

最新企业模拟实训总结报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

企业模拟实训总结报告篇一

我在本组担任的是财务总监这个角色，我很喜欢自己的角色。在开始实验之前我首先明确了自己的职责，财务总监的主要职责是负责资金的筹集、管理，做好现金预算，管好用好资金。协助ceo进行企业经营流程的管理。我的工作主要体现在以下几个方面：1、制定投资计划，评估应收账款金额和回收期。2、预估长、短期资金需求，寻求资金来源。3、掌握资金来源与用途，妥善控制成本。4、制定预算。5、实施及时、准确、可靠的会计核算，为管理层战略和战术的调整提供适时的数据支持。

在实验开始之前我们组的六个成员对整个公司六年的运行做了初步的规划，经过生产总监和销售总监的对产品与市场的分析和把握，我们决定公司主打产品为p2，副产品p1，同时开发区域市场，并在公司壮大后逐步开发其他的市场；在资金的运作上，我们决定第一年充分利用好给定的资金，等到第二年才开始长期贷款融资，ceo同意了我们的建议。

经营过程中的每一笔业务是由财务助理来记好账，然后由我来核实每一笔账，并通过上年的情况，来进行本年每个季度的预算，ceo掌握全盘，并将大家紧密团结起来，销售总监负责广告投放与市场开拓的决策，生产总监负责产品开发与厂房、生产线的决策，采购总监负责对我们产品的采购，以及

掌控好库存与订单的接应，并决策订单的数量与时间。在这样的配合下，我们的公司运营得还算稳健。我来总结做完实验所感受到的我们需要改进的地方：

1、第三年广告费用投多了，导致第三年费用比较高，而实际上其他组都投的不多，白白浪费了一些资金。

2、没有弄清楚订单选择规则，导致每次投放的广告数额，不能以最小成本获取最高收益，例如第三年的时候，我们由于没弄清楚每个产品，每个市场都需投入广告费用，居然只投了两个市场的单一产品，结果错失了许多订单，导致销售收入过少，投资等费用又很高使得现金非常紧张。

3、预算没有做的很精确，就是因为预算有时候出现了疏忽，导致资金周转不通，只能通过长期或者短期贷款来实现资金周转，这样支付的利息比较高。

4、前两年经营过于保守，我们本谨慎性原则，导致眼光没有放得长远，市场开拓不够，产品开发也不够，都没怎么提高销售。没有有效地控制好所有者权益，我们是在第二年借入了120m的长期借款，当时是报着一种投机心态，觉得第七年不用还，却没想到每年多出了12m的利息费用，而使得费用骤增，利润所剩无几，也就导致了所有者权益也一直在下降。

5、规划没有做细致，应该精细到每一个季度。在遇到紧急情况时，一定要冷静，要想着怎么去解决，即使是由于哪个成员的经营失误而造成了企业经济损失，也不要埋怨，以平静的心态处理问题，不要推卸责任，要保持团结，毕竟企业不是个人能经营好的，是依靠集体的力量。

这些注意事项可以概括为“事前计划、事中控制、事后反馈”，争取使每一笔资金都能给企业创造最大的利益。总的来说这次的实验让我觉得很有意义，我们真正了解了一个企业应该怎么去运营的基本事项，虽然与现实有很多差距，但创业者的那份艰辛我是能够深深感受到的。当到第四年开始

盈利时我们开心的都跳起来了，赚钱真是不容易啊！

通过这次实验，通过对这些表的分析，我觉得自己对财务报表的认识更深刻了，我觉得自己在知识的综合与扩展方面得到了很大的提高。更加巩固了自己的专业知识，以及了解了更多关于公司经营的知识，这对个人的发展是很有益的，希望自己以后能多有机会参加这类有趣并有益的实验。非常感谢学校能提供这样的机会让我们好好锻炼自己。

看了财务总监模拟实训心得体会的读者还看了：

企业模拟实训总结报告篇二

今天是一个很值得纪念的日子，因为我很荣幸的被我们小组一致认可的选为了“ceo”□虽然是企业经营沙盘模拟里的一个虚拟职位，但也是众多虚拟职位中最权威的一位。尽管这个职位会肩负着比其他成员更多的责任和挑战，但我仍一如既往的喜欢。有斗志的事物总是带着极大的诱惑来拨动着滚烫的热血，让我淋漓尽致的释放自己的光和热，这是一件多么美妙的事！

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员分组成立若干模拟公司，围绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。

企业经营沙盘模拟——这个熟悉却又陌生的名词，已经在我的学习生活中荡漾过一圈两圈或是三圈。也许正是因为我比别人多一份了解，所以大家才那么信任的选我担任公司的最高领导——ceo□因此从某个角度来说，我就是瞎猫撞上死耗子，误打误撞积累的知识给了我今天轻轻松松得到“ceo”这个美职。所以坚信：机会从来都是留给有准备的人。经过这次企业经营沙盘模拟的深化学习，让对我经营企业的认识更为全面，更为深刻。也让我更有信心去经营打造一个公司。

这次企业经营沙盘模拟培训，我们首先是跟着老师的步骤走，一步一个脚印，组建了公司的基本框架，随后再细化，完善公司的各个方面。我们公司共七人，ceo是我本人，还有两名财务总监，两名生产经理，一名产品三发经理，一名销售经理。我们团队的分工合作清晰明了，因此当我们进行工作时，大家总是能各司其职，恰当的进行公司的各类管理。

首当其冲的任务当然是把我这个ceo选出来，接踵而来的是根据大家的实际情况及个人意愿或是公司人才的紧缺而进行合理的职位分配，其中还是出现了小插曲。因为我们组只有一个女生，而她又不乐意做财务总监，就想着给公司当苦力，做个其他的职位。面对这个棘手的问题，我和其他成员保持高度的一致，我们公司缺少这方面的人财，无论如何都得说服她做财务总监。

公司职权分配妥当，就接着给我们的珠宝公司起一个漂亮的名称，并同步讨论公司的产品方向。在历经几次修改名称的琢磨中，我们最后设定了——“璀璨星空”这个沾着珠光宝气的公司名称，并配发响亮的口号——“璀璨星空。钟爱一生”。并带领我们的团队向大家介绍团队的详细情况，让大家更好的认识我们，同时也是为了更好的推销我们的团队，提高我们的知名度。

虽然这个沙盘模拟实训只有短短的一天时间，但在这一天里，我要带着我们公司的成员经营我们组建的公司三年。起始年由指导老师带领，因此很轻松的就度过了起始年的经营。

随之就是我们紧锣密鼓的进行独立的运营。我拿着运营的流程清单，按部就班的走着，并及时告知相关职位的人认真的去执行相关任务。

在一步一步的运行过程中，我们会同步讨论相关的问题，并制定相关的策略。企业沙盘模拟实训心得第一年我们的广告策略走的是平和路线，投入的资金与其他公司相撞，因此直

接败北，只拿到了一个订单，所以第一年的资金运转就相当拮据，所以我们就集思广过程中串插了很多他的经验，整堂课下来我唯一感受到的是经营的艰辛。时间过得真快，又迎来了我们的erp实训，当时的我真的很紧张，因为我什么都不知道，什么都不懂，但我还是期待着会是什么样的场景，当时老师把我们分为七人一组，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，采购主管一名，生产主管一名，营销主管一名，在这样的一个组里我们每一个成员都有自己的任务，当时在紧张的气氛中我们分配好了我们的职务，我在这个组里充当一名财务助理，这个职务是我自己争取的，因为我很喜欢，而且将来我最有可能做这方面的工作，同时也给我们这个公司取了名字，不过当时的自己真的很紧张。

通过两天半的erp模拟实训，我学到了很多东西，作为一名财务助理做到这些很关键；头脑清醒，业务繁忙时不能紧张不能慌乱；情绪要好，态度要谦。取现金要当面清点；高警惕，出安全。收现金多几遍。支付现金，先审单；内容全，要会签。收单据，要规范；不合规，担风险。账外账，甬保管；违法纪，又罚款。同时也体现出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很理想，但就像老师说的一样，虽然

经营得不是很好但在训练中收获了很多东西，在此次erp模拟实训中我学到了很多书本里学不到的知识，同时我们专业的财务方面的知识也运用到了此次操练中，这次的实训让我了解到了一个公司的大致运营程序，且每个部门之间如何的密切联系，也大概知道了作为一名会计人员应该从哪里入手做好自己的工作。

企业模拟实训总结报告篇三

erp企业沙盘模拟是一门基于新的体验式的课程，认真对

待erp企业沙盘模拟，这会帮助你更快了解企业发展。下面是本站带来的erp企业沙盘模拟实训心得体会，希望大家喜欢。

刚开学当我拿到课程表是看到第五周有erp模拟实训，当时我不知道erp是什么，但我很好奇，也很期待，时间过得很快，转眼间就到了第五周的周五，这天老师给我们讲了有关erp的理论知识，我觉得很枯燥，也很难懂，老师为了缓解这种情况，讲课的过程中串插了很多他的经验，整堂课下来我唯一感受到的是经营的艰辛。时间过得真快，又迎来了我们的erp实训，当时的我真的很紧张，因为我什么都不知道，什么都不懂，但我还是期待着会是什么样的场景，当时老师把我们分为七人一组，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，采购主管一名，生产主管一名，营销主管一名，在这样的一个组里我们每一个成员都有自己的任务，当时在紧张的气氛中我们分配好了我们的职务，我在这个组里充当一名财务助理，这个职务是我自己争取的，因为我很喜欢，而且将来我最有可能做这方面的工作，同时也给我们这个公司取了名字，不过当时的自己真的很紧张。

通过两天半的erp模拟实训，我学到了很多的东西，作为一名财务助理做到这些很关键；头脑清醒，业务繁忙时不能紧张不能慌乱；情绪要好，态度要谦。取现金要当面清点；高警惕，出安全。收现金多点几遍。支付现金，先审单；内容全，要会签。收单据，要规范；不合规，担风险。账外账，甬保管；违法纪，又罚款。同时也体现出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很理想，但就像老师说的一样，虽然

经营得不是很好但在训练中收获了很多东西，在此次erp模拟实训中我学到了很多书本里学不到的知识，同时我们专业的财务方面的知识也运用到了此次操练中，这次的实训让我了解到了一个公司的大致运营程序，且每个部门之间如何的密

切联系，也大概知道了作为一名会计人员应该从哪里入手做好自己的工作。

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。

我会根据本公司运营的状况和主管们提供给我的信息去做相关的调查和记录，主要调查的是对方开拓的市场，投发生产了哪几条生产线，研发了哪几种商品，库存商品的余量，生产线上正在生产的商品是什么，这些调查在他们的盘上都有显示，都可获得的信息，相对来说是比较容易的，把他们带回去可以给销售总监更好的规划他的广告投资，但是，这些信息也不可能全都相信，有的组故意把标签放在那里迷惑间谍，让其带回公司，这些错误的信息，就有可能总监们做出失误的决定。就会影响公司正常的运营。就有可能导致公司运营的很困难。知道对方研究开发的产品到什么程度啦，可以给销售总监给他的计划带来欣喜。公司生产线的投资也是重要的，没有强的生产能力，即使有多的订单，我们也无法完成工作，所以，给生产总监报告他组的生产线开发，也是一个很重要的报告。然后，所有的公司都注意所有者权益，我还要看竞争对方他们有没有卖厂房有没有买厂房。还要注意他们的资金流动。

当然，还有做一件很重要的事，把其他组在销售过程中出现的问题和阻碍，带回本组讨论，避免我们企业在运营过程也出现此类问题。比如，我们营运到3、4的时候，是公司运营在艰难的时期，这个时候公司贷长期贷款不能超过所有者权益的两倍，当公司在运营过程的高利贷是要被扣分的，我们就要尽量避免这种情况，采取更好的方法来解决公司的财政危机。我们要学会从其他组身上吸取教训。

我觉得作为一个间谍，不仅要眼观八路，耳听八方，还要有

窃取机密的的巧妙的方法，不仅要在他们的讨论中获得信息，盘面上获取信息，甚至间谍在去向他们盘面提问题也可以获得一些相关的信息。还可以在打闹嬉笑中获取信息，获取情报的方法有很多种，只要能够获得信息，作为间谍都应该去试一试。

虽然间谍的工作室窃取信息情报，但我也还会帮助本组的人员做一些和基本的工作，帮他们检查一下这个公司的运营程序。

当我们公司运营到第六年的时候，我们的运作是非常顺利的，这一年，我们赚钱了，开始走上坡路啦，但是，他只给我们六年的时间，如果，能给我们八年的时间，我们肯定能够成为领军企业，所以说，我们企业是一个潜力非常大的企业，以后的发展是非常光明的。

经过这两天的沙盘实训，我真的觉得，模拟公司的每一个职位，精明能干的ceo□精打细算的财务总监，；纵观市场的销售总监；熟练生产规则的生产总监；精确材料的采购总监，窃取竞争对手情报的间谍。每一个人都很重要，只要每个人做好自己的事，公司就能正常的运行。整个公司是一个团队，团队各个成员之间协作是整个公司能够经营下去的基础。企业沙盘模拟实训心得 以上，是我在这次沙盘模拟中的一些心得。

今天是一个很值得纪念的日子，因为我很荣幸的被我们小组一致认可的选为了”ceo”，虽然是企业经营沙盘模拟里的一个虚拟职位，但也是众多虚拟职位中最权威的一位。尽管这个职位会肩负着比其他成员更多的责任和挑战，但我仍一如既往的喜欢。有斗志的事物总是带着极大的诱惑来拨动着滚烫的热血，让我淋漓尽致的释放自己的光和热，这是一件多么美妙的事！

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员分组成立若干模拟公司，围

绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。

企业经营沙盘模拟——这个熟悉却又陌生的名词，已经在我的学习生活中荡漾过一圈两圈或是三圈。也许正是因为我比别人多一份了解，所以大家才那么信任的选我担任公司的最高领导——ceo。因此从某个角度来说，我就是瞎猫撞上死耗子，误打误撞积累的知识给了我今天轻轻松松得到“ceo”这个美职。所以坚信：机会从来都是留给有准备的人。

经过这次企业经营沙盘模拟的深化学习，让对我经营企业的认识更为全面，更为深刻。也让我更有信心去经营打造一个公司。这次企业经营沙盘模拟培训，我们首先是跟着老师的步骤走，一步一个脚印，组建了公司的基本框架，随后再细化，完善公司的各个方面。我们公司共七人，ceo是我本人，还有两名财务总监，两名生产经理，一名产品三发经理，一名销售经理。我们团队的分工合作清晰明了，因此当我们进行工作时，大家总是能各司其职，恰当的进行公司的各类管理。

首当其冲的任务当然是把我这个ceo选出来，接踵而来的是根据大家的实际情况及个人意愿或是公司人才的紧缺而进行合理的职位分配，其中还是出现了小插曲。因为我们组只有一个女生，而她又不乐意做财务总监，就想着给公司当苦力，做个其他的职位。面对这个棘手的问题，我和其他成员保持高度的一致，我们公司缺少这方面的人财，无论如何都得说服她做财务总监。

公司职权分配妥当，就接着给我们的珠宝公司起一个漂亮的名称，并同步讨论公司的产品方向。在历经几次修改名称的琢磨中，我们最后设定了——“璀璨星空”这个沾着珠光宝气的公司名称，并配发响亮的口号——“璀璨星空·钟爱一生”。并带领我们的团队向大家介绍团队的详细情况，让大家更好的认识我们，同时也是为了更好的推销我们的团队，提高我们的知名度。

虽然这个沙盘模拟实训只有短短的一天时间，但在这一天里，我要带着我们公司的成员经营我们组建的公司三年. 起始年由指导老师带领, 因此很轻松的就度过了起始年的经营。

随之就是我们紧锣密鼓的进行独立的运营。我拿着运营的流程清单，按部就班的走着，并及时告知相关职位的人认真的去执行相关任务。

在一步一步的运行过程中，我们会同步讨论相关的问题，并制定相关的策略。企业沙盘模拟实训心得第一年我们的广告策略走的是平和路线，投入的资金与其他公司相撞，因此直接败北，只拿到了一个订单，所以第一年的资金运转就相当拮据，所以我们就集思广益，制定合理的短期贷款并考虑好长期贷款。让我们的资金能顺利运转起来。

通过这次的企业经营沙盘模拟实训, 让我受益匪浅.

企业模拟实训总结报告篇四

为期两天的沙盘模拟实训结束了，虽然只有短短两天，但是好像真实的经营了企业七年。虽然在最后一节课上我们努力之后没能拿到第一，但是对于这次的实习，沙盘实训给我的不只是一个企业的应用及实施的过程及基本技能，我认为更重要的是让我知道了，自己在以后的生活和工作中所要注意的方向，并学以致用！

一、实训目的与要求

在实训模拟中学习和认识erp沙盘及其在企业运营中的重要性，了解真实企业的运营过程。通过模拟企业经营运作全过程，直探经营本质，要求学生根据现代企业管理知识对企业经营和未来市场环境变化，分别做出发展战略、生产、产品研发、营销等方面的决策，提高学生的综合知识的理解、掌握和运

用能力，为学生将来选择就业岗位提供一定基本知识。

二、实训内容

“沙盘竞赛”是一种集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能竞赛。我们给我们组取名为‘popstar’我所在的组成员有□ceo□xxx□cfo□xxx□coo□xxx□cmo□xxx□研发总监□xxx□

首先，老师为我们介绍了“沙盘竞争”的一些规则，同时还用沙盘模拟经营了一年给我们观看。然后老师让我们4人组成的团队进入ceo盘面模拟企业的经营。

进入盘面，所有人都站在一个起跑线上开始了一场激烈的竞争。第一年只有beryl产品和本地市场，所以关键在广告的金额。

在投广告的过程中，我们为了求稳，不敢冒险，所以投了4到5个广告，但是订单不是很多，但是我们的产量远大于订单量。故我们在第一年并没有获利多少。同时，我们根据市场预测和分析发现□crystal在近几年有很大的市场需求,beryl前几年的需求虽需求很大,但利润不大,crystal在近几年有很大的市场需求,且利润可观。而且根据得分规则，生产crystal分数也会高。同时我们发现ruby的市场也不错，故我们准备研发crystal和ruby产品。

若要在生产产品的时候同时研发产品，而且要想提高产量和获取更高的利润。我们必须换生产线，这所有的一切都需要大量的资金，所以我们必须要贷款。贷款分为三种：短期贷款、长期贷款、民间融资。开始的几天我们一直都有贷款，可是都不敢放开地去贷，导致一开始我们小组的竞争力和生产力拼不过其他小组。直到期间经营困难了，我们小组的各个成员去其他小组间谍了几次之后才发现我们除了投资风险

很谨慎以外还有应付账款这一项目没有使用。在后来的几年后我们小组就放手经营公司了：首先，我们把厂房卖了改为租用，为了空出现金来买设备，然而等到我们小组在3~4年后有足够的流动资金了我们再把厂房买回来。其次，拥有了很多的生产线之后我们的生产力已经具有很强的竞争力了，我们就在第二.三年主要生产crystal□附带生产ruby□在第四年之后，根据市场行情，我们小组逐渐把生产力移到了ruby上，这样决策之后我们小组在第四年获得ruby的生产第一。其后几年我们公司路线平稳，最终我们小组的所有者权益荣获第二名。商场如战场，商战中有激烈的竞争，在商场上是没有情分可讲的。只能够靠自己，凭自己的努力与实力去战胜对手。

三、实训总结

erp沙盘模拟实训，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由我们来共同完成。是我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也同样让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我以后走出校园，走向社会有一定的启示。做完按照以旧规则的6年运行操作后，接着进行的是严格按照全国规则操作的比赛，这一次的比赛一定程度上纠正了先前的操作错误，在6年的操作中，我们组从来没有出现过违规的操作，也没有什么大的失误，各个成员的对自已的职责工作也相当熟悉。特别是正ceo的正确决策还有营销总监拿的订单相当好，这对我们组最后得分和所有者权益都获得全班第一名有相当重要的影响。由于开始大家都理解错贷款的规则，很多组都开始面临危机了，所以我们组也就谨慎起来。我们第1年首先合理地规划了所有者权益的问题，然后在产品研发，市场开拓费用等方面也都做出相应的控制，使得我们能在第2年顺利地刚好借到80m长贷。第1年和别的企业不同的地方，主要是厂房的利用，我们利用资金只租了一个小厂房，建满了4条线，2条柔性生产线，2条自动线。而且考

考虑到为了减少第6年的还贷支出，我们第1年只贷了40的长贷，在前3年中我们都是主打crystal□ruby产品。这使得我们能顺利地过渡到p4产品的出现！在第3年末，我们拥有两条全自动生产线，两条柔性生产线。在本地市场中，由全自动的crystal转ruby产品，在前3年中都是有4条线没变，然后我们在第3年的第3季开始了p4的研发。并且开发产品我们只开了crystal□ruby□节省开支，没开发beryl□经过合理规划后，我们在第3年的时候开始了p4的研发，并且在第4年的时候租了大厂房，顺利地在5年初开始生产p4产品。第4年原材料少下订单，为了能够按时交货，我们要进行紧急采购，由此而多花费了4m□市场方面，我们没有盲目地全面投资，放弃了最后一个国际市场。并且在第4年的时候很好的利用了柔性生产线的灵活性，抢到了亚洲市场的老大地位。广告费投入方面，我们都是很认真的研究了市场的走势，然后投放广告，使得我们的广告投入和收入非常的合理。特别是在第6年里，由于一些小组的经营不善破产了，使得我们拿单更加容易，拿了共256m的高额订单，共有16个p4□所谓是前所未有的高额！这是我们比较成功计算后得到的结果，我们的经营策略是走高科技路线。

在生产线方面，除了刚开始的4条线，我们在第4年又上了2条全自动线，在第5年再加1条全自动线，最后共7条线，其中生产p4的又4条线，这样就使我们的科技经营策略得以实现。

这几年企业运行得还是比较顺利的。在公布成绩时，我们组在班里的所有者权益和分数是最高的。我们组本次比赛的经营策略是走高科技路线，风险很高，收益也很高。所以，一不小心的话，我们也还很有可能面临着危机。但是高科技路线最终被证明是可行的，它有利于更快地提高我们组的所有者权益。通过本次严格按照全国规则比赛的沙盘实训，我深刻理解了团队协作精神的重要性；同时，在erp实训的整个过程中，我对人生的感悟颇深：在市场的残酷与企业经营风险面前，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，更是在人生中不断需要抉择的问题，经营自己的一生与经营一个企业具有一定的相通性。本次沙盘实训相当有意义，希望对以后的学习和工作有一定的帮助！

文档为doc格式

企业模拟实训总结报告篇五

沙盘模拟训练的最大特点就是“在参与中学习”，强调“先行后知”，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。下面是本站带来的沙盘模拟实训心得体会，仅供参考。

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营，我真的明白了许许多多，沙盘模拟心得。不夸张地说，这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课，我深深的体会到一个企业团结合作，冷静沉着是多么的重要了。试想，如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话，最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说，单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍，我清楚的了解到，其他公司相对于我们公司差的真的好多，截止到第四年年底，其他五家公司没有一家研发出p4产品的，亚洲市场开发出来的也只有两家，国际市场仍是仅有我们一家iso14000资格在第四年也只有我们公司有，其他公司快一点的，在第五年里也打不开国际市场，因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说，如果我们公司有足够的资金的话，我们的战绩一定会改写。不过，可惜的是啊，到第四年我们公司就举步维艰了，借了40000000万高利贷不说，抢来的订单数量也是少之又少。当然，这跟我们没钱打广告有直接关系，如此恶性循环，使我们公司每走一步都难上加难。说真的，我们真的很后悔没有听老师的建议，我们当时只看到了眼前的利益，没有高价买其他公司卖给我们的产品，

也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下落的那么快。现在说什么都晚了，到第六年，我们公司连剩的订单都没捡到，天不助我们啊，我们只能无奈的宣告破产了。

说真的，在宣告破产的时候，我们都很不甘心，多希望再重来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再重来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算；平时很有领导范很爱笑的ceo在那一晚上也非常严肃；那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在ceo和财务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个a组的，环宇集团的商业间谍——

--鞠静同学。

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴！

为期两天半的沙盘模拟结束了，在这短短的两天半时间里，我觉得我收获了很多在课堂上不曾学到的知识。

首先我总结一下我的工作，我是根据《市场预测》里面提供的产品需求量、单价以及二者的乘积来确定产品的销售市场而我的广告是依照我们的产能和市场来投放的。并且我还要估计每个订单的账期收入，这样可以方便我们的财务预算。前两年市场状况非常好，但由于企业总体战略过于保守稳健，贷款数额少，生产线少且慢，生产能力提不上去，导致订单少，销量不多，总资产就增加不多。在现金不足的情况下，我们在投广告费时过于保守，加上对其他公司的市场操作估计错误，导致拿到的单少且不利。

年末，我会画一张市场营销策略图来规划下一年的广告投放。这张图在我们的广告预算、订单选娶应收账款兑现中起了很大的作用。六年间，我们公司没有争取到一次或一个市场老大，产能可以但我们的资金不允许我们做市场老大。

如果我的同事认为我的营销工作做得好，那我先要感谢我们的财务总监，是她为我的广告费用做出了合理的预算；还要感谢我们的生产总监，是她给我精确的产能分析；还要感谢我们的采购总监和生产总监，是她们给我及时的提醒和宝贵的意见；还要感谢我们的ceo[]是她对我们的每一笔广告费用进行了认真审核，保证了我们广告投入的准确性。我的营销计划是根据我们公司的自强不息，创造奇迹的精神实施的，我们的经营以诚信为本，所以，我们在六年间没有出现违约行为。我们坚持公平竞争，我们不会随便扰乱市场秩序，在最后一年的里，我们给了k公司一个p3产品，当时我们定的价格完全合

理，就是按市场价7m,我们没有在别人急需帮助的时候乱开价格，也没有为了自己的利润多要一分钱，这就是公平和公正的体现，其实在现实的时市场竞争中这种营销精神还是很需要的，也是大家要一贯支持的。

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短几天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能□erp沙盘模拟对抗教学使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高学员经营管理的素质与能力。

模拟经营充满了挑战，各公司管理层将依据市场信息决定公司的市场定位和竞争策略，由于各家公司选择的竞争策略和运作能力各不相同，竞争态势此消彼长，最终尘埃落定，盈亏分明。

培训班中每6名学员成立一个公司，分任总经理、财务经理、销售经理、人力资源经理，生产部经理、研发部经理(课程不同，角色设置相应变化)。共形成4-6个相互竞争的模拟公司，连续从事三至四期的经营活动。学员在两天的模拟训练中，将切身体验企业经营中经常出现的各种典型问题，他们必须和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策并组织实施。沙盘实战模拟，课程训练的九个步骤：

一、组建模拟公司

首先，学员将以小组为单位建立模拟公司，注册公司名称，组建管理团队，参与模拟竞争。小组要根据每个成员的不同特点进行职能的分工，选举产生模拟企业的第一届总经理，

确立组织愿景和使命目标。

二、召开经营会议

当学员对模拟企业所处的宏观经济环境和所在行业特性基本了解之后，各公司总经理组织召开经营会议，依据公司战略安排，作出本期经营决策，制定各项经营计划，其中包括：融资计划、生产计划、固定资产投资计划、采购计划、市场开发计划、市场营销方案。

三、经营环境分析

任何企业的战略，都是针对一定的环境条件制定的。沙盘训练课程为模拟企业设置了全维的外部经营环境、内部运营参数和市场竞争规则。

进行环境分析的目地就是要努力从近期在环境因素中所发生的重大事件里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预测其发展趋势，发现环境中蕴藏着的有利机会和主要威胁。

四、制定竞争战略

各“公司”根据自己对未来市场预测和市场调研，本着长期利润最大化的原则，制定、调整企业战略，战略内容包括：公司战略(大战略框架)，新产品开发战略，投资战略，新市场进入战略，竞争战略。

五、职能经理发言

各职能部门经理通过对经营的实质性参与，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为未来负责的发展观，从思想深处构建起战略管理意识，管理的有效性得到显著提高。

六、部门沟通交流

通过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

七、年度财务结算

一期经营结束之后，学员自己动手填报财务报表，盘点经营业绩，进行财务分析，通过数字化管理，提高经营管理的科学性和准确性，理解经营结果和经营行为的逻辑关系。

八、经营业绩汇报

各公司在盘点经营业绩之后，围绕经营结果召开期末总结会议，由总经理进行工作述职，认真反思本期各个经营环节的管理工作和策略安排，以及团队协作和计划执行的情况。总结经验，吸取教训，改进管理，提高学员对市场竞争的把握和对企业系统运营的认识。

九、讲师分析点评

根据各公司期末经营状况，讲师对各公司经营中的成败因素深入剖析，提出指导性的改进意见，并针对本期存在的共性问题，进行高屋建瓴的案例分析与讲解。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，使以往存在的管理误区得以暴露，管理理念得到梳理与更新，提高了洞察市场、理性决策的能力。

沙盘模拟训练的最大特点就是“在参与中学习”，强调“先行后知”，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。