

最新幼儿园分散活动羊角球 幼儿园小班 综合活动教案(精选8篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

沙盘的心得体会分享篇一

在讲解沙盘的过程中，我深刻体会到了理解参与者需求的重要性。每个参与者都有自己的背景、经历和思考方式，因此对沙盘的理解和期望也有所不同。有些参与者可能需要寻求解决问题的方法，而另一些人可能只是想通过沙盘来释放内心的压力和情绪。因此，在讲解沙盘时，我会先和参与者进行一次简短的交流，了解他们的需求和期望。这样一来，我就能更好地满足他们的需求，提供更有效的帮助。

在沙盘讲解中，倾听和引导是非常重要的技巧。首先，我需要倾听参与者的发言，理解他们的内心世界，并通过不打断和不批评的方式给予他们足够的空间表现。通过倾听，我能更好地理解参与者的需求，抓住他们的关注点，从而更有针对性地提供帮助。

然而，倾听并不意味着完全放任参与者自由发挥，而是需要适时引导他们。在沙盘讲解过程中，我会通过提问和解释来引导参与者更好地理解和分析问题，帮助他们找到问题的解决方法。这种平衡的倾听和引导使得沙盘讲解更加有针对性和有效性。

心得体会三：充分利用沙盘符号的象征力

沙盘符号作为沙盘讲解的核心工具，具有丰富的象征意义。在讲解沙盘时，我会引导参与者用符号代表自己和他人，用颜色、形状和位置来表现内心的感受和情绪。通过沙盘符号的选择和摆放，参与者能够更好地外化和面对自己的问题，进而思考和解决。

同时，我也会通过解释和提供更多的背景信息，帮助参与者更好地理解沙盘符号的象征意义。例如，一个房子可以代表家庭，一片树叶可以代表生命的变化等等。这样，参与者就能更深入地了解自己的内心世界，找到内心的平衡与和谐。

心得体会四：注重情绪表达和体验感受

在讲解沙盘时，我发现注重情绪表达和体验感受对于参与者的成长和解决问题非常重要。有时，参与者可能不懂如何通过话语表达情绪，但通过摆放沙盘符号和观察沙盘的变化，他们会慢慢找到方法来表达自己的内心感受。这种情绪表达的过程，可以帮助参与者更好地认知和理解自己的情绪，进而认识到自己的需求和解决的路径。

另外，为了增强参与者的体验感受，我还会在讲解过程中适时加入音乐、声效等元素，营造出放松和安全的氛围。通过感受不同的情绪和体验，参与者能够更好地沟通自己的内心世界，找到问题的解决路径。

心得体会五：反思和不断学习的重要性

讲解沙盘是一个非常有挑战性的工作，需要不断地反思和学习。每次沙盘讲解结束后，我都会进行自我反思，思考自己的表现和改进的方向。在实践中，我也会不断地学习和探索，通过阅读专业书籍和参加培训来提升自己的沙盘讲解技巧。

同时，与同行的交流和分享也是我持续学习的一个重要渠道。通过与其他讲解者的交流，我能够了解到更多的观点和经验，

从而不断地完善自己的沙盘讲解技能。

总结：

通过这次对沙盘讲解的实践和体验，我深刻认识到理解参与者需求、倾听和引导的平衡、充分利用沙盘符号的象征力、注重情绪表达和体验感受以及反思和不断学习的重要性。这些体会帮助我更好地理解和应用沙盘讲解的技巧，提供更有效的帮助。相信只要持续学习和实践，我会在沙盘讲解的道路上不断成长和进步。

沙盘的心得体会分享篇二

在黄敏老师指导下，为期两天半的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。其中实训的内容大概有：体会了解现代企业运作、经营过程；认知市场产品的定位财务管理的内容及经营核算等。通过实训，我感受到每个企业都必须有杰出的领导、明慧的人才，学会了很多平时学不到的东西，认知企业经营人的辛苦。同时，这次实训做为一个一度濒临破产企业的采购总监深刻体会到材料成本预算和流动资金对企业持续经营的重要性；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制；从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系，也基本满意自己的表现。另外，通过实训认识到现代企业以销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实训过程初步了解财务报告的各要素，以及制作过程等。

erp沙盘模拟实训虽然结束了，但是在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别面临激烈竞争的环境。首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为“大富翁公司”，顾名思义我们希望大富翁公司能够成为大富翁，但是事实证明很遗憾。我们公司的领导层由九名高层主要领

领导人分别由：钟。担任公司的总裁，钟。担任总裁助理，陈。担任营销总监，陈。任营运总监，苏。和刘。担任财务总监，其中苏。负责会计职务，刘。负责出纳，李。担任情报收集员，而我在公司中担任采购总监。对我们组的评价：从一开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做营运的从起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力；做情报收集的把商业对手的信息及时传给我们组，也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

- 1、由于大富翁的失误，短期贷款过多，长期贷款前期几乎没有，而且贷款并没有合理的利用。
- 2、在整个年限中没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新，尤其是后两年资金链改善后。
- 3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。
- 4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。
- 5、在处理订单时也有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了一部分关键订单。
- 6、产品研发上我们组在现金充足后一直没有开发时间长久的国际市场和p4产品，以致在失去了一些订单。

总的来说，在这次接近失败的体验中，让我们真正懂得了经营管理绝对不是僵硬的，开拓市场需要有敏锐的观察力和胆

识，财务产需要精确的计算。我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛，加强了同学之间的沟通与理解，体验了团队协作精神。让我们感受到了团队就是要团结。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，成本会计的成本核算都在这里得到了应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！

沙盘的心得体会分享篇三

沙盘讲解是一种以沙盘为工具，以讲解为形式的教学方法。在理解沙盘讲解的过程中，我也产生了一些心得体会和思考。

第一段，理解沙盘讲解

沙盘是一种由细沙和各种小道具组成的模拟环境场景，沙盘讲解是在沙盘前对学员进行教学，通常由讲解员与学员一起进行。沙盘教学可以帮助学员从实际的情境中了解、把握、掌握某个问题或某些情况的复杂内容和关系。同时，通过讲解和对话的方式，让学员可以更好地了解 and 掌握所学内容，实现知识转化、提高科学素养。

第二段，体会个人学习经历

通过参加沙盘讲解，我深刻地体会到了沙盘讲解的优点。沙盘讲解是一种很有趣的学习方式，它让我更加深刻地理解了知识点。在前往沙盘之前，我对课程的内容感到比较陌生。但是在参加沙盘讲解后，我对其中的内容有了更深入的理解。这种学习方式可以增强学员的直观感受和理解能力，而且还可以培养学员的创造力和逻辑思维能力。

第三段，认识沙盘讲解的优势

沙盘讲解的优势在于，在盘面上能够将课程的整体呈现出来。

学员可以通过自己的实际观察和体验来了解课程的各个方面，以及在各个方面中的关联性。这种思维模式可以同时激发学员的主动探究精神，并能够让学员对所学课程的同时掌握更广泛的知识点，从而帮助他们更好地理解知识内容，做好知识衔接，为后续课程的深入理解打下坚实的基础。

第四段，从平台推广沙盘讲解

沙盘讲解是一种非常好的沟通平台，它可以让学员更直观地了解课程内容，并可以直接提出问题。因此，对于数学、历史、语言等学科的教学，沙盘讲解也可以成为非常有效的学习工具。在未来的教学中，可以逐步推广沙盘讲解，让更多学生有机会体验到这种全新的学习方式和思考模式。

第五段，结语与展望

在我对沙盘讲解的认知和学习过程中，我深深地体会到了学习的永恒性和现场性。虽然沙盘讲解是一种比较新的学习方式，但是它可以给我们带来全新的学习体验和思考方式，从而让我们更深入地理解知识点，探索知识的灵魂和本质。因此，我们应该在日常教育中更加重视这种新型的学习方式，也希望能在未来的教育中不断加以推广和完善，走向更多样化、普及化、全面发展化的未来之路。

沙盘的心得体会分享篇四

erp沙盘是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活 动，为学生提供了一个实战的平台。下面是小编给大家整理的erp沙盘实训心得体会，希望对大家有所帮助！

两个星期紧张刺激的沙盘演练已经成为过去，在不知不觉中，我们整个团队已经一起走过了“六年”的风风雨雨，一起亲

身体验了沙盘的紧张与刺激。erp沙盘实训心得。此次沙盘演练使我们真正地感受到沙盘的魅力所在。

在这“六年”的风雨中，我们一起走过了第一年的混乱与迷惘，第二年的失误和负利润，第三年的经营回升，第四年有一次的濒临破产，第五年的第二次盈利以及长贷还款所面临的资金低谷以及第六年的大丰收，生产经营逐渐走上轨道。

“六年”的经营很快成为过去，但是却给我们留下了一段美好的回忆。在这六年的经营过程中，我们碰到了一个一个的困难，然而大家同心协力，一起坚持了过来。“六年”的经营有几点使我感触颇深。

一、实训过程

1. 组织准备工作

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在b组共6名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、物流总监、财务总监和出纳等主要角色。我在小组中担任出纳工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他四组展开激烈竞争。

2. 了解企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(资产负债表和利润表)。

3. 学习市场规则与企业运营规则

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需

要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入；销售会议与订单争取；厂房购买、出售与租赁；生产线购买、转产与维修、出售；产品生产；原材料采购；产品研发与iso认证；融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，第一年没有扩大生产线，导致以后的产能不足，无法接大订单。最重大的失误就是六年的广告都没投好，直接导致投入与产出严重失调。

4. 起始年经营模拟

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

5. 六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，投广告的严重失误。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

二、实训收获与体会

1. 换位思考与团队合作

在六年的经营过程中，我们经历了初期组建、短暂磨合、逐渐形成团队默契，进入协助状态。其中有各自为战导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清导致的秩序混乱等问题，终于进行过角色互换之后，体验到角色转变后考虑问题的出发点的相应变化，也学会了换位思考，为更好的团队合作打下基础。在企业经营这样一艘大船上，ceo是舵手，cfo保驾护航、营销总监瞄准市场、生产总监开足马力……在这里，每个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。在组织的全体成员有共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下，企业更容易取得成功。

2. 树立共赢理念

市场竞争是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着你死我活。寻求与竞争对手之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知己知彼，在 market 分析和竞争对手分析上做足文章，在竞争中寻求合作，企业才会有无限的发展机遇，市场也会稳定积极的发展。

3. 诚信

诚信是一个企业立足之本，发展之源，诚信原则在erp沙盘模拟中体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞争规则、生产计算规则、生产设备购置以及转产等具体业务的处理。不能盲目为了交货人为加快生产，虽然再最终的财务报表中体现不出来，可转回现实当中是无论如何也办不到的。模拟的意义在于了解一个企业真实的运作情况，是为将来真正走向工作岗位做功课，如果只是为了完成实训而实训就失去了模拟的意义。

4. 职业定位与领导者气质

每个个体因为拥有不同的个性而存在，这种个性在erp沙盘模拟中显露无遗。不仅如此，每个团队领导者的个性往往决定企业的个性。在分组竞争中，有的小组大展拳脚，有点小组稳扎稳打，还有的小组慌张忙乱，这都与领导者的决策及个性有着很强的关联。在小组分工时，个性和能力特点与胜任角色也有着很大关系。但在现实工作中，很多人都不能因为“爱一行”才“干一行”，更多的情况是需要大家“干一行”就“爱一行”。在此次模拟中，由于专业影响，很大同学都想要做与营销有关的工作，殊不知，转换做其他的工作，能丰富工作经历，与各部门沟通的同时，加深对实训环节的了解。体验企业多个工作流程，也可以为将来的营销工作奠定基础。

5. 总体感悟

在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论学习的盲点。每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都会基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

在经营公司的过程中，我担任的是公司的生产总裁。作为一名生产总裁，或许我没有具体对某个模块进行很深入的研究，但是我要时时刻刻了解公司每年的生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的生产预测，确定是否需要筹集资金。在这个过程中，我深切地感受到团队合作的重要性，只有大家一起很好地相互协调与合作，才能使公司在长远的未来有更好的发展。小组中每一个成员对这门课程的专注，他们身上的热情，使我们彼此之间不断的融合，我们大家之间已经建立了一种宝贵的情谊，虽然是短短的十几节课，但是我们却实实在在的在一起经历了“六

年”的风雨。一起担忧，一起欢乐，一起冥思苦想，一起把公司从困境中带出来。如果模拟实训继续下去的话，我们一定要抓好广告上投入，争取市场老大，继续拓展自己的生产能力，开拓开发其他市场和产品，严格预算，真正做到纯盈利。

两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的！同时感谢erp使我收获了这么多，感谢亲爱的老师对我们悉心的指导，感谢可爱的组员。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次实验，让我学习到了很多知识，也明白一些管理理念： 1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。 2、市场调研。“知己知彼，方可百战不殆”，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)。 3、工作总结。在实验中就可以发现，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，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。 4、团队精神。通过erp沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样

一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、个性能力。在实验中，学生性格的差异使erp沙盘模拟实验呈显得异彩纷呈：有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知何去何从。个性能力的不同深深渗透到企业运营管理过程中。

6、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学生们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的协作是必要的，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。

7、诚信原则。erp沙盘模拟试验中，具体体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在实验中只表现为“游戏规则”，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信也是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信原则是重要的。

8、职业定位。这次试验让我们体会到，实际工作中，并不是“爱一行，干一行”，更多的是“干一行，爱一行”，否则，由于个人的喜好而影响工作的完成，这可能会影响到一个企业的生存。两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。

机会总是给有准备的人的！最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

实习时间：2015年6月14日

实习地点□erp实验室

实习设备□erp实验设备工具□erp沙盘模拟对抗学员手册

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和

市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷，虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3，准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3，但我们只有两条生产线生产p3，产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3，而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好

用两倍的价钱收购p3□以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实结：

上两个星期，我们开始了erp沙盘实训课程。老师带领我们学习练习动手实践，我们也同样的收获了很多经验，感触感动，团队的团结一致精神和无与伦比的热情。

首先是理论研讨，带着我们实训的有四位老师，分成两批两两上午两两下午，我们一开始和自己熟悉的朋友室友组团坐一桌，听到老师让我们按着学号坐，实际上我们虽然照做了，但是心里还是不大愿意，嘴上还是有些犯嘀咕的，但之后的两个星期，事实证明老师这么多年的从教经验做出来的决定还是非常正确的。按学号分组能让每个人都献出自己的一份力量，不会因为朋友就纵容他，这样既能提高团队之间的协作能力，也能明确职责加强团队之间的凝聚力。实训课不仅考验着我们的动手能力，还培养我们着的团队精神。这世界上有很多事，是不能只单单依靠一个人的力量就能完成的，大多数时候我们都需要别人的帮助，同时作为这个人类社会的一份子，我们每天也在或多或少的帮助别人，类似给问路者提供一些有效可行的信息资源之类的。

座位很快分好了，老师开始对着ppt讲解erp物理沙盘实训要用到的一些理论基础，这些理论基础在书上大概都明文列出，但老师把重点给着重讲了出来，也方便我们理解。

类如erp物理沙盘四个职能中心的主要职能有营销与规划中心，生产中心，物流中心与财务中心。市场营销预测在整个公司运营中占的重要地位。学生的具体分工一总裁，财务总监生

产总监营销总监采购总监的的职能要素□erp实训课程的意义，也就是我们学这门课程能学到什么能收获什么。我们仔细观看了erp沙盘的模拟实训规则，分析了市场准入规则表里面的持续开发时间以及开发投资费用，厂房的购买出售与租赁规则，生产线购买转产与维护出售规则，原材料采购规则，销售会议与订单争取规则，融资贷款与贴现规则等等。虽然连上了两天的理论课让我们有些感觉到有些力不从心，但是我们还是很认真的听着，生怕错过了重点导致公司经营不善。经过了漫长的等待，终于，指导老师告诉我们可以开始自己动手实践了，大家都无比的兴奋，似乎连黑板上的口号都变得闪闪发亮了起来，迫不及待的想开始物理沙盘的实践。

就这样开始了我们第一二年b公司的运行，第一年投入广告费非常合理，为我们公司争取到了很多订单，公司运营的非常顺利。第二年虽然没有拿到国内市场老大，但总体还算不错，之后模拟运营结束，开始正式运营。头一年运营在广告费上吃了亏，广告费投少了导致广告费的投出与订单的接入严重不成比例，公司流动资金减少。公司经营到第二年，因为对企业预算出现错误，导致流动资金较第一年急剧减少，公司面临资金短缺问题，经营到第三年，各个企业都或多或少的出现了资金不足的问题，而又因为权益的逐年减少，可贷款的数额也在直线下降。公司随时面临破产问题，同时组员在实训开始时满满的热情也被消磨殆尽，大家都呈现出颓唐的状态，严重的是，在经营不善的这样非常时刻，公司的财务报表也做不平，财务总监也处在这样焦急的氛围下，忙得焦头烂额，最后组员们还是决心要挽救公司，团结一致，找其他公司借款的借款，想对策的想对策，做预算的做预算，分析市场前景的作分析，大家都忙里忙外的，四处游说四处奔走，连下课响铃了，我们还是坐在各自的位子上围起来分析讨论，为挽救企业想办法。最终在a公司c公司d公司的多次友情相助下，我们公司成功的度过了一个又一个困难，最终顺利运行到年末。

提供了极大的灵活性。在电子实训室这一边，公司运行到第二年，我们就贷了数额为一亿的长期贷款，流动资金非常充裕倒帮了我们拓宽生产线一个大忙，随着我们投资的增加，产品的数量也得到了提高，研发力度加大，向各个市场广投订单，也保证了接单的数量。公司运营蒸蒸日上，期间正值会计证考试，组员们都陆续去考试了，但我们可爱的组员仍然会提前做好预算，做分析，做市场预测或是留下下一年如何发展的意见。这也为我们公司提供了极大的帮助，也告诉我们，虽然人在外面考试，但心里还是时时刻刻的在操心着我们公司的运营情况，这就是整个公司团结一心的表现，也是我们热情不断的支柱。

经过一个星期的实训，公司已经成为了一个市场的老大，权益终于成为了各家公司的顶头，拔得头筹获得第一，我们都非常高兴，激动的心情我在这里是无法用言语表现出来的。但让我更欣喜的是我们收获到的凝聚力实践精神等等。在这两个星期的实训当中，我们拿过倒数第二，评分个位数，但是这样的我们在重整旗鼓后也能拿上第一的宝座。我可以很自豪的说我们这个团队非常不错!这也告诉我们，只要你想就能成功。

沙盘的心得体会分享篇五

销售沙盘是一种非常有效的销售工具，可以帮助销售人员更好地理解客户需求，展示产品特点，并进行有效的销售沟通。在过去几年的工作中，我利用销售沙盘进行讲解和演示，获得了很多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将分享我在销售沙盘讲解中的心得体会。

第二段：理解客户需求

在进行销售沙盘讲解之前，首先要了解客户的需求。在我与客户沟通的过程中，我会通过问询和倾听，了解客户的痛点

和需求。这样我才能有针对性地选择沙盘模型，并在讲解过程中更好地满足客户的需求。通过理解客户需求，我能够更好地与客户产生共鸣，增加讲解的说服力。

第三段：展示产品特点

销售沙盘作为一种视觉化的工具，在讲解中起到了很大的作用。我会将产品的特点和优势与沙盘模型相结合，以图文并茂的方式展示给客户。通过沙盘的形象展示，我能够更直观地向客户介绍产品的功能和使用方法，并解答他们的疑问。这种方式不仅加深了客户对产品的理解，还增加了产品的吸引力，提高了销售的成功率。

第四段：有效销售沟通

通过销售沙盘讲解，我不仅向客户传达了产品的信息，还与他们建立了良好的沟通和信任关系。在销售沙盘展示的过程中，我会积极倾听客户的想法和反馈，从中了解他们的疑虑和需求，并根据客户的反馈进行及时调整和改进。通过双方的有效沟通，我能够更好地满足客户的需求，并与他们建立良好的合作关系。

第五段：总结

通过销售沙盘讲解，我不仅提升了销售能力，还加深了对客户需求的理解。我学到了如何通过沙盘模型与客户进行情景模拟，让他们更好地体验产品带来的效果。销售沙盘不仅是一种工具，更是一种思维方式。它可以帮助销售人员更全面地理解客户需求，并与客户建立起良好的合作关系。我将继续不断学习和积累经验，提升自己在销售沙盘讲解中的能力，为客户提供更好的服务。

沙盘的心得体会分享篇六

这个学期，我们有幸接触到了erp沙盘的课程!通过为期两天的全程参与和学习，我对此感触颇深!不仅对企业的常规管理运作模式、企业制度的管理理念更加清晰，而且提高了对自己专业的学习兴趣，也优化了日常学生会、班级的管理方法!

作为工商管理专业的学生，一直以来都是围绕着书本文字和案例在和管理打交道!但在erp沙盘的课上，我们分成六个小组团团围坐，在排放于面前的三尺沙盘上推演精彩，运筹帷幄。俨然六个企业竞争对手在激烈的市场中博弈较量，这是学校的新型人才培养模式的又一创新和力举，也是当代大学生学历加技能的结合体现!通过带领我们进入一个模拟的竞争性行业，由我们自己分组建立六个公司，实战演练企业的经营管理与市场竞争!

在课堂上，我来当总裁，统筹指挥!，我来负责财务监管!，我当‘商业间谍’!，培训过程中，我们的学习兴趣和积极性被空前调动。大家改变了以前课堂上沉默的单听式，气氛活跃并且有条不紊!小组成员各司其职，分别在自己公司的主要管理岗位上承担职责和工作，并通过填写竞标书、投放广告、争取订单等流程来解决企业经营中最常见的问题，作出经营、销售、规划等决策。每一个环节的结束，当大家把自己的企业成果展现在大家面前的时候，那种喜悦和不甘落后的劲头很是振奋!

erp沙盘模拟实训互动性、趣味性、竞争性强，调动了我学习的兴趣，并充分运用听、说、学、做、改等一系列学习手段，开启一切可以调动的感官功能，对所学内容形成深度记忆。同时‘体验式’学习，让我对企业经营各方面要素有了更清晰全面的了解，并深切感受到了经营企业面临的复杂环境，以及所需的专业知识和能力，对我有很大的触动，这不仅仅是对专业的现实分析，也是对自己将来就业的一个实践演练!

很庆幸在这样的方式下体验课堂、体验学习、体验管理！

由这门课程的学习，也让我深刻体会到在工作和学习中，我们应该不断的改进自己待人处事的方式方法，做每一项决策前都应该三思而后行，对工作要实现效率的最大化，对朋友要实现真诚的最大化！

在学生会、班级的活动组织上，也要像企业运作那样，充分发挥个人的能力，使整个集体的力量得到最充分的体现，同时也要各司其职，明确目标和责任，让自己的荣誉感化成创新和创造的动力，实现自我价值！

当然，团结协作也是我对沙盘实战的一个最重要的感触点，企业的最终盈利是建立在大家抱成一团共进退的基本点上，组织的力量大小也取决与这个团队的协作能力！所以在今后的工作和人生路上，我也会更加注重与他人的沟通和能力互补以及团结协作！

感谢这个课程的设置，希望以后能够有更多的学习演练的机会，我在倍加珍惜的同时，也在蓄积力量，为将来的创业、市场竞争打下基础！

沙盘的心得体会分享篇七

第一段：介绍销售沙盘的背景和作用（200字）

销售沙盘是一种类似于模拟演练的销售技巧培训工具。它通常由一个沙盘和一些代表客户和销售人员的小模型组成。销售人员通过在沙盘上摆放和移动模型，以展示销售过程中的各种情景和策略。销售沙盘的目的是帮助销售人员更好地理解客户需求，锻炼销售技巧，提高销售绩效。

第二段：沙盘讲解心得体会一（300字）

在近期的一次销售沙盘讲解中，我深刻体会到了沙盘讲解的价值和作用。通过摆放模型，我可以更直观地展示产品特点，并引导客户去思考产品与他们需求之间的联系。沙盘讲解还能帮助销售人员了解客户的心理需求和购买动机，从而制定更加个性化的销售策略。此外，沙盘讲解还能帮助销售人员在日常销售中培养自信心，提高销售技巧。总的来说，沙盘讲解是一种非常实用和有效的销售工具。

第三段：沙盘讲解心得体会二（300字）

通过多次参与销售沙盘讲解，我逐渐发现沙盘讲解实际上是一种思维导图的延伸。在沙盘上摆放和移动模型的过程中，我需要依据客户需求和产品特点来进行思考和决策。这种思维中的关联和逻辑的建立对于销售工作非常重要。同时，沙盘讲解还能让我更加全面地了解客户的情况，发现一些潜在的需求和机会。通过沙盘讲解，我开始逐渐培养并习得了一种以客户为中心的思维方式。我相信这种思维方式不仅对于销售工作有着积极的影响，也能够在我的职业生涯中发挥重要作用。

第四段：沙盘讲解心得体会三（300字）

在销售沙盘讲解中，我还学到了销售沟通的重要性。在沙盘讲解中，我需要与客户进行互动，通过与他们的交谈和观察，来了解他们的真正需求和关注点。在这个过程中，我学会了主动倾听和提问，以更好地与客户建立沟通和合作关系。我还学到了非语言交流的重要性，例如面部表情和肢体语言。通过观察客户的非语言信号，我能够更好地理解他们的想法和感受，并及时调整自己的销售策略。总之，销售沙盘讲解帮助我提高了销售沟通和交流的能力，使我在销售工作中更加得心应手。

第五段：结语（200字）

通过参与销售沙盘讲解，我深刻体会到了它在销售工作中的重要性和作用。它不仅能帮助我更好地了解客户需求，提高销售技巧，还能培养我以客户为中心的思维方式，提升我与客户的有效沟通能力。我相信，在今后的销售工作中，我将继续运用销售沙盘这个强有力的工具，不断提高自己的销售能力，为客户提供更好的服务。

沙盘的心得体会分享篇八

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常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，在最后一时间里，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。

这学期的第一周我们就学习了erp沙盘模拟这门实训课，我们模拟的是一个生产型的企业。在老师的指导下，我们采用小组分工模式，分为ceo、财务部门、生产部门、采购部门和营销部门。在学习了理论知识之后，针对我们所学的知识，动手实践，在模拟的公司中，对构成erp的各个组成部分进行沙盘模拟演练。尽管在清盘的时候，看着我们不尽人意的沙盘和最终业绩，感觉到我们经验的缺乏与实践不足，但我们还是从惨痛的教训中吸取了经验。

实践操作过程中，老师带领我们做了第零年的模拟，然后从第一年由我们自己完成。在团队中我担任了财务总监的角色，携手我的财务助理对公司的财务资源进行管理和分配。我的主要任务是每年年初协助ceo进行生产与销售预算，业务发生过程中对各笔经济业务进行记账与对账，在期初、期末的时

候进行现金盘点，年末结算各种费用，编制利润表和资产负债表。在操作过程中，我意识到做财务管理必须要有过硬的财务知识和严密谨慎的业务操作，而我专业知识的缺乏和不够细心，导致我在财务这块蒙受了巨大的挫折，下面我将阐述我做财务的经验和感想。

在现金支付与记账的过程中，必须做到细心和谨慎，每发生一笔经济业务的同时就得在相对应的会计科目上如实登记，做到账实相等，这也是后面计算费用、编制利润表和资产负债表的基础；每一年的年末，资产负债表是一定要做到资产=负债+所有者权益，这对于我来说是一件很困难的事情，总会出现一些偏差导致等式不平衡。

在起初的时候我以为只要掌握了相应的知识，为一个企业做简单的预算、编制利润表和资产负债表是一份比较容易的工作，但当真正进行企业运营的实际操作时才深深感受到，作为一位财务总监，仅仅做资金预算、编制财务报表是远远不够的。在一个企业中，财务是联系各个部门与人员的纽带，任何一个部门、任何一个员工都要与财务人员打交道，而财务总监更是财务模块的主要人物，因此更需要与各个部门协商、合作，做好沟通工作，实现企业资金的有效运转。企业的运营建立在资金的基础上，广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证和管理费用的预算，无一不涉及到资金的支付与周转。

当流动资金不够的情况下，还要考虑到上一年的所有者权益的剩余是否允许企业申请贷款与贷款额、贷款利息、应收款贴现、变卖企业资产等问题。因此，财务总监不仅要了解并掌握企业的资金运行情况，还要了解各部门的运营情况，为企业做出一个最合理的资金预算，使企业的运营实现有利可图。

接下来说一下我担任财务总监的感悟。首先，集体作业中，公司的各个部门一定要团结合作，充分发挥团队精神；在企业

初期要理性分析市场需求，理性投入广告费用；在第一年与第二年要合理安排投资项目及资金预算；根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证；准确计算产能，合理选择订单进行生产；根据产能和订单合理安排采购资料。

在老师耐心的指导下，通过本次erp沙盘模拟实践，我对企业资源计划有了一个系统的认识和了解，体验到了一个制造型企业从生产链到销售链的完整流程以及各部门的职能，更让我意识到企业实际运营过程中各个部门和人员之间相互配合的重要性。留给我深刻印象的是，企业管理者做好自己的本职工作，协调好部门之间、员工之间的沟通工作，对实际工作具有重要引导作用。虽然这次模拟实训的时间很短，但我从中学到很多知识。最后，感谢老师自始至终的细心指导，为我们耐心讲解！