

<<ERP沙盘实训手册>>

图书基本信息

书名：<<ERP沙盘实训手册>>

13位ISBN编号：9787302254713

10位ISBN编号：7302254710

出版时间：2011-8

出版时间：清华大学出版社

作者：刘平 主编

页数：163

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<ERP沙盘实训手册>>

内容概要

由刘平主编的《ERP沙盘实训手册：企业经营沙盘模拟实战对抗》是专为学生和学员所用而编写的关于用友ERP企业经营沙盘模拟实战对抗的学习指导。

《ERP沙盘实训手册：企业经营沙盘模拟实战对抗》将通常实训所用的实训任务书、实训指导书和实训报告书“三册合一”。

《ERP沙盘实训手册：企业经营沙盘模拟实战对抗》在第1章中阐述了本实训的目的、意义和任务，第2章为实训操作指引和分角色操作过程记录，第3章为实训报告记录及撰写实训报告指引。全书以第1章为主，均为实训指导的具体内容。

《ERP沙盘实训手册：企业经营沙盘模拟实战对抗》是省级精品课程的配套实践教材，既适用于参加ERP沙盘实训（物理沙盘）的学生，也适用于参加ERP沙盘对抗的学生。

<<ERP沙盘实训手册>>

书籍目录

第1章 导入篇

1.1 开篇语

- 1.1.1 实训的目的与任务
- 1.1.2 实训方式与时间安排
- 1.1.3 实训要求与组织管理

1.2 认识企业经营沙盘模拟

- 1.2.1 “企业经营沙盘模拟”释义
- 1.2.2 模拟企业组织架构
- 1.2.3 主要角色的盘面定位
- 1.2.4 关于企业的生存与破产

1.3 认识你所要经营的企业

- 1.3.1 公司发展现状与股东期望
- 1.3.2 企业财务现状描述

1.4 初始状态设定

1.5 模拟企业经营运营规则

- 1.5.1 市场划分与市场准入
- 1.5.2 销售会议与订单争取
- 1.5.3 厂房购买、租赁与出售
- 1.5.4 生产线购买、转产与维护、出售
- 1.5.5 产品生产与原材料采购
- 1.5.6 产品研发
- 1.5.7 市场开发和ISO认证
- 1.5.8 融资贷款与资金贴现
- 1.5.9 综合费用与折旧、税金、利息

1.6 市场规则简表

- 1.6.1 市场划分与市场准入规则
- 1.6.2 销售会议与订单争取

1.7 企业运营规则简表

1.8 编制财务报表说明

1.9 市场预测报告25ERP沙盘实训手册——企业经营沙盘模拟实战对抗

- 1.9.1 六组竞赛市场预测
- 1.9.2 七组竞赛市场预测
- 1.9.3 八组竞赛市场预测
- 1.9.4 九组竞赛市场预测
- 1.9.5 十组竞赛市场预测
- 1.9.6 十一组竞赛市场预测
- 1.9.7 十二组竞赛市场预测38

第2章 操作篇

2.1 开篇语

- 2.1.1 关于运行规则
- 2.1.2 关于战略选择
- 2.1.3 关于团队协作
- 2.1.4 发展战略
- 2.1.5 制订执行计划
- 2.1.6 就职上任

<<ERP沙盘实训手册>>

- 2.2 起始年运行
 - 2.2.1 起始年运营说明
 - 2.2.2 模拟企业每年的运行流程
- 2.3 典型策略介绍
 - 2.3.1 力压群雄——霸王策略
 - 2.3.2 忍辱负重——越王策略
 - 2.3.3 见风使舵——渔翁策略
- 2.4 操作记录
- 第3章 总结篇
 - 3.1 开篇语
 - 3.2 受训者日常记录
 - 3.3 对经营规划的再思考
 - 3.4 改进工作的思路
 - 3.5 受训者总结
 - 3.6 经营竞赛交流
 - 3.7 指导教师的点评与分析
 - 3.8 参加大赛人员心得分享
 - 3.9 2009年用友全国总决赛（高职组）冠军案例
 - 3.10 阅读文章
 - 3.11 阅读文章
- 附录A 2009年第五届“用友杯”全国大学生创业设计暨沙盘模拟经营大赛辽宁赛区决赛规则
- 附录B 2010年第六届“用友杯”全国大学生创业设计暨沙盘模拟经营大赛辽宁赛区决赛规则
- 附录C 学生感言
- 参考文献

章节摘录

版权页：插图：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。

为此，营销总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选择地进行广告投放；运用丰富的营销策略控制营销成本，并取得与企业生产能力相匹配的客户订单；与生产部门做好沟通以保证按时交货给客户；进行客户关系管理以监督货款的回收。

营销总监还可以兼任商业间谍的角色，因为他最方便监控竞争对手，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，生产能力如何，等等，充分了解市场、明确竞争对手的动向可以有利于今后的竞争与合作。

5.生产总监生产总监是企业生产部门的核心人物，对企业的一切生产活动进行管理，并对企业的一切生产活动及产品负最终的责任。

生产总监既是生产计划的制订者和决策者，又是生产过程的监控者，对企业目标的实现负有重大的责任。

他的工作是通过计划、组织、指挥和控制等手段实现企业资源的优化配置，创造最大经济效益。

在“ERP企业经营沙盘模拟”实训中，生产总监参与制定企业经营战略，负责指挥生产运营，选购、安装、维护及变卖生产设备和管理成品库等工作；同时，权衡利弊，优化生产线组合，保证企业产能。

在本实训中，生产能力往往是制约企业发展的重要因素，因此生产总监要有计划地扩大生产能力，以满足市场竞争的需要；同时提供季度产能数据，为企业决策和运营提供依据。

6.采购总监采购是企业生产的首要环节。

采购总监负责各种原料的及时采购和安全管理，确保企业生产的正常进行；负责编制并实施采购供应计划，分析各种物资供应渠道及市场供求变化情况，力求从价格上、质量上把好第一关；为企业生产做好后勤保障；进行供应商管理；进行原材料库存的数据统计与分析。

在“ERP企业经营沙盘模拟”实训中，采购总监负责依据生产计划制订采购计划、与供应商签订供货合同、按期采购原材料并向供应商付款、管理原料库等具体工作，确保在合适的时间点采购合适的品种及数量的原材料，以保证正常生产。

7.人力资源总监21世纪，国家经济的核心是企业，企业的核心是人才，人才是现代企业的核心竞争力。

一流的企业是由一流的人组成的，优秀的产品是优秀的人做出来的，人力资源是企业的第一资源。

人力资源总监负责企业的人力资源管理工作，具体包括企业组织架构设计、岗位职责确定、薪酬体系安排、组织人员招聘及考核等工作。

在“ERP企业经营沙盘模拟”实训中，此角色原来没有设定，但经过多轮实训，我们觉得有必要增设此角色，特别是在受训者人数比较多的情形下。

编辑推荐

<<ERP沙盘实训手册>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>