# 沙盘实训报告三篇

来源：网友投稿 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-28

*沙盘：根据地形图、航空像片或实地地形，按一定的比例关系，用泥沙、兵棋和其它材料堆制的模型。下面是为大家带来的沙盘实训报告三篇，希望能帮助到大家!沙盘实训报告1　　经过两周的物流沙盘模拟实训，我们对物流沙盘有了一些认识。在这个过程中，我们的经...*

沙盘：根据地形图、航空像片或实地地形，按一定的比例关系，用泥沙、兵棋和其它材料堆制的模型。下面是为大家带来的沙盘实训报告三篇，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]沙盘实训报告1

　　经过两周的物流沙盘模拟实训，我们对物流沙盘有了一些认识。在这个过程中，我们的经营可是非常的失败，我们的团队资金不足，其他团队又与我们竞争，抢了我们的订单，使得我们面临的境地就更加的严峻了，往往是到了第一年的最后一个季度就面临，资金的紧缺，濒临破产的境地，但是我们还是依然坚持了过来，成绩虽然不是很如意，但起码，我们坚持到了最后。这次物流沙盘模拟实训使我们对所学到得知识有了进一步的认识与消化，也使我们在经营管理的过程中学会如何的竟单，如何安排运输调度，进行市场分析，如何进行财务管理等，有了初步的体验，同时还培养了我们的团队合作精神，使得我们对物流企业的管理有了一个比较全面的了解。

>　　一、对物流沙盘的认识

　　物流沙盘模拟实训是一门重要的管理类专业实践课程。通过竞标获得订单、派车提货、货物入库、货物分拣、车辆调度、线路选择、货物出库、货物到达、运费结算、车辆购置、仓库选址、资金筹措、人员招聘等战略战术、运营层面的决策与实施，模拟物流企业的整体运营过程，使我们在实训过程中，即能从战略高度来观察物流企业管理的全貌，也能从执行角度来亲身体验物流管理的主要环节，并学习如何解决实践中会遇到的典型问题。

>　　二、实训过程

　　我们是由4个人组成的团队，我们在第一年的经营主题是降低成本，避其锋芒，意思是我们不要去跟别人抢同样的单，市场那么大，我们可以自主的选择其他的城市竟单，这样我们就有订单可做了，利润也是可观的。我们组的经营依据是根据市场预测决定开发的区域，然后再这个区域内选择货量最多的城市设立办公室。第一季度

　　开发投标的是北京，签约续约单色北京往天津的，然后是下一步竞标投标，我们投的标主要是北京附近的公路运输和铁路运输都可以快速到达的。第一季度，我们要争取更多的信誉度，以便在下一个季度有续约单可做，这样我们在北京这个大市场上才有一席之地。

　　第二季度

　　第二季度我作为市场的开发导向，根据市场预测有货物可运的区域是华东区、华北区、华中区，我选择的是华东区，我把办公室放在上海，我们要更多的订单以便弥补第

　　一季度的亏损，同时提升信誉度，上海同北京一样有重要的运输优势，近距离的可用汽车运输货物，远的可用火车运输货物。

　　第三季度

　　第三季度我们开发的是华中区，办公室设在武汉，武汉也是重要的交通枢纽。从火车的角度考虑，往北可达北京，往南可达广州，向东可达上海；从公路运输角度考虑，武汉是各区交通的中心，四通八达。总的来说，武汉的运输选择非常的灵活。第四季度

　　我们采取保守的策略，不进行其他区的开发，严守北京、上海、武汉充分运用他们的优势，保证资金得到补充，不再进行开发是为了下一年度的时候，有足够的资金进行运转。

>　　三、实训总结

　　通过物流沙盘模拟实训，我学到了很多的东西，在这个团队中我是首席执行官，我的工作主要是市场的开拓，有时候也负责系统的操作、资金的筹措、运输的调度等工作。虽然我们经营得不是很好，但是在这个过程中，这两周的物流实训提升了我的管理能力、执行力等各方面的能力。这次物流沙盘模拟实训，也使我认识到了团队的重要，虽然我们的团队只是4个人，我们各自有着不同的职责，分工不同，但是我们有着共同的目标，为了更好的经营我们的企业，我们在各自的岗位上努力，使得我们的企业不至于破产，一直坚持到了最后。

　　在这两周的实训中我认识到了，一个成功的物流企业必须有着明确的企业管理战略，具备较大的运营规模，建立有效的地区覆盖，具有强大的指挥和控制执行力，兼备高水准的综合技术、财务管理和经营策略。

**沙盘实训报告2**

　　经过一周的ERP沙盘实训课，让我感到很累，但是收获却很大。以前一直以为一个企业的资源计划并不是很难，可是经过这一次的实训，让我知道了一个企业的经营是需要花费多么大的精力。

　　在这次的实训课中，我担任第一小组的市场销售经理。市场销售经理担任的工作主要是市场调查分析、市场进入策略、品种发展策略、广告宣传策略、制定销售计划、争取定单与谈判、签订合同与过程控制、按时发货应收款管理和销售绩效分析，特别是在做广告宣传策略和制定销售计划上要额外的注意，如果广告投放多了，销售的产品少了，那么广告效益就一定不高，这时就要注意下一年的广告投放了；但是，如果广告投放的恰到好处，每年生产的产品都能销售完毕，实现零库存，那么这一年的广告效益就会非常好。广告投放的额度最好是奇数，这会有利于选单。这次我所在的这个组广告的投放的效益都是逐年的增加，一直到第六年的广告投放效益为6.1%。

　　随着市场的需求逐渐增大，生产线也要逐渐扩展，才会满足市场的需求。根据数据分析P3、P4在今后的两年市场中，需求都有上升的趋势，特别是P3，同时，每个产品的单价也有上升的趋势。如果经营6年，那么第三年就是这次模拟沙盘的转折点；如果是8年，那么在这段经营期间就有两个转折点（第三、六年），以此类推，几乎每两年就会有一个重要转折点，在这些转折点上的广告投放就会是非常重要的。

　　根据市场需求制定生产计划，再根据每一年每一个季度的生产量来选择订单。在这里我要特别提到选订单时要注意的事项：

　　1、将这一年每一个季度的生产量用表格制作出来，按照生产量来选择订单；

　　2、自己预先制作一张填写其他小组广告排名、广告投放量、选单次数、每一个单的销售量和上年在这个区域销售什么产品的销售额的表格，在选择订单时记录其他小组的信息，方便分析下一年的广告投放情况；

　　3、每选一个单的产品是什么和销售数量是多少都要及时记录下来，这样才不会引起多选单，或者少选单的情况；

　　4、在选单前就要计划好什么产品在什么区域要选多少个产品，这样在选单时就不会选漏单。

　　在沙盘开始之前就要计划好这几年的经营形式，将财务计算出来，才可以很好的控制综合费用、需要长贷多少钱，这些都需要大量的计算。我所在的这个小组每次计算都是将三年的财务一起计算的，这样就会有利于资金的周转。

　　因为我是担任的市场营销经理，所以我认为广告的投放计算非常重要。在ERP沙盘开始时要与研发经理一起分析市场和产品，分析出来之后就要开始计算每一个产品在每一个市场的广告投放。计算广告投放的步骤是：

　　1、分析出每个市场每个产品每年的市场需求量，平分到每个小组会有多少个，每一年的计算方法都不同，都要借鉴上一年在这个市场每个小组的排名情况；

　　2、每个市场每个产品的平均价格，利用平均价格计算出销售额会是多少；

　　3、利用销售额的多少就可以计算出广告投放量。

　　以上就是我这次参加ERP沙盘模拟课的感受和所学到的知识。

**沙盘实训报告3**

>　　一、实训目的

　　在实训模拟中学习和认识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，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，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，体悟企业经营管理的关键,了解企业管理，为学生将来选择就业岗位提供一定基本知识。

>　　二、实训操作过程

　　(一)总体规划：

　　1、产品选择：由于p3、p4产品是否开发不足要求，所以不准备冒险选择p3、p4产品，因此选择p1、p2产品。

　　2、厂房选择：选择可以容纳四条生产线的a厂房，因为前四年可以充分的利用a厂房，而且a厂房的购买价小于b+c厂房，租金也小于b+c厂房，在第一年末交租金之前，考虑购买。

　　3、生产线选择：由于手工生产线，它的生产周期太长，不适合于发展;而柔性生产线又过于昂贵，影响现金流，更会影响对权益的控制;在半自动与全自动之间，由于空间因素的影响，全自动的优势显而易见。所以在六年的发展中，除非特殊情况(拿多订单，超过自己的生产能力，可以建半自动生产线弥补)外，我公司决定选择全自动生产线。

　　4、市场开发与iso：随着产能的提升，少量的市场不能为我公司提供足够的订单，而有些订单中的iso又决定着是否可以选择该订单，况且有iso认证的订单价格往往高一些，另外根据老师的讲解和企业长期的发展考虑，所以有必要开发所有的市场和iso。

　　(二)开始经营

　　1、第一年

　　在生产总监的带领下完成新年度规划会议，以营销总监的建议为前提，根据本企业的生产能力和资金的运作能力制定广告费用，按照市场地位、广告投放、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单，确定广告费用，参加订货会/登记销售订单，同时，开始第一年的p1的生产，为满足订单的需求，和做为原材料用于p2生产。在第一季度开始p2的研发，在第二季度引进一条半自动生产线。

　　2、第二年

　　根据盘面信息，为了尽量多卖产品，提高自己选单次数，所以我们开始为满足订单开始加大生产力度。由于订单的选择不太顺利所以第二年只有11m的销售收入。可这时候库存有很多的成品。

　　3、第三年

　　由于第三年还是没有足够的订单而库存足以满足订单需求，放弃生产，从而使第三年一年都在闲置生产线。

　　4、第四年

　　第四年的订单相对来说很有价值，所以第四年开始生产，为了满足第四年的订单。经过第四年的生产终于在第四年转亏为盈。

>　　三、实训结果

　　通过老师的讲解和指导，本人终于完成企业4年的经营过程，历程的艰难和多次失败经验，是我这次实训珍贵的果实，排名第三。电子商务沙盘实习报告范文

>　　四、实训总结

　　经过竞赛，沙盘模拟终于结束了，在这段实训的日子里，感觉收获还是挺多的，市场竞争是激烈的，也是不可避免，这就要求企业知己知彼，在竞争中寻求合作，同时通过沙盘实训，我深刻认识到全局观念和团队合作的重要性，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、销售等都由大家来共同完成，另外沙盘实训，概括了一个企业的运营情况，也同样让我看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，每一个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其责，相互协作，共同实现目标。

　　我的工作：

　　我在沙盘模拟实验过程中，扮演生产总监角色。

　　作为一名生产总监，他要对企业的生产事情负责，特别是在公司的启动阶段。所以公司生产能力预算、设备的引进、改造等等，都是生产总监的责任。

　　生产总监的职责范围是确确实实所做的每件事情，是别人无法替代的职责。并且有些事情是无法授权给他人的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找