《企业沙盘经营模拟》课程教学大纲

**一、课程基本信息**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **英文名称** | Sand Table Simulation of Enterprise Operation | **课程代码** | ACC02026 |
| **课程性质** | 专业选修课程 | **授课对象** |  |
| **学 分** | 2 | **学 时** | 36 |
| **主讲教师** | 张琳 | **修订日期** | 2023.8 |
| **指定教材** |  |

**二、课程目标**

（一）**总体目标**

通过本课程的学习，使学生能够了解企业的实际运作模式。在模拟实战的环境中了解企业对“产、供、销”三个环节的宏观控制和微观调节；对学生在前续课程中学到的财务管理、市场营销和企业管理等知识进行总结、演练和提高。培养学生的社会责任感和践行社会主义核心价值观的能力，使学生兼具人文精神和科学素养。

1. 课程目标：

 **课程目标1：通过ERP沙盘的概论学习，理解并掌握ERP沙盘的内涵、类型、规则和意义，使学生学会掌握和使用管理决策的思维方式和科学方法。**

1．1 ERP沙盘的认知

1．2企业沙盘规则讲解、初始年经营

1. 3企业沙盘第1-6年经营

**课程目标2：通过ERP沙盘的每一个具体流程的操作演练，提高学生分析问题、解决问题的能力，培养学生的市场预测与决策能力，为学生企业经营管理实践奠定基础。**

2．1引导学生建立企业经营的大局观

2．2提高学生的团队精神和分工协作意识

**课程目标3：通过对企业全方位的认识、参与，领悟科学的管理规律，全面提升专业技能。培养学生的社会责任感和践行社会主义核心价值观的能力。**

3．1具有良好的心理素质和克服困难的能力

3．2具有良好的职业道德和敬业精神

1. 课程目标与毕业要求、课程内容的对应关系

 **表1：课程目标与课程内容、毕业要求的对应关系表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程目标** | **课程子目标** | **对应课程内容** | **对应毕业要求** |
| 课程目标1 | 1.1 | ERP沙盘的认知 | 了解ERP沙盘的概念和利用沙盘进行模拟经营的意义。 |
| 1.2 | 企业沙盘规则讲解、初始年经营 | 了解运营企业的最基本规则；通过企业战略规划实施，部署企业未来蓝图；能够编制企业的三大报表；能够进行事后评价分析，为下一年的运营打好基础。 |
| 1.3 | 企业沙盘第2-6年经营 | 了解负债对企业未来发展的意义，在规定的额度范围内有效利用负债来经营企业；学会对外部市场进行分析；能够利用有限的资源来发展自己，保持竞争优势或扭亏为盈；利用研发好的产品和市场，提高资产利用效率，并利用杜邦分析体系来分析企业经营存在的问题； |
| 课程目标2 | 2.1 | 引导学生建立企业经营的大局观 | 掌握运用战略来提升企业的综合发展潜力的能力。 |
| 2.2 | 提高学生团队精神、分工协作意识 | 能够具有较强的口头和书面表达能力；能够妥善处理人际管理。 |
| 课程目标3 | 3.1 | 具有良好的心理素质和克服困难的能力 | 能够在模拟经营的过程中，不断地反思和总结，针对竞争对手的反映，思考经营对策。 |
| 3.2 | 具有良好的职业道德和敬业精神 | 培养为人民幸福和国家富强而奋斗的志向和责任感；培养良好的思想品德、社会公德和为人民服务的职业道德。 |

1. **教学内容**

 **第一章 企业ERP沙盘课程介绍**

1.教学目标：（1）了解沙盘的起源；（2）了解企业经营的背景；（3）学习如何组建公司和搭建班子；（4）了解沙盘推演中各种角色的座位安排、职责分工和战略选择。

2.教学重难点：组件公司、搭建班子、角色扮演、战略选择。

3.教学内容：（1）沙盘的起源；（2）经营背景介绍；（3）组建公司，搭建班子；（4）角色分配及战略选择。

4.教学方法：讲授、讨论、案例分析。

5.教学评价：企业在经营中，进行战略选择应考虑哪些因素？

**第二章 企业沙盘初始年经营**

1.教学目标：（1）了解企业起始年的年初财务状况和企业经营状况；（2）了解企业起始年订单和企业配送计划；（3）学习推演企业起始年运营分解任务；（4）学习企业年末财务报表的编制。

2.教学重难点：

教学重点：起始年订单和总部配送计划；起始年运营；

教学难点：起始年财务报表。

3.教学内容：（1）资金周转期；（2）损益表；（3）资产负债表；（4）起始年企业经营状态；（5）起始年订单和总部配送计划；（6）起始年运营；（7）起始年财务报表。

4.教学方法：讲授、讨论、举例。

5.教学评价：起始年财务报表的编制应该注意哪些问题？

**第三章 竞标规则和经营规则**

1.教学目标：（1）了解订单获取的规则；（2）了解产品定位及门店销售的对应关系；（3）了解产品、价格以及地区的销量趋势；（4）了解订单交货规则和结算规则、贷款规则；（5）了解运输规则、仓储规则、渠道建设规则等。

2.教学重难点：

教学重点：订单交货规则和结算规则、贷款规则

教学难点：产品定位及门店销售的对应关系；产品、价格以及地区的销量趋势。

3.教学内容：（1）订单获取规则；（2）产品定位及门店销售对应；（3）产品、价格及销量趋势；（4）订单交货规则和结算规则、贷款规则；（5）门店投资及费用；（6）运输规则；（7）仓储中心规则；（8）渠道建设规则；（9）贷款规则；（10）采购规则。

4.教学方法：讲授、讨论、举例。

5.教学评价：影响产品定位的主要因素有哪些？

**第四章 企业沙盘第一年经营**

1.教学目标：（1）了解企业第一年订单竞标规则和决策所需注意的四个因素；（2）学会记录第一年经营的销售订单和总部配送计划；（3）学会推演企业第一年运营分解任务；（4）掌握企业年末财务报表的编制。

2.教学重难点：

教学重点：第一年订单竞标；第一年经营的销售订单和总部配送计划；

教学难点：第一年运营；编制第一年财务报表。

3.教学内容：（1）第一年订单竞标；（2）第一年销售订单和总部配送计划；（3）第一年运营；（4）编制第一年财务报表；（5）第一年经营点评。

4.教学方法：讲授、讨论、举例。

5.教学评价：第一年竞标过程中的心得体会。

**第五章 企业沙盘第二年经营**

1.教学目标：（1）了解企业第二年模拟经营的市场环境变化并采取相应措施；（2）根据上一年的库存以及本年度的销售订单指定采购计划和总部配送计划；（3）学习推演企业第二年运营分解任务；（4）学习企业年末财务报表的编制。

2.教学重难点：

教学重点：第二年订单竞标；第二年销售订单和总部配送计划。

教学难点：第二年运营；编制第二年财务报表。

3.教学内容：（1）第二年订单竞标；（2）第二年销售订单和总部配送计划；（3）操作第二年运营；（4）编制第二年财务报表；（5）第二年经营点评。

4.教学方法：讲授、讨论、比较、举例。

5.教学评价：根据本组的决策，分享本组第二年运营的情况。

**第六章 企业沙盘第三年经营**

1.教学目标：（1）运用市场营销和销售管理的知识建立虚拟公司的销售渠道，确立公司的直销以及网络营销的策略，对产品和用户进行差异化市场细分并确立局部市场优势；；（2）根据上一年的库存以及本年度的销售订单指定采购计划和总部配送计划；（3）学习推演企业第二年运营分解任务；（4）学习企业年末财务报表的编制。

2.教学重难点：

教学重点：第三年订单竞标；第三年销售订单和总部配送计划。

教学难点：第三年运营；编制第三年财务报表。

3.教学内容：（1）第三年订单竞标；（2）第三年销售订单和总部配送计划；（3）操作第三年运营；（4）编制第三年财务报表；（5）第三年经营点评。

4.教学方法：讲授、讨论、举例。

5.教学评价：如何对产品和用户进行差异化市场细分？

**第七章 企业沙盘第四年经营**

1.教学目标：（1）虚拟公司发展到一定规模后，尝试通过举债或者融资的方式进行资本运作，使企业发展上升到一个新的台阶；（2）根据上一年的库存以及本年度的销售订单指定采购计划和总部配送计划；（3）学习推演企业第四年运营分解任务；（4）学习企业年末财务报表的编制。

1. 教学重难点：

教学重点：第四年订单竞标；第四年销售订单和总部配送计划。

教学难点：第四年运营；编制第四年财务报表。

3.教学内容：（1）第四年订单竞标；（2）第四年销售订单和总部配送计划；（3）第四年运营；（4）编制第四年财务报表；（5）第四年经营点评。

4.教学方法：讲授、讨论、举例。

5.教学评价：根据小组情况，介绍本组举债或者融资进行资本运作的选择依据。

**第八章 企业沙盘第五、六年经营**

1.教学目标：（1）了解资金链的构成以及生产企业和流通企业在资金链中所处的不同位置及了解资金链的风险和断裂后的补救措施；（2）根据上一年的库存以及本年度的销售订单指定采购计划和总部配送计划；（3）学习推演企业第五、六年运营分解任务；（4）学习企业年末财务报表的编制。

2.教学重难点：

教学重点：第五、六年订单竞标；第五、六年销售订单和总部配送计划。

教学难点：第五、六年运营；编制第五、六年财务报表。

3.教学内容：（1）第五、六年订单竞标；（2）第五、六年销售订单和总部配送计划；（3）第五、六年运营；（4）编制第五、六年财务报表；（5）第五、六年经营点评。

4.教学方法：讲授、讨论、举例。

5.教学评价：根据本小组的具体情况，分享资金链断裂后的补救措施。

**第九章 经营业绩评比**

1.教学目标：（1）经营业绩评比；（2）每位学生完成实验报告。

2.教学重难点：

教学重点：经营业绩评比和总结。

教学难点：编制经营业绩报表。

3.教学内容：（1）编制经营业绩报表；（2）经营业绩评比和总结。

4.教学方法：讲授、讨论、举例。

5.教学评价：每小组对六年的模拟经营进行总结汇报。

**四、学时分配**

**表2：各章节的具体内容和学时分配表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 章节 | 章节内容 | 学时分配 |
| 第一章  | 企业ERP沙盘课程介绍 | 4 |
| 第二章  | 企业沙盘初始年经营 | 4 |
| 第三章  | 竞标规则和经营规则 | 4 |
| 第四章  | 企业沙盘第一年经营 | 4 |
| 第五章  | 企业沙盘第二年经营 | 4 |
| 第六章  | 企业沙盘第三年经营 | 4 |
| 第七章  | 企业沙盘第四年经营 | 4 |
| 第八章  | 企业沙盘第五、六年经营 | 4 |
| 第九章  | 经营业绩评比 | 4 |

1. **教学进度**

**表3：教学进度表**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 周次 | 日期 | 章节名称 | 内容提要 | 授课时数 | 作业及要求 | 备注 |
| 1 |  | 第一章  | 企业ERP沙盘课程介绍 | 4 | 企业在经营中，进行战略选择应考虑哪些因素？ |  |
| 2 |  | 第二章  | 企业沙盘初始年经营 | 4 | 起始年财务报表的编制应该注意哪些问题？ |  |
| 3 |  | 第三章  | 竞标规则和经营规则 | 4 | 影响产品定位的主要因素有哪些？ |  |
| 4 |  | 第四章  | 企业沙盘第一年经营 | 4 | 第一年竞标过程中的心得体会。 |  |
| 5 |  | 第五章  | 企业沙盘第二年经营 | 4 | 根据本组的决策，分享本组第二年运营的情况。 |  |
| 6 |  | 第六章  | 企业沙盘第三年经营 | 4 | 如何对产品和用户进行差异化市场细分？ |  |
| 7 |  | 第七章  | 企业沙盘第四年经营 | 4 | 根据小组情况，介绍本组举债或者融资进行资本运作的选择依据。 |  |
| 8 |  | 第八章  | 企业沙盘第五、六年经营 | 4 | 根据本小组的具体情况，分享资金链断裂后的补救措施。 |  |
| 9 |  | 第九章  | 经营业绩评比 | 4 | 对六年的模拟经营进行总结汇报。 |  |

**六、教材及参考书目**

1．《ERP沙盘模拟学习指导书》；

2．多点触控企业经营模拟沙盘操作手册；

  **七、教学方法**

1．讲授法：理论讲授，主要教学方法，贯穿教学全过程。

2．讨论法：对本门课程的主要内容，采用问题形式，在师生和学生之间展开讨论。

3.案例分析法：通过各小组情况的解读、问题回答，提高学生理论知识运用能力。

  **八、考核方式及评定方法**

**（一）课程考核与课程目标的对应关系**

**表4：课程考核与课程目标的对应关系表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程目标** | **考核要点** | **考核方式** |
| 课程目标1 | 理论知识在模拟企业实际运作中的运用能力。ERP沙盘企业运营操作技能和熟练程度。 | 1.课堂操作2.课后作业 |
| 课程目标2 | 团队精神和沟通能力 | 1.课堂交流2.课后作业 |
| 课程目标3 | 学习态度、出勤和作业完成情况。 | 1.课堂交流2.课后作业 |

**（二）评定方法**

**1．评定方法**

平时成绩（含考勤、课堂表现与作业）20%，实训总结报告40%，企业经营排名40%；

**2．课程目标的考核占比与达成度分析**

**表5：课程目标的考核占比与达成度分析表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  **考核占比****课程目标** | **平时** | **经营排名** | **实训报告** | **总评达成度** |
| 课程目标1 | 20 | 40 | 40 | 总评达成度={0.3ｘ平时分目标成绩+0.1ｘ期中分目标成绩 +0.6ｘ期末分目标成绩 }/分目标总分 |
| 课程目标2 | 20 | 40 | 40 |
| 课程目标3 | 20 | 30 | 50 |

**（三）评分标准**

| **课程****目标** | **评分标准** |
| --- | --- |
| **90-100** | **80-89** | **70-79** | **60-69** | **＜60** |
| **优** | **良** | **中** | **合格** | **不合格** |
| **A** | **B** | **C** | **D** | **F** |
| **团队精神** | 凝聚力特别强，处处体现团队精神 | 凝聚力强，较好地体现团队精神  | 凝聚力一般，团队精神体现不够 | 凝聚力不够，团队精神体现不明显 | 成员较为懒散，较少体现团队精神 |
| **经营业绩** | 经营业绩列第一位 | 经营业绩列第二位 | 经营业绩列第三、四位 | 经营业绩列第五位 | 不能完成六年经营 |
| **实验报告** | 收获体会真实，经验教训有重要意义 | 收获体会较为真实，经验教训比较有意义 | 收获体会不真实，经验教训有意义 | 收获体会不够真实，经验教训意义不大 | 收获体不真实，经验教训没有意义 |