

2023年新道沙盘模拟实训报告操作步骤(优质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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

新道沙盘模拟实训报告操作步骤篇一

沙盘模拟旨在代表先进的现代企业经营管理技术—erpenterpriseresourceplanningsystem角色体验实验平台。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

【篇一】erp沙盘模拟实训报告

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：

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。

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。

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。

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。

【篇二】erp沙盘模拟实训报告

一个成功的企业需要什么？目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，

我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自我“建立”的企业，小组成员协同工作，为我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、情绪的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营状况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们务必有良好的心理承受潜力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

在这场游戏中，我担任的主角是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们此刻所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分

析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢？很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选取、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的状况下，又要思考账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此cfo不仅仅需要了解企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个主角时的心得：

- 1、作为一个群众，团队必须要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一向都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一齐为我们的企业设谋划策，用心应战。

- 2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的状况下，大多数企业都投入了超多的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到必须程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配合ceo生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的状况下，投资新生产线，研发产品等，由于不一样设备、产品的投资期限不一样，因而需要准确安排各项目的投资时光和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的状况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选取订单生产。生产需要加工费，企业务必准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选取订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不一样材料的订购提前期不一样，因此需要合理安排材料的订购时光，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了材料订购的时光安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共带给了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需思考开发后四个市场；另外，实验中还需我们选取投资iso9000和iso14000资格

认证，配合p3□p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的思考是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项项目开发时光的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时光分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一向专供本地市场，其后在第三年开始，我们就能够根据市场需求，在开发的市场中进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是思考到两项资格认证所需投资时光分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就能够顺应市场的需求下选取订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的□cfo需要从整个企业的角度思考问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要思考申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

透过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营状况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

【篇三□erp沙盘模拟实训报告

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时光过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的主角，每个人都有自我的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最简单、最悠闲的职务，几乎不要做什么，之后才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我就应是没有闲置时光的，每一

步都就应感觉职责的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下工夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的职责主要是：开拓市场、实现销售。

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要用心拓展新市场，争取更大的市场空间，才潜力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致之后资金周转不灵，这就直接导致了之后对其他市场的开拓。

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选取地进行广告投放，取得与企业生产潜力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的资料是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产潜力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的潜

力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢超多接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的状况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产潜力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向能够有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时能够与他们进行必须的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不明白销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不明白按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等状况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致之后没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

监都做了预算，我此刻感觉这点是十分重要的。

透过这次模拟实训，深入体会到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。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，与生产潜力相平衡，主要还是搞有限生产潜力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。之后采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，最后不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。个性营销，涉及市场分析预测，理解顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。原先受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，之后随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营

销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者带给数据报表，理解他人意见和推荐。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，个性是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

透过erp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，即锻炼了我们的实际动手潜力，又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻，对erp有更具体的理解。在这次erp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，我期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。

【篇四】erp沙盘模拟实训报告

一个成功的企业需要什么?目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自我“建立”的企业，小组成员协同工作，为我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知

识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程刺激和惊险、情绪的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营状况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们务必有良好的心理承受潜力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

在这场游戏中，我担任的主角是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们此刻所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢？很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选取、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的状况下，又要思考账面资本额是否允许企

业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此cfo不仅仅需要了解并掌握企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个主角时的心得：

1、作为一个群众，团队必须要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一向都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一齐为我们的企业设谋划策，用心应战。

2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的状况下，大多数企业都投入了超多的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到必须程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配合ceo生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的状况下，投资新生产线，研发产品等，由于不一样设备、产品的投资期限不一样，因而需要准确安排各项的投资时光和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的状况下，我们分期

投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2□p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选取订单生产。生产需要加工费，企业务必准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选取订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不一样材料的订购提前期不一样，因此需要合理安排材料的订购时光，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了材料订购的时光安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共带给了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需思考开发后四个市场；另外，实验中还需我们选取投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3□p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的思考是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项目开发时光的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时光分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一向专供本地市场，其后在第三年开始，我们就能够根据市场需求，在开发的市场上进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投

资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是思考到两项资格认证所需投资时光分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就能够顺应市场的需求下选取订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的，cfo需要从整个企业的角度思考问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要思考申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

透过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营状况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

【篇五】erp沙盘模拟实训报告

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：

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。

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。

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。

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。

【篇六】erp沙盘模拟实训报告

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时光过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的主角，每个人都有自我的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最简单、最悠闲的职务，几乎不要做什么，之后才发现我是大错特错了，如果

想做一个合格的销售总监，我就应是没有闲置时光的，每一步都就应感觉职责的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下工夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的职责主要是：开拓市场、实现销售。

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要用心拓展新市场，争取更大的市场空间，才潜力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致之后资金周转不灵，这就直接导致了之后对其他市场的开拓。

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选取地进行广告投放，取得与企业生产潜力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的资料是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产潜力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，

后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的潜力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢超多接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的状况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产潜力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向能够有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时能够与他们进行必须的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不明白销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不明白按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等状况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致之后没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

监都做了预算，我此刻感觉这点是十分重要的。

透过这次模拟实训，深入体会到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。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，与生产潜力相平衡，主要还是搞有限生产潜力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。之后采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，最后不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。个性营销，涉及市场分析预测，理解顾客订单，甚至与其他公司的私下贷款交易，是互动性很强的一个职位。原先受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，之后随着比赛进

程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者带给数据报表，理解他人意见和推荐。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，个性是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

透过erp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，即锻炼了我们的实际动手潜力，又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻，对erp有更具体的理解。在这次erp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，我期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。

新道沙盘模拟实训报告操作步骤篇二

20__年_月8号，9号我们做了erp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。其中要考虑很多的东西，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。在做每一个决定的时候，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。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实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！

erp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年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

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。

新道沙盘模拟实训报告操作步骤篇三

专业： 班级： 学号：

学生姓名：

指导老师：

实习日期：

一、实习时间

20xx年7月20日20xx年月日

二、实习地点

实验室机房

三、实习目的

1. 利用simtrade提供的各项资源，做好交易前的准备工作。
2. 学会运用网络资源宣传企业及产品。
3. 使用邮件系统进行业务磋商，掌握往来函电的书写技巧。
4. 掌握不同贸易术语在海运、保险方面的差异。在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用贸易术语[cif][cfr][fob]与结算方式[l/c][t/t][d/p][d/a]正确核算成本、费用与利润，以争取较好的成交价格。
5. 根据磋商内容，正确使用贸易术语与结算方式签订外销合同。
6. 掌握四种主要贸易术语[l/c][t/t][d/p][d/a]的进出口业务流程。
7. 根据磋商内容做好备货工作，正确签订国内购销合同。
8. 正确判断市场走向，做好库存管理。
9. 正确填写各种单据（包括出口业务中的报检、报关、议付单据，进口业务中的信用证开证申请）。
10. 掌握开证、审证、审单要点。

11. 学会合理利用各种方式控制成本以达到利润最大化的思路。

12. 体会国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式，体会国际贸易中不同当事人的不同地位、面临的具体工作与互动关系。

四、实习内容设计

1. 根据不同的贸易术语与不同结算方式相结合完成的交易来设计。

2. 字数500以上，注意不要口语化，用专业术语

3. 要选一个小标题。

五、实习总结（500字以上）

（一）成绩与收获

（二）问题与不足

六、对策与建议（500字以上）

新道沙盘模拟实训报告操作步骤篇四

毫无疑问，这是我经历过最有锻炼价值的培训活动，三天的模拟经营在密集的思维碰撞中转瞬即逝，角色的投入让大家在寝食难安、患得患失中走到最后，我相信大家都有属于自己的收获。沙盘模拟如生活中的林总千般，或得或失，过程中全情投入即应坦然面对，但说真的，时至今日我的感觉仍有些意犹未尽。

体会一：不论结局如何，从容、坚韧的走下去最重要。

我相信伙伴们都与我相似，回顾这几天有遗憾但并不自责，有收获但并不满足。是的，恰如人生，不如意者十之八，总是挫折多过一帆风顺，我们都需要实事求是的面对每一次成败，但既然我们都会走到最后，有韧性才是王道。我所在的e组，几乎整场模拟都徘徊在生死线，到了六年期满我们的各项指标都落后于其它组，但我认为这并不重要，不论走过的路是否坦途，经历过就是值得的，一定意义上讲，经历过挫折越多收获也许更大也说不定。至少到了曲终人散时，我真心想感谢过程中我曾经犯下的每个错误，它给了我真实的教训，我视之为经验，在面对种种难题时没有退缩，反倒激起我们的斗志，当最终在悬崖边上走过，那份站在生死线上回首过往、俯瞰前路崎岖的坚韧我视之为收获。

体会二：团队协作是必须的，合作共赢是必然的。

我要感谢团队成员、兄弟公司给我的每个批评、指点、帮扶和思想碰撞，这让我真切的体会到团队的力量、合作共赢的意义，也让我保持时时刻刻的自我审视。

随着经营的推进，企业的业务内容越来越多，团队成员必须各司其职又集思广益才能完成整体运作，这也促进了团队成员间的协作和高效沟通，每位成员的发言都是经过仔细考虑的，彼此间讨论的态度是我在现实工作中难得见到的开放和直接，思维也许会发散，但目标却总是一致的，如此的高效沟通使我有置身多年共事团队的感觉。我也深切的体会到，我们每个人的角色都不是孤立的，必须要相互协作才能保证各项业务的有效、正确推进，集体的力量集成于每一个人，而每个人需要做的就是给出科学的论断，有理有据，量化分析，要对集体负责，不能仅靠一腔热情、主观臆断，同时要学会、做到倾听他人。

同时，企业间的关系也在随时间推进发生变化，五家公司从最初的针锋相对，到第三年开始出现越来越明显的合作共赢态度，尤其在面对“经济危机”时，五家公司几乎能够在一

个平台上共同思考，互利互信，尽可能多的在有限的市场中保全彼此的利益，我相信这份经验对实际的企业经营是有较大意义的。这让我想起之前做的翻纸牌游戏时大家的表现，也许32期中青班本就是比较团结的吧，至少我是这么认为。

体会三：战略是企业的舵，市场规律和需求应为舵手。

我们的公司在经营之初就犯下经验主义错误，虽然团队成员并不怪我，但我要承认这主要是我的错，这让我们在整个六年经营中过得步步惊心，屡次错过市场机会，最终无法实现经营目标，甚至几度濒临破产，一度出售厂房、借高利贷，多次通过实物质押换取现金流维持生存。但我要说，这一错误的正面效应更加可贵，我坚信，恰是这样的经历让我们的团队坚韧、团结，有着超越胜负的气度，经历生死考验让我们对企业的发展的市场判断、生产经营管理精益化等多方面有了相对深入的认识，心性的磨砺也是我们的巨大收获。

回顾整个过程，大家都深刻的认识到企业的战略规划、生产经营策略等，都应是建立在市场认识基础上的，如果说战略目标是企业的舵，那么市场规律和需求无疑应是主舵手，它是企业发展的正确方向。

体会四：请尊重财务人员。

大多数此前对财务工作的重要度认识是比较欠缺的，但经历了此次沙盘模拟，我发自内心的承认，没有财务规划、财务管理的支持，企业根本无法经营下去，这是一切经营活动的支撑柱，看似就几张报表但包含了繁琐的细节工作，涵盖了企业大小决策和经营细节。

体会五：全情投入、方无怨悔；不忘初心，方得始终。

经营过程中，恰如老师所说的，我们都会有难以入眠的时刻。模拟经营到第二天，企业年第三年结束后，其它几家企业都

已度过生存危机，但我所在的e公司仍需为生存抗争，当天封盘后，我一直在忧心企业的生存，痛心今天一早我犯下的错，更在考虑如何能寻找机会实现突破，我不想就这样结束，直到夜里2点仍难以入睡。这个时间我6个半月的女儿要用膳，冲奶粉时恍惚中眼前的奶粉桶竟然幻化成2桶现金筹码，那一刻我忍不住笑出声来，感慨自己入戏太深。是的，我当释然，过去的就让它过去，别再疾首于犯下的错，别再苦恼无现金流难续命，我要在坦然接受现实的基础上往好的方面看，记下教训，反省成经验。在这夜深人静之时，我相信我的伙伴们会有人与我一样，曾经的一天的点点滴滴会变得格外清晰，我很想告诉他们，我们不是孤独的。第二天，我和伙伴们说：立足当下做到才是我们应该做的。

结束语：

如果有人问我想不想再做一次沙盘，时至今日，我的感受与此前已不可同日而语，我会说：欲求成功之幸福，必经挫折之痛苦，所幸我已经历过，所以我不想。如果必须有所期望，我也确实有此期望，我希望能与我的伙伴们在现实的企业经营中再次聚首，继续我们的团结一致，继续我们的困难面前不言放弃，我坚信我们能做的更好。

最后，我要感谢为此次沙盘模拟默默付出的几位老师，感谢各位的专业、耐心和坚持原则，更感谢各位的指导；同时，我要感谢公司的关爱，为我们提供此次培训机会，沙盘模拟让我们受益良多，毫无疑问，我们都成长了。

新道沙盘模拟实训报告操作步骤篇五

虽然说沙盘模拟式经贸系必做的实训之一，但真的非常高兴能参加这次沙盘实训，也非常感谢老师给我们这次锻炼的机会，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。

在这个模拟的公司里面，经营期限为6年。在这六年的时间里看我们如何经营自己的公司，怎样让企业走向更美好的明天。在这次为期三天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都发生了。有点盈利的时候就特别高兴，那是我们经营的成果；选订单的时候就非常紧张，这直接关系到我们的销售额和利润；当我们准备下一年生产的时候就一起讨论，这是关系我们企业生存、发展、壮大的重要决策；当我们出了问题搞不清的时候就争论的十分激烈，当我们的报表和实物核对不一致，我们就会很紧张。

这次模拟运营过程中，我担任的是间谍这一特殊身份，虽然担当位置是有点讨人嫌，不过一个好的间谍可以给公司带来很多的情报。可以给个主管做决策带来重要的作用。所以，即使没人喜欢，也要上任。

无论那一个公司，他商业的机密是不会轻易让他人知道的，特别是自己的竞争对手，每次当我去其他组的获取信息，不能说是排斥吧，但肯定在说的时候会有保留，只要一到他们的桌边，他们的眼神交流的那一刹那，不是在间谍面前故意说错误信息来迷惑对方，就是停止交流，说真的，那是我的感觉真的很不是滋味，像自己得了瘟疫一样，都躲着自己。

公司的初期，最开始的投资的广告，这对公司来说，是一个非常重要和关键的情报，因为获得它就可以给公司的销售总监做广告决策带来更多的信息。然而对于间谍来说，获取对方广告信息是一件很难的事情，广告费用决定着公司是否能当上龙头老大，是否能够获得尽可能拿到多的订单，这也就决定着公司在这一年的盈利有多少。这是公司的内部机密，没有一个公司会公开这个信息。要获得这个信息要么通过人脉，要么就是偷听，要不他们已经是老大，只要投三百万，不管怎样都可以获得订单的优先权，不然是没人哪一个说出来的。虽然说窃取广告投资是一件难事，不过，我这个间谍当得也还算是可以的。