

## 企业模拟经营心得感言

企业模拟经营是经济管理类专业进行实践教学的一种主要方式,它通过计算机软件模拟现实企业的经营场景,通过角色分配使学生在软件模拟场景中锻炼管理技能和综合经营能力。下面是小编为大家整理的企业模拟经营心得感言,供你参考!

### 企业模拟经营心得感言篇 1

企业不能模拟,倒闭意味着千万人失业;人生不能模拟,结束意味着生命的彻底终结所以,这次比赛我们小组是怀着拒绝的心理进行的。

企业模拟,8期模拟不知不觉中结束了,我们这组在小组赛中还是取得了不错的成绩,作为一种感悟或总结,我们小组将过程中的心得体会规整如下:

团队意识。虽然仅有两人的队伍,不敢过度恭维我们彼此的合作意识多么强烈,但彼此对对方的信任,是这次模拟坚持到最后,最终取得成功的根本动力。由于第一次接触,一些情况不是很熟悉,在一期二期模拟我们小组的企业综合排名倒数一二名,正如笑到最后笑的最好,我们小组靠的就是信任,不是放弃而是迎头赶上~~~最终的前列的排名不是谁的苦劳,而是团队的成功。如今的社会不是单枪匹马打天下的时候了,团队合作是种氛围更是种文化,有时简单的认可,简单的信任,就是对伙伴努力的最大的安慰,是对伙伴前进的最大动

力。社会不缺乏个人主义的英雄，缺少的是团结合作的英雄团队，缺乏的是团队成员彼此信任相互勉励的氛围，假如企业有这样一种团队，社会有这样一种氛围，就没有抢不下的市场、研制不出的产品。

资金链。显然企业从创立、发展、成熟，企业都不能脱离充足的现有资金，资金是企业从事一切生产经营活动的基础，也是盈利的前期准备。这次企业模拟中，我们组最大的优点就是抓住了现有资金，每次决策都留给下期足够的启动资金。模拟企业决策简单就在有银行贷款这一方面，现实的社会银行都势力的，它在企业盈利的时候才会想着给你贷款因此，真正的企业管好自己的钱的同时都会学会怎样用好银行的钱

这毕竟仅是一个模拟。企业的运作，管理，经营是有各自的一整套规则，企业运作管理正是企业运营的基础内容。对于那些天生对职场感兴趣的大学生，企业运作管理还会给你的职场生活增加一份筹码。模拟企业经营，它是培养大学生兴趣的不错的教学方式，大学生在空洞的学习氛围中，能够找到学习的价值与乐趣。兴趣是最好的老师的，只有找到自己的真正的兴趣，才能找到学习的方向，努力之下成功才会有希望。

实体经济永远是一个国家不可忽视的强国之根，企业是实体经济的基础。中国式企业在总结、引进、吸收国外优秀企业经验成果中取得一定的成绩，不可否认，中国没有几家优秀的世界级品牌企业。在金钱利益大背影下，很多人的创业也成了为赚取金钱的由头，很好的一个品牌、好有潜力的一个企业，在创始人赚足了后不是被兼并了就

是被合资了，有的干脆直接宣布破产所以，怎样培养一群为中国的世界 500 企业而奋斗的职场经理人才是现实中国企业管理教学的重点。企业模拟不能仅仅停留在表面的职场教化与经营入门上，正是这个原因小组中的我们两人虽然取得成绩，但还是怀着拒绝的心态。

都说人生不能再来，其实企业更不能再来，企业的破产是成千上万人的失业 大学生都能怀着一种责任、感恩的心去模拟经营，相信比我们这一小组优秀的多的多

尝试永远比幻想有机会、为什么那么的人会幻想着自己的能力在真正的企业经营中才会体现，模拟经营的尝试何尝不是自身职场能力的探索。仅有不断地尝试定位好自己，找好自己的方向，人生才有希望。

我们小组不是总结优秀成果，仅是在反思大二的我们路到底在何方！

希望老师谅解！

## 企业模拟经营心得感言篇 2

战略管理是企业最高层次的管理，而从现在开始，你们所要做的就是担任决策者的形象-企业的最高负责人，来做出最英明最完整的策略，使得自己的企业获得长期有利的发展。这句话仿佛还在耳边，19 天的决策比赛却落下了帷幕。

还记得刚开始的时候，对于在 cesim 上进行企业经营模拟这回事只觉得很高大上，还有新颖的形式也很具有吸引力。整个学院被分成

了 5 个团队，团队内部又被分成 10 个小组，团队之间互不影响，团队内部形成竞争。我和另外的四个队友组成了第四团队的 NB 队，开始了模拟为期两年的经营历程。

过程总是最美最值得回忆的。可以说充满了复杂的感情。有被甩在后面的失望、气馁，有即使落后还是不屈服的倔强，有成绩上升的激动人心这一段历程，把我们整个小组的心拴在一起。从对经营决策一窍不通，到懵懵懂懂，再到摸索出自己团队的一个方案，一路上我们共同进退，共同承担风险，共同感受被追击的紧张感。还记得刚开始的时候，即使阅读了经营模拟的指导书，我们还是似懂非懂，从刚开始练习回合 1、2 就可以看出我们的迷茫——什么销售价格、预售天数等都是没有任何技术含量的决策。后来在提问的平台上，我们学会将关键性的不懂的问题向老师咨询，同时也密切关注其他小组的提问，吸取意见。对于一些专业性的疑点，我们开始频繁的上网查资料，同时对战略指导书进行更深入的研究和理解，当然还向颇有经验的师兄师姐们请教。每回合结束时以及决策制定前都是我们小组讨论最激烈的时候，每个人都有自己独特的观点，视角也各不相同，这样也使得分析更加全面。不断尝试与摸索之后，我们学会了计算数字。因为整个竞争市场的发展趋势和运营情况是由所有小组的决策共同决定的，考虑其他小组的决策才能做出自己组的较优策略。我们考虑了均值策略，权衡自己房间数目的相对多少以及市场前景的好坏进行销售以及预售。尤其是针对每一季国际和国内的房价，我们会计算出上两个季度(相临相同季节)的平均值，然后进行适当降价。因为我们国际

建房是最多的，适当降价能够发挥我们房间的数量优势。当然竞争有利就需要创造相对更有优势的条件，我们在均值的基础上提升营销费和维修费，提高更好的酒店质量，减少折旧，提升员工能力适应市场的变化。对于预售我们则是采取了薄利多销的策略。其实还是由于房间的数量优势，我们的下一季预售总是遵循预计的最大销售额下的最大销售量，并且每一次的利用率都相对较高。对于下两季预售则是采取了最大值策略。刚开始我们的负债是最多的，而且也经常是唯一一个有短期贷款的小组。后来随着销售额的增加，我们不断进行还款，但考虑到现金流以及长期经营的问题，我们每次都还款适度。决策的不断改进，使得我们小组从第五回合以后便从倒数逆袭到顺数第一名！而最纠结的地方我还记得在于还贷的多少以及股息支出的多少上面。这些因素都会影响股价以及股东累计回报率的变化。比较遗憾的是，最后一次决策，我们小组被巴比伦赶超了，成了第二名。最后几次决策，他们就是我们的一大威胁，可以感觉到，他们的决策在不断优化。直观上来讲，我们的本级销售价格过高了，卖家肯定更愿意买质量差不多而价格更低的房间。但是想想我们也是从倒数逆袭来的团队，也就举得欣慰，毕竟我们都努力了。

这次经营模拟，让我学习到企业战略管理浅层次的决策方法，体会了一把竞争市场的激烈，明白了团队意识的重要性，是次很有意义的课程！

企业模拟经营心得感言篇 3

从实训中我认识到 **ERP**系统在企业运营中的重要性，了解企业的运营过程，亲身进行操作，真正感受市场竞争的精彩与残酷，了解到企业经营者所承担的经营风险与责任。在实训过程中体悟企业经营管理的关键，了解 **ERP**对企业管理的重要性。

在模拟经营的几年当中，我们从中总结了很多经验教训。营运期间：第一年，投入适量广告费，拿到广告单，平稳起步，开始经营。这一年，我们的经营很保守。第二年，我们吸取上年的经验教训，在产品研发认证和市场开拓方面做了相应改进，引进了新的生产线为下年生产做了充分准备。总体说，这一年经营平稳。

第三年，在广告费以及市场的占领方面有较大优势。去年充足的库存商品保证了今年产品的生产。这一年，我们由于资金运用上的问题导致我们借了款。第四年，由于前面的产品研发和市场开发，我们在市场和产品生产上都比其他组占了很大优势。这一年我们投入少量的广告费，拿到了两张订单并按时叫了货，由于投入的半自动生产线较多，接到的订单少导致库存太多，资金运转困难，差点就兵临破产。

第五年，由于我们的市场开发方面占了很大优势，所以我们只需投入不太多的广告费。这一次，我们利用广告费拿了七张订单。在选择一张订单时，由于其他两个组投入的广告费跟我们组一样的，就采用剪刀石头布的方法选择订单，而赢的一组可以获得两张订单的权利，我们在是我去跟其他两组剪刀石头布的，说实话当时心里忐忑的，但上去第一次确实大家都一样的，第二次我出了剪刀，取得了两张订单的选择权。去年年末剩余的库存商品，以及我们生产线的产能

为提交订单提供了充分保证。这一年我们组实现了 160 万的销售额。到期的贷款有了资金还款。

最后一年，生产线开始闲置，但总体经营平稳，还有不少收益。这一年我们取得了两张订单，并按时交了货。

我们组在模拟经营的过程中的一大特点就是生产线和市场开发并列开发，投入的广告费也基本能满足我们的订单需要。在最后一年，我们的库存所剩无几，我们的生产和订单刚好吻合，使我们的资金能够得到有效的运用。这都是取决于前面四年的经验和所投资的生产线和市场开发；还有就是营销总监的长远目光，这对我们的发展有着相当大的作用。在实训过程中，我担任的是销售总监一职。我的日常业务是：①对企业的经营环境进行分析，做出市场开发决策；②根据企业的财务状况和发展方向，进行新产品开发、产品组合与市场定位决策；③模拟在市场中的竞标过程，争取订单并签订合同；④刺探同行敌情，抢攻市场；⑤建立并维护市场地位，必要时做退出市场决策。

营销工作对企业的运营来说是一项极其重要的环节，必须准确及时地了解市场变化，取得有竞争力的市场份额，做到整体把握。只有在进行了市场调查，对市场信息（市场需求、生产能力、原材料、现金流等）有了充分的了解，并加以分析（利润表、资产负债表等财务报表）和判断后，才能做出适当的战略计划（广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等）。在日常业务中与 CEO 商讨市场开发、定位以及新产品开发决策。又要与生产总监有效

的沟通，听取生产总监的规划方案，然后进行营销规划；还要与财务总监商议广告费用等支出；同时还得对各个市场上的产品需求量预测进行分析，结合产品的生产对广告的投放进行安排。

经过六年的经营，我们的 **ERP**模拟实训终于顺利的完成。让我对沙盘有了了解。主要通过模拟沙盘来强化我们的管理知识和技能。深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。

在这短短的实训中，使我们对在专业知识、体系构架理性认识的基础上，更多地对企业经营管理的感性知识层面有了深切的体会。**ERP**沙盘模拟是从现实出发，针对现在企业特有的经营模式，运用实战的方式，让我们参与其中，对可能出现的经营现状和市场前景。应用所学的知识对问题进行剖析，相互沟通，发挥团队合作能力。是有计划、有步骤、有目的进行，以找出解决方案而更好的为企业服务，最终实现企业的战略目标。通过 **ERP**沙盘模拟实验使我深切的感受到现代企业若想做强做大，必须进行合理的企业各种资源的有效利用和规划，即实施企业的 **ERP**。

从这次实训中，我知道作为一名营销总监，要有一个整体观念，我们必须准确及时地了解市场变化，取的有竞争力的市场份额，做到整体把握。我在实验中可以发现，一年广告费用的投入是非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于营销人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行调研与分析，结合各年情况，作出合理决策。

对一个企业而言，只有一两方面做好是远远不够的。无论是真实的运营，还是只是在实训预算，产品研发，市场开拓，广告费，争取订单，原材料，生产，销售，每一步都必须经过深思熟虑，准确计算。同时要放眼将来，不能只着眼于现在的收益，要同时制定规划好短期和长期计划。

通过学习，我们获得知识自然不少，但我感到遗憾的是时间太短，模拟只有一次，没有改过的机会。但我想在现实中也不会给改过的机会，稍一不注意就面临着破产的可能。在以后的生活中做事情一定要面面俱到，并且要提前做好准备。

《企业经营沙盘模拟》是市场营销及相关专业的实训课程，以培养学生的战略管理、财务管理、市场信息收集与运用等管理技能，全面提高受训者的综合素质。下面是小编为大家整理的企业沙盘模拟心得感受，供你参考！

#### 企业沙盘模拟心得感受篇 1

时光荏苒，我们的课程已经接近尾声，这几天里我从一个沙盘模拟经营的门外汉变成了一个对沙盘有一定了解的入门者，回顾这几天感觉收获还是很丰富的，尤其是在思维角度上，通过一轮热身、一轮比赛我懂得了一个企业要想生存，战略在其中的重要程度无与伦比，而且缜密的思考和团队的密切配合才能真正获得市场，实现生产和销售的不断扩张，最终取得好成绩。

的沙盘，不仅在盘面上通过推演而且还要填表、计算，那可是一个浩大的工程。不过话说回来，如果我们采用推演的形式我想我们会学到更多的东西。

在第一轮练习的初始，虽然我们小组也有过分工，有人负责市场、有人负责生产等等，但是随着我们做过两年之后，我们发现这种分工其实是不太合理的，一个人的思维是不完全的，会考虑不周，于是我们在以后都是采用群体决策的形式，虽然一开始有点慢，但可以保证不出错。

第一轮我们的经营与日剧下，所有者权益一年一年的降低，还出现了负值，不过令人庆幸的是我们在第 6、7 年起死回生，将所有者权益做正了，也算是划上了一个圆满的句号。

第一轮我们犯了很多低级错误，从最初战略制定的失误、原料订单的延误、广告的失误等，让我们因此而造成不可弥补的亏损，于是我们利用周末进行总结，制定了一套改进后的战略。

在第二轮中，我们一开始没有盲目的投广告，而是量力而行。投了 4M 的广告费，最终拿到了两个订单，圆满结束我们的第一年发展目标。因为我们的战略是做 Ruby 和 Saphier，因此我们的目标就是尽快将 Berry 出售，建立 Ruby 生产线。于是在第一年 4Q 我们将一条手工线和半自动线卖掉，买入两条全自动的 Ruby 生产线，并且研发 Ruby、Saphier 及各个市场。第二年 2Q 我们将剩余的两条手工线卖掉，买入两条 Saphier 柔性生产线，并在 3Q 开始下 M3 M4 订单，并

---

于 借长期贷款周转资金、为后期扩张做准备。

令人欣慰的是我们在第三年就开始利润为正，所有者权益也回升到了 64，这也更加鼓舞了我们的士气，大家越战越勇，同时思考的更加缜密，每一个决策也更加小心，我们将每一期的原料订单都详细计算，自始至终都顺畅的满足生产，

并且没有在任何一期有过多余的库存，这也在一定程度上降低了现金流的压力。

我们小组在第四年年末买了剩下的两个厂区，并于第五年第 1Q、2Q 投资建立了 3 条全自动 Ruby 生产线和一条 Saphier 柔性生产线，自此生产线全部建立，我们小组的战略也最终定型。

从第四年开始我们每次都对市场订单进行分析，通过记录上一年的所有小组订单状况，确定自己小组的市场地位，并根据市场地位进行广告投资，因此我们每年接地订单都保证了我们产多少就正好接多少订单，使得每年利润保持增长，所有者权益更是一年比一年高，从 64、103、119 达到了最终的 295。

不过我们小组的胜出虽然可以说是必然，但是也离开第二轮时老师将市场调大，从而使得我们各组都可以多接一些订单，满足生产的需求。并且正式基于此，我们才可以在第六、七年通过卖订单而获得了一批额外收入。

第二轮比赛结束后，我们小组进行了总结，但我并没有止于此，我通过对这两轮的回忆，我最终归纳了一下几点成功原因：

略，这是小组获胜的根本原因。只有战略正确才能为其他的人为因素创造胜利条件。我们的适度、适时的扩张，让我们抢先占据了 Saphier 市场，并一直保持市场老大的地位，避开了后期 Ruby 市场的激烈竞争。

第二，我们通过市场预测图表，明确了产品市场的具体开拓时期，避免了其他小组早投广告、误投广告的错误。

第三，我们从第三年开始，在接订单时都会专门记录每个市场各组的接单情况，为下一年投广告做准备。如果我们在有些市场是老大地位，则会投 4M 的广告确保市场地位和首选权，而在剩余的市场则是投 3M 的广告保证二次选单的机会，这样就确保了我们可以每年都可以接到我们满意的订单。

第四，我们对于原料订单十分慎重，为其严格计算产能，并分析在建生产线，适时的下订单，保证了任何一期都没有多余的原料库存，在前期现金流紧张的时候在一定程度上缓解了现金压力。

第五，我们在第一轮时就发现贴现的小窍门，如在第一期贴现 23N 只收 1M 个手续费、第二期的贴现 19M 只收 1M 的手续费，这些小技巧让我们减少了不必要现金损失。

第六，我们小组成员自始至终都很团结，大家群策群力，积极的思考提出不同建议，然后一起讨论利弊，并作出正确选择，保证了我们在第二轮没有犯低级错误，从而顺利进行我们的战略，确保了我们的小组一直领先的地位。

---

通过这两轮的比赛，我有很多感悟，首先商场如战场。沙盘模拟经营可以说是一种简单的经营比赛，但是对我们战略思维的要求却很高，我们必须有一个明确发展战略才能在逐年激烈的竞争中胜出，各个小组之间的竞争可以说是很惨烈，尤其是在抢订单时最为明显。没有订单就没有现金收入，就没办法进行扩张，只能贷款。而贷款引起的连锁反应很容易让小组陷入恶性循环。

其次，我认为商场并不是战场。小组之间除了竞争还可以合作，就像其间我们通过产品的交易达到双赢。我们小组通过卖订单也获得了不少的额外收入，同时让另一组通过买入订单将库存出售，两个小组都获利不少，这就是真正的共赢。

沙盘模拟经营，让我感觉到了自己在战略思维方面的不足，缜密思考方面的欠缺，可以说让我更好的认识了自己。同时通过小组间的协同合作，在此让我感受到了团队的魅力所在，小组成员一起思考、讨论的情形让我很是兴奋，而我们其间为了一项决策而互相辩论的场景更是让我记忆犹新，这次的课程虽然短暂，但是我的收获却是如此充实。

## 企业沙盘模拟心得感受篇 2

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。20xx 年 6 月 29 日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的 9 个成员，各司其职，各尽其能，完成自己

然我们小组的经营业绩并不理想。但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大的区别的。

### 模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组 9 个成员，我们要担任不同的工作职位。各代表着 CEO 销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理等等。在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

### 我承担的工作

质量管理部总监。负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括 ISO9000 质量认证和 ISO14000 环境认证。在规定的认证周期内写申请书和报告书。

### 实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的能力。了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的作用任何一个部门的行为对

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/667143134163006113>