在一个团队中互相协作、沟通，避免个人主观诱导、僵局与矛盾突发。这些都是非常有用的实战技巧。

### 第三段：谈谈对课程实践的体验和收获

课程中，我们模拟了一个真正的企业，一个月一次的财务报表、销售报表和人力资源报表都提醒我们咱们所处企业不停滚动着。通过这个模拟经历，我能更好地理解各种现实问题，并找到解决问题的办法，同时也更意识到了管理不仅需要宏观思考，也需要细节科学执行。通过这样的课程实践，我得到了很多宝贵的经验，也更好地了解了自己的不足。课程的结构安排让我们更容易掌握各个篇章，并且能够更好地把握企业运作的各个环节。

与此同时，课程中也强调了创新和可持续发展的重要性。凭借我们的学识和专业能力，我们可以发现新的机会，同时也要关注环境，提供可持续发展的解决方案。这样的教育人性化贴近生活，从根本上培养了我们的思维方法和社会责任感。

### 第四段：课程给我带来的启示和收获

通过这门课程的学习，我不仅了解了企业管理的流程，也意识到了每个部门的重要性和交互。在我们的团队中，每个人都需要明确自己的角色和职责，并积极与其他人交流和协作。这让我得到了全方位的管理能力，同时也更加自信和开放。

此外，这样的课程还给我带来了更深层次的反思：作为一名管理者，我们要以客观的眼光看待企业，更好地了解行业趋势和客户需求，及时采取行动，为企业的发展做出贡献。同时，我们也需要高度的自我管理能力和保持积极的心态和灵活的思维方式。

### 第五段：结语

总体来说，企业模拟课程是一门十分实用的课程。通过这个课程，我们能够更好地理解企业的运作和管理，锻炼自己的团队合作能力，积累管理实践经验。总体来讲，这一门课程



如果能生根发芽，则对学生以后的职业发展，甚至更大的社会贡献都是非常有意义的。

## 企业模拟经营实训报告篇四

目前很多大学为了帮助学生更好地掌握企业管理知识，都在开设企业模拟课程。这种课程往往通过模拟真实的企业经营情况，让学生亲身体验管理过程中的方方面面，从而培养出一批具有实践经验和创新能力的优秀人才。我在大学里也参加了这种课程，以下是我对于这种课程的心得体会。

### 第一段：课程介绍

企业模拟课程通常分为几个阶段，包括计划、策略制定、执行和评估等课程。在这个过程中，学生分成几个小组模拟出企业的运行环境和对策。每个小组负责企业的各项任务，例如销售、研发和经营等。课程的教授指导学生制定策略和计划实施，学生还需要进行市场竞争分析、决策制定等环节，以期能在竞争中获胜。

### 第二段：实践经验

这种课程不仅帮助我们积累了实践经验，也帮助我们提高了团队协作能力。在课程中，我们会面对各种不同的情况，例如人力资源问题、市场分析和竞争情况等，不断增强我们的决策制定能力和实际应变能力。在小组合作的过程中，我们也学习到了如何与不同背景的人沟通协调，充分利用每个小组成员的长处和特点，以期让公司达到更好的业绩目标。

### 第三段：领导经验

参加企业模拟课程让我觉得自己获得了领导经验。我可以负责企业的决策和执行，例如人员招聘、合同签订和资金管理等。我可以更好地发掘自己的管理潜力，学会处理繁琐的细

节和难以处理的问题，更好地为公司做出贡献。

#### 第四段：市场竞争

在企业模拟课程中，我们都意识到市场竞争是很激烈的。在真实的市场竞争中，我们能够更好地了解制定战略应对竞争的必要性，并且了解市场的变化和细节。我们明白一个谈判技巧或者一个好的销售方案可以占据市场中的重要位置。我们还学到了市场分析的技巧、如何确定有吸引力的营销计划、品牌战略和竞争优势的建立等知识点，从而更好地为潜在的商业生涯打下了基础。

#### 第五段：结语

综上所述，企业模拟课程的参加是一个很好的机会，允许我们在真实的环境中提高管理和协调能力，并且更好地洞察市场的竞争环境和运营细节。总之，这个课程可以为我们的未来提供不可估量的价值。通过这种模拟方式，我们不仅能够建立实用的技能，还能够拓展我们的眼界和思维方式，以此规划和迎接将要到来的挑战。

## 企业模拟经营实训报告篇五

#### 第一段：引言部分（150字）

在大学期间，我参加了一次企业模拟生产实践活动，这是一次很有意义的经历。通过这次实践，我不仅学到了一些有关企业运作和管理知识，还深刻体会到了团队合作的重要性。

#### 第二段：团队合作的重要性（250字）

在企业模拟生产中，我发现团队合作是取得成功的关键。每个人都有自己的专长和经验，通过合理分工和有效协作，我们能够充分发挥每个人的优势。同时，团队合作还能够促进

成员之间的交流和信任，增进团队凝聚力。在模拟的生产过程中，我们共同面对各种挑战，通过共同努力和密切配合，最终取得了非常好的成绩。这次经历让我明白，团队合作是企业成功的重要保障。

### 第三段：时间和资源管理的重要性（250字）

企业模拟生产过程中，我们需要合理安排时间和资源，这是保证生产进度和质量的关键。时间是非常宝贵的资源，我们必须合理安排每一天的任务，确保每个环节都能够按时完成。我们还需要有效管理各种资源，包括人员、原材料、设备等，以及处理各种突发事件。这次实践让我认识到，时间和资源管理是企业顺利运行的基础，必须高度重视。

### 第四段：团队决策的重要性（250字）

在企业模拟生产中，每个决策都关系到企业的利益和生产效益。团队成员需要经过充分的讨论和分析，共同决策。通过团队决策，我们能够充分发挥每个人的智慧和能力，减少个人主观意识对决策的影响。同时，团队决策还可以减少风险和错误，提高决策的准确性和可行性。这次实践让我明白，团队决策是企业成功的重要因素，要充分发挥团队的智慧和智力资源。

### 第五段：总结（300字）

通过这次企业模拟生产实践活动，我不仅学到了许多有关企业运作和管理知识，还深刻体会到了团队合作的重要性。团队合作可以有效发挥每个人的优势，增强团队凝聚力。同时，时间和资源管理能够保证生产进度和质量，团队决策能够减少风险和错误。这次实践让我认识到，团队合作、时间和资源管理以及团队决策是企业成功的重要保障。在今后的发展中，我将继续提升自己的团队合作能力，学习时间和资源管理的方法和技巧，并积极参与团队决策，努力成为一个

能够为企业贡献价值的人才。

## 企业模拟经营实训报告篇六

在这次模拟企业运营实训中，我担任的是旭日贸易有限公司的业务主管角色。负责稳定企业现有市场，积极开拓新市场，预测市场制定销售计划，合理投放广告，根据企业生产能力取得匹配的客户单，沟通生产部门按时交货，监督货款的回收。作为一个贸易公司业务主管，必须管理好企业的广告投放工作、订单获取、交货、市场预测与开发等工作。例如，在企业有限的财力状况下，业务主管就得拟定一个与企业实际能力相符合并且具有市场竞争力的广告投放策略，争取以最少的广告费投入获取最优的订单。每次投放广告之前，业务主管选定目标市场，尽可能降低违约几率，为企业节省资金，维持公司的良好运转。

经营模拟实训，使我对企业的运营有了很好的认识 and 了解，并且能够较为顺利地操作相应流程，合理投放好每期的广告，根据企业的生产能力争取获得匹配的客户订单，沟通生产部门按时交货并且监督货款的回收。但我的工作存在诸多不足，比如，在签订购销合同时，无法正确确定法人与公司ceo的区别，转账支票填写不规范等。因此，在日后的学习中我会加强对公司具体业务流程的理解，为以后的实习、工作中避免出现此类问题。

以下是我对本次实训的一些心得体会：

- 1、经过了这次企业实训，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等

工作也非常的重要，良好的合作氛围会为我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

2、通过这次实训，我对管理企业的看法有了一个很深的认识，它并不只是个简单的生产和销售，它需要注入很多的心血。首先必须做到一个前方位的认识和了解，做好一个周密的计划，其次还必须很好的把握企业的生产和运营，最忌讳的就是企业在生产运营过程中出现现金断流。我了解到，一个企业的运营必须周密的预算，同时对于一些重大有必须大胆、果断，过多的犹豫将会导致机会的丧失。

3、通过企业实训使我认识到尽管我们认为自己已学到足够多的理论知识，但是在真正的实际操作时我们依然有很多很多的欠缺，因此在实际生活中我们需要加强自己的实际操作能力，而这次对虚拟公司进行管理，能够锻炼和提高我们的实际操作能力，了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现，哲学思维的运用，个性能力的渗透，共赢理念的培养，诚信原则的坚持和职业定位的思考等。全面提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

4、经过这次认识实习，同样的我也学到了很多，一个企业的生存发展需要很多，我们总是看到成功人士的满面春风却从未想过背后他们所经历的那些坎坷。企业模拟经营决策在公司发展中的必要性：在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环

境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

## 企业模拟经营实训报告篇七

经过一个星期的“erp沙盘模拟”的实训，我懂得了企业是怎么样去运作的。在这个星期中，我可以把我以前所学的知识全面的展现出来。可以这样说吧，在这个星期中，这个实训让我收获很多很多！

从实训的第一天开始，我们几个人组成一个小组，每个成员都在企业岗位中扮演着各自的角色。开始我们认真聆听着老师给我们讲这个游戏的规则，随后老师带着我们走进第一年的运作中。之后，我们每个成员都在自己的岗位中发挥着自己的作用，使我们的公司在—个竞争的市场中拼搏。

在企业角色中，我扮演的营销总监的身份。这个职位对于一个公司来说，是非常重要的，广告投入的多少，直接影响到订单的数量，从而关系到整个全局的发展。而我在这个职位上，用我所学的，分析每一个公司的情况。让公关总监调查每一个公司的营销总监的身份，最后通过对他们具体分析，得出相应的数据，并将数据上报给财务总监。在每一年的开始，都会召开董事会议，确定这一年的广告的投资量，拿下相应的订单，并协助生产总监□ceo完成一年的生产情况。

在企业运作的过程中，到了第三个的时候，我们公司就发现在经营上出现了一个小小的失误：“在第一中，没有贷长期借款”，这使我们在之后的发展上受到了很大我局限。最后召开董事会调整发展战略目标，把所有的目光放在区域市场和国内市场，主打p3产品，最后公司的经营情况得到很好的改变，公司也得到发展。

在这次“erp沙盘模拟”中，我学到了很多，“团结”，一个人的力量是有限的，一个公司的发展不仅仅只能靠一个人去努力的。只有我们各自将自己的看法拿出来相互交流、分析，一起评估每一个方案的可行度，最后得出一个最优的方案。“真实”，这样一个沙盘模拟，让我们在学习中体会到最真实的感受，看似一个游戏，却蕴含着我们三年大学时光的学习与积累。让我们都在这个模拟中，去学习一些书本之外的东西，这样的方式我们会学得更快、更好，这样的教学方法，让学习变得更加有趣味。

在这个沙盘模拟中，我学会了努力完成每一个任务，解决每一个难题，这都可以说是很了不起的了。所以这次实训中，我努力了，这次，我过得很充实。

最后，我用几个词汇来形容我的收获吧。“努力”，是的；不管做什么事，都要努力去做，用心去完成。“坚持”，也许在人生的道路上，很多东西都是一个漫长的过程，很多时候我们的努力都要去坚持。“心态”，不管是以后人生的道路，还是眼前每一件很小的事情，都要调整好心态，用一个好的心态去完成。

我记得走进大学的时候，一位学姐说过一句话，我觉得用在这里非常合适：“我们一步一步走着，相信什么都会有的”！嗯，我想信。感谢老师在这个星期来细心的指导，老师，谢谢您！

2012-3-25

## 企业模拟经营实训报告篇八

为期一周的erp沙盘实训已告一段落，回想这一周的实训，我有了很大的感悟。

第一年，我们主攻生产线的开发，我们小组讨论创建两条手

工生产线和一条半自动、一条全自动生产线。为了拿到足够的订单，我们在广告费上的投入也是很多。第二年，我们开始产品研发和iso认证，并继续投资新的生产线，结果导致我们的资金短缺，应收账款拿不到，短期借款还不了，所以只好贴现。在第三年和第四年我们一样，负债过多，差点破产。还好在第五年，我们在抢单上面拿到了很多订单，最终起死回生，开始盈利。在第六年，我们的所有者权益终于开始回升，最终拿到了第四的名次。

一周的沙盘模拟结束了，在这一周的沙盘模拟经营中，有苦有累，但更多的是收获的喜悦，虽然我们屈居第四，但这是我们通过自己努力后的收获，是我们团结一致、苦心经营的成果。不同于以往各类课程，erp沙盘模拟让我们更清醒地认识到团队的重要性，从第一次接触erp沙盘，到不断重复地实验探索；从一次次小组成员间的激烈探讨，到ceo的最后的决策，这些都是我们在书本上得不到的东西，在理论之余，也让我们知道了团队实践的可贵之处。

在这6年的经营过程中，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、广告的投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。来回味一下实习的过程，有很多的事情需要我们用心的理解和记忆，这些是书本上无法学到的，也是以后走向社会很需要的东西。所以我总结出体会最深的是现金吃紧，首先是广告费的大额投入，然后是生产线的投产，新产品的开发，原材料的购买等等，一切都离不开现金。刚开始我们小组就对现金需求估算错误，经常在生产线投资方面考虑，同时没有做出严格的现金预算，在选用贷款融资方案时，常常采用的是短期贷款。这个决策导致这6年来常常



是借新债还旧债，偶尔还要通过贴现厂房、出售库存或停产渡过难关，同时这个不合理的财务决策还耗费了大量的财务费用。

在提交广告费用和抢订单上面，我们组由于没有掌握好生产线和订单的匹配，导致我们生产的产品要么生产不了，要么提交不了。所以，我总结出：首先根据生产线的数量，预测产能，为抢单做数据支持。根据市场情况和企业的生产力，以及对竞争对手的预测分析，来确定广告费的支出。当选单排名出来之后，便根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。这样才是最合理的抢单。

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年或是每个季度都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是只用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。虽然只是这样短的时间，但对于我来说却是收获颇多。我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和实际操作中经常出现的各种典型问题，促使我必须去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在激烈竞争的过程中极大地激发了我学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。这次沙盘实训中，让我好像身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险时的紧张、侥幸渡过难关后的窃喜……这真的让我受益颇深。

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须一步步循序渐进，正所谓：一着不慎，满盘皆输。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，学到管理知识，掌握管理技巧，感受管理真谛；加强了我们之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高我们经营管理的素质与能力。经过这次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。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，我们的路才刚刚开始。

## 企业模拟经营实训报告篇九

随着现代企业管理理念的不断升级与接踵而至的市场变化，学生们已不再满足于传统的课堂理论学习，更希望能够通过实践让自己更好地了解企业的管理和运营，为日后的创业和就业提高能力和素质。因此，大学开设企业模拟课程，成为了大学生们增加实践经验、拓宽视野和锻炼实践能力的一种重要途径。下面，我将分享我在企业模拟课程中所获得的心得体会。

### 第二段：体验

在这个课程中，我们分组扮演企业创始人，每个小组拥有一定的初始资金和一片自选的市场。我们需要充分考虑市场策略，产品定价，营销推广等问题。同时，还需要关注经营数据，制定长期经营计划，给业务拓展留下充足的发展空间。这个过程是非常有挑战性的，需要反复思考和多次修正，才能够找到适合自己企业的经营方向和方法。

### 第三段：反思

在整个过程中，我不断深刻意识到构建企业模拟课程的目的是在于培养我们的创新能力和创业意识。模拟课程中，我们要自己制定企业发展方向，对竞争对手和市场环境进行分析，行业趋势、消费者需求等考量。同时，还需要考虑如何使公司真正盈利，实现利润增长和资产扩张。这对我们未来步入创业领域非常有帮助。此外，这个过程中培养的合作精神、

领导力和解决问题的能力也是非常重要的。

#### 第四段：应用

通过这门课程的学习，我们可以得出一些实用的结论。比如，在创业初期，需要还是集中力量做一种产品，把单品做到极致，才能够在市场上快速积累知名度和信誉度；在经营中期，需要低头做市场调研和运营规模扩大，才能够真正立足市场，做固定的消费群体的产品；在经营后期，需要高效做好管理，减少成本，提高利润率，才能实现良好的企业发展。

#### 第五段：总结

总之，这门企业模拟课程为我们提供了一个机会，让我们能够亲身感受企业的创业和经营过程，锻炼实践能力，创新意识和创业思维能力。希望大家多思考，多实践，挑战自我，拓宽视野，让自己能够在复杂的商业社会中立足，取得更好的成绩。