

# 最新下一步安全生产工作计划(模板5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 沙盘实训心得体会篇一

毫无疑问，这是我经验过最有熬炼价值的培训活动，三天的模拟经营在密集的思维碰撞中转瞬即逝，角色的投入让大家在寝食难安、患得患失中走到最终，我信任大家都有属于自己的收获。沙盘模拟如生活中的林总千般，或得或失，过程中全情投入即应坦然面对，但说真的，时至今日我的感觉仍有些意犹未尽。

我信任伙伴们都与我相像，回顾这几天有缺憾但并不自责，有收获但并不满意。是的，恰如人生，不如意者十之八九，总是挫折多过一帆风顺，我们都须要实事求是的面对每一次成败，但既然我们都会走到最终，有韧性才是王道。我所在的e组，几乎整场模拟都徘徊在生死线，到了六年期满我们的各项指标都落后于其它组，但我认为这并不重要，不论走过的路是否坦途，经验过就是值得的，肯定意义上讲，经验过挫折越多收获或许更大也说不定。至少到了曲终人散时，我真心感谢过程中我曾经犯下的每个错误，它给了我真实的教训，我视之为阅历，在面对种种难题时没有退缩，反倒激起我们的斗志，当最终在悬崖边上走过，那份站在生死线上回首过往、俯瞰前路坎坷的坚韧我视之为收获。

我要感谢团队成员、兄弟公司给我的每个指责、指引、帮扶和思想碰撞，这让我真实的体会到团队的力气、合作共赢的意义，也让我保持时时刻刻的自我谛视。

随着经营的推动，企业的业务内容越来越多，团队成员必需各司其职又集思广益才能完成整体运作，这也促进了团队成员间的协作和高效沟通，每位成员的发言都是经过细致考虑的，彼此间探讨的看法是我在现实工作中难得见到的开放和干脆，思维或许会发散，但目标却总是一样的，如此的高效沟通使我有置身多年共事团队的感觉。我也深切的体会到，我们每个人的角色都不是孤立的，必需要相互协作才能保证各项业务的有效、正确推动，集体的力气集成于每一个人，而每个人须要做的就是给出科学的论断，有理有据，量化分析，要对集体负责，不能仅靠一腔热忱、主观臆断，同时要学会、做到倾听他人。

同时，企业间的关系也在随时间推动发生改变，五家公司从最初的针锋相对，到第三年起先出现越来越明显的合作共赢看法，尤其在面对“经济危机”时，五家公司几乎能够在同一个平台上共同思索，互利互信，尽可能多的在有限的市场中保全彼此的利益，我信任这份阅历对实际的企业经营是有较大意义的。这让我想起之前做的翻纸牌嬉戏时大家的表现，或许32期中青班本就是比较团结的吧，至少我是这个认为。

我们的公司在经营之初就犯下阅历主义错误，虽然团队成员并不怪我，但我要承认这主要是我的错，这让我们在整个六年经营中过得步步惊心，屡次错过市场机会，最终无法实现经营目标，甚至几度面临破产，一度出售厂房、借高利贷，多次通过实物质押换取现金流维持生存。但我要说，这一错误的正面效应更加珍贵，我坚信，恰是这样的经验让我们的团队坚韧、团结，有着超越输赢的气度，经验生死考验让我们对企业的发展的市场推断、生产经营管理精益化等多方面有了相对深化的相识，心性的磨砺也是我们的巨大收获。回顾整个过程，大家都深刻的相识到企业的战略规划、生产经营策略等，都应是建立在市场相识基础上的，假如说战略目标企业的舵，那么市场规律和需求无疑应是主舵手，它是企业发展的正确方向。

大多数此前对财务工作的重要度相识是比较欠缺的，但经历了此次沙盘模拟，我发自内心的承认，没有财务规划、财务管理的支持，企业根本无法经营下去，这是一切经营活动的支撑柱，看似就几张报表但包含了繁琐的细微环节工作，涵盖了企业大小决策和经营细微环节。

经营过程中，恰如老师所说的，我们都会有难以入眠的时刻。模拟经营到其次天，企业年第三年结束后，其它几家企业都已度过生存危机，但我所在的e公司仍需为生存抗争，当天封盘后，我始终在忧心企业的生存，痛心今日一早我犯下的错，更在考虑如何能找寻机会实现突破，我不想就这样结束，直到夜里2点仍难以入睡。这个时间我6个半月的女儿要用膳，冲奶粉时恍惚中眼前的奶粉桶竟然幻化成2桶现金筹码，那一刻我忍不住笑出声来，感慨自己入戏太深。是的，我当释然，过去的就让它过去，别再疾首于犯下的错，别再苦恼无现金流难续命，我要在坦然接受现实的基础上往好的方面看，登记教训，反省成阅历。在这夜深人静之时，我信任我的伙伴们会有人与我一样，曾经的一天的点点滴滴会变得特别清楚，我很想告知他们，我们不是孤独的。其次天，我和伙伴们说：立足当下做到才是我们应当做的。

假如有人问我想不想再做一次沙盘，时至今日，我的感受与此前已不行相提并论，我会说：欲求胜利之华蜜，必经挫折之苦痛，所幸我已经经验过，所以我不想。假如必需有所期望，我也的确有此期望，我希望能与我的伙伴们在现实的企业经营中再次聚首，接着我们的团结一样，接着我们的困难面前不言放弃，我坚信我们能做的更好。

最终，我要感谢为此次沙盘模拟静默付出的几位老师，感谢各位的专业、耐性和坚持原则，更感谢各位的指导；同时，我要感谢公司的关爱，为我们供应此次培训机会，沙盘模拟让我们受益良多，毫无疑问，我们都成长了。

## 沙盘实训心得体会篇二

时间过得飞快，一转眼，为期四周近一个月的沙盘实训课程已经结束了，回顾这几周的课程，带给了我深刻的感受，它更像一个游戏而不是一门课程，但却使我受益良多。这门课不像以往的专业课程一样灌输知识给我们，老师只是告知我们游戏规则，让我们自己在模拟的企业经营中摸索学习。在此次企业经营的模拟训练中，我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理中的重要作用。

erp沙盘模拟实训是集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让我们在游戏中体验完整的企业经营过程，感悟正确的营销思路和管理理念。可以增强我们的团队意识，良好的团队协作能力，创新能力和主观能动性。

经过6个年度的模拟对抗，从实训中认识erp在企业运营中的重要性，在试训中了解真实企业的运营过程和每一个生产和销售过程，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面，竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任。在试训过程中领悟企业经营管理的核心，了解erp对企业管理的解决之道。

第一堂课上，实训老师将我们分成了八组，每5人一小组，其中总经理1名，财务总监1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。由于我们组只有4个人，所以采购和营销主管由一人兼任。由于是第一年接触erp沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。

第一堂课上，老师见我们分成了8个小组，每组有总经理、生产主管、营销主管、采购主管和财务主管各五个职位，由于我们组只有四名同学，所以营销主管和采购主管由一名同学担任，而我担任的是生产主管。由于是第一年接触erp沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。

作为一名生产主管，我认为我的最基本的工作就是把握好每一季度的生产工作，计算下一季度的原材料需求量，根据计划推算好以后每年的产能，使得生产线能够按计划准确运转，以便配合好我们小组的发展战略。当然，虽然我只是一名生产组长，但是工作的范畴却不止于此，我还是要参与小组的许多其他工作，例如企业发展谈论、搜集情报等等的工作。

沙盘课余时，我和陈苏明老师开玩笑时说，沙盘课好高端啊，为了自己企业发展，每次都要研究其他小组的思路，心理学都要研究啊！陈老师回答我说，不止心理学，沙盘实训涵盖了很多学科的方方面面，比如说管理、数学、财会等等。经老师的提醒，我猛然发现，原来这门课程带给我们的锻炼是多方面的。

虽然我只是担任生产主管，但是我依然参与了小组活动的方方面面，所以对于我们组的全盘发展，我也有一份全面的看法。erp实训课程带给我们多方面的能力提升，下面是我的理解：

1战略意识：作为一名管理者，首先必须有战略意识。意见公司的生存和发展必须有方向、有目标，管理者的决策很大程度上决定了公司的方向和目标。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。战略应包括长期战略和短期战术，管理者应既能预测未来，也能立足现实。

2管理能力：管理是企业经营的核心，直接影响企业本身的生存和发展，管理能力应包括宏观管理能力和微观管理能力。宏观管理能力是指管理者能从整个市场整个企业出发，从一个比较全面的角度对企业进行管理的能力；微观管理能力是指具体到某一个部门的管理能力，如生产管理能力和财务管理能力等。

3企业家素质：企业是面向市场的，而市场是多变的，有些时候甚至是不可预测、充满危机的，企业可能会因此陷入困境，进退维谷。这就要求管理者要有良好的企业家素质，具体包括危机意识、责任心和抗压能力。如本公司由于前期对市场前景和资金过于乐观，致使公司陷入困境。经过几个晚上的左思右想，几个晚上的挑灯夜战，几度面临放弃，但最后还是盯住了压力，使公司存活下来。

4知识结构：企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

5创新精神：穷则变，变则通。创新是企业发展的根本。无论是市场还是企业管理本身都是时刻在变化着的，管理者要有创新精神，要根据客观情况及时作出相应的调整变革。

6团队合作精神：团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。一个好的团队能完善企业的经营管理。管理者应有团队合作的精神。独断专行是危险的。

沙盘模拟训练教会我如何正确的做事，以及做什么事是正确的。提高了解决实际问题的能力沟通能力和协调能力。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，都是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。模拟实训虽然已经结束了，留给我们思考的问题还有很多，在今后的学习与工作中，要汲取本次实训获得的宝贵经验，不断丰富和完善自己理论知识的同时，更多地参与实践，走好人生的营销之路！希望以后还有这样的实训，让我们在实际中去自我感受，锻炼自己的动手和决策能力。

回顾这短时间，我们小组有过兴奋、有过忧虑、有过烦躁、有过紧张，偶尔还会有争吵，当然了，还有一些小小的遗憾，不过结课后，这些都成为了我们这段时间最为珍贵的回忆，种种的困难与逆境，也促进了我们心理上的成长。

### 沙盘实训心得体会篇三

沙盘模拟训练的最大特点就是“在参与中学习”，强调“先行后知”，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。

同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的

积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单”也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过程；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！学习企业经营沙盘模拟这门课程，是我之前从未体验过的一种新的学习方式，两天的学习既紧张又刺激。企业全面管理沙盘实战模拟训练改变了传统课堂灌输授课方式，通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。这次课程最大的特点是在“参与中学习”，让我们在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性，从而深刻领悟科学的管理规律，提升管理能力。在短短2天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。我们必须和小组其他成员一起去寻找市场机会，分析规律，制定策略，实施全面管理。

在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。它既能调动学员的主观能动性，又可以让学员身临其境，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，在此过程中领悟企业经营管理的核心，了解企业管理的解决之道。下面我将2天的模拟进行详细的阐述：我们小组是第四组，2天中我们整个团队在一起探讨如何在这六年之中使得我们的企业运营的更好。我是在这个企业中担任财务总监，这是一个很重要的角色，我很荣幸能将我所学的财务管理相关知识在这一次的沙盘上都能够体现出来，怎样去算报表，如何进一步的做决

策，如何使得我们的资金流不会出现问题等，这些都是财务总监应该做的，稍微有一点决策上的错误，都会使得企业面临一个资金周转不灵的局面，甚至可能使得企业陷入危机，下面就让我分析一下我在这次沙盘上财务总监所做的每一次决策：

初始年的时候，我们那时对于如何玩都还不是很上手，在老师的指导之下，我们清楚了游戏的流程，一步一个脚印跟着做，接下来第一年，由于我们计划按照保守的步骤来运营，所以我在广告费的投入比较少，因此这一年获得的定单比较少，使得我们的生产线上的产品无法销售出去，只能作为库存，这样下来我们这一年利润比较少。到了第二年，我们团队就进行了商量，加大广告费的投入，争取多点订单，虽然资金方面有点周转不灵，我们就决定借了短期借款，但是我们在研发新产品上有点操之过急，一年置换了2条生产线，还进行了新产品的开发，这样我们的资金流出现了问题，这一年我们出现了亏损，但是我们的销售额有了提高，而且我们在这一年已经打进了全国市场，所以我们接下来的一年无论在产品生产能力上还是在市场定单选择上有占有优势，经过第三年的继续扩大生产，到第四年，我们争取的订单比较多，因此销售收入一下子提高了，到了这一年我们在弥补完以前年度亏损的基础上获得利润。我们继续良好形势，第五年按计划获得定单，再以销定产，控制节奏，保证资金流顺畅，一切在按计划运行，最终使我们经营稳步提升。8个小组相比，我们排名第二。

就我自身参加学习和训练的过程而言得到了以下几点启示：  
首先：团队中的每个人都必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相互配合与在相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。其次：五个人应分别能熟练的掌握和把握自己的本职工作，同时也要有全局意识，自己的工作能顺利的完成并不代表着整体的工作是一个良好的发展趋势。

最后我想说，沙盘毕竟是模拟的一个环境，这将和真正的商场有着很大的区别，但是通过沙盘挑战和训练，我们要学会对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养在任何困难和压力面前都永不屈服的精神。只有掌握了这种技巧，才能在各种挑战中立于不败之地。

## 沙盘实训心得体会篇四

沙盘实训是一种非常受欢迎的教育方法，它可以帮助人们在职业生涯规划、心理咨询、人际关系、领导力等方面取得实质性的进步。在参与沙盘实训的过程中，我的思维方式得到了很大的提升，我学会了如何更好地分析问题、更加深入地思考，这些都是我将在接下来的文章中进一步阐述的。

### 第二段：意义

沙盘实训的开展具有很大的意义，特别是对于现代青年人而言。它可以帮助我们更好地了解自己的职业规划方向，在求职面试中更加自信，掌握更具针对性的心理调节方法，增强社交技能和领导力等方面的能力。更重要的是，沙盘实训促进了我们对自己和周围环境的深入思考，使我们意识到自己的特长和不足，从而更加清晰地明确自己的成长路径。

### 第三段：案例

在参与沙盘实训的过程中，我们组里的一位成员出现了一些困难，他在思考职业规划方面没有太多的头绪。在导师的带领下，他通过沙盘实训深入思考，认真地分析自己的特长和不足，把自己的职业规划设定得更加明确和具体。这体现在他的求职信和面试中，这些都取得了非常好的效果。这个案例再次证明了沙盘实训对于职业规划方向的塑造有着重要的作用。

### 第四段：重要性

沙盘实训对于塑造职业规划方向、拓宽思维和加强实践能力至关重要。面对现代社会竞争日益激烈的形势，沙盘实训能够不断优化我们的思考方式、优化我们的解决实际问题的能力，给我们带来更大的优势。无论是从学术、职业以及生活角度出发，沙盘实训都起到了不可或缺的重要作用。

## 第五段：总结

总之，沙盘实训作为一种非常优秀的学习和发展工具，为我们带来了非常多的好处。我们从中学到了很多，包括如何更加科学合理地思考问题、如何更好地应对职业规划和面试等方面。沙盘实训让我们进一步认识到自己的特长和不足之处，为今后的成长之路奠定良好的基础。

## 沙盘实训心得体会篇五

沙盘实训是一种有效的教育方法，可以帮助学生更好地理解并应用所学知识。在参与沙盘实训的过程中，我深刻地体会到了其中的重要性，并且对自己的学习能力和思维方式也有了更深层次的认识。

## 第二段：沙盘实训的特点

沙盘实训是一种模拟场景教学方法，通过模拟各种情景和实际案例，让学生感性理解所学的知识，从而更好地掌握和应用。这种实践性的教学方法有助于培养学生的动手能力和思维能力，促进学生的创新思维，提高解决问题的能力。

## 第三段：沙盘实训对我个人的帮助

在我参与的一次沙盘实训中，我扮演了一个企业财务经理的角色。通过模拟各种情景和实际案例，我深入了解了企业资金的运作、财务管理的重要性和财务分析的方法。在实践过程中，我充分利用所学知识解决了实际问题，同时也学会了

如何协调不同部门，做好企业资金的管理工作。这对提高我的协调能力、解决问题的能力以及领导和管理能力都有很大的帮助。

#### 第四段：沙盘实训对未来职业生涯的影响

在我的未来职业生涯中，我相信沙盘实训所带给我的经验和能力一定会派上用场。无论在哪个领域，掌握了实践性的方法和技能，才能在职业上更加出色和成功。沙盘实训让我学会了如何面对实际情况下的挑战，如何在团队中协作配合，如何利用各种方法和技能解决问题，这些都为我未来的职业发展打下了良好的基础。

#### 第五段：结论

总的来说，沙盘实训是一种非常有意义和有效的教育方法。在实践中，它有利于培养学生的实践能力和专业素养，提高学生的解决问题能力和分析能力，为学生未来的职业规划打下坚实的基础。因此，我认为学生们应该积极参与沙盘实训，从中受益。

## 沙盘实训心得体会篇六

通过两天的培训学习和沙盘实际操作，我对企业管理、项目运作以及成本方面有了一个新的认识。首先一个项目是否能成功运作要有一个协作的作战团队为基础，每个人各司其职、相互配合；其次，作为一个小组的成员，在积极配合中，应当全力协助公司及办事处主任在月初制定切合实际的费用预算，并对每个阶段的管理费用支出都统筹安排，在一面植入费用环比考核的月度指标的前提下，提倡办事处树立节能、节约风尚，自减节约，大力推行费用比拼，激发每一位员工的自主性和能动性；同时，还应该把好财务关，哪些费用可以支持，哪些费用不可以支出，哪些费用只有申请批复后方可支出；避免出现管理费用超额支出的失误和纰漏；第三，

深入基层、调查研究，结合市场物价水平，提高地市办事处管理费用预测的准确性，保证办事处高效、正常的运转。

总体来说，这次培训收获颇丰，不管我们参与沙盘训练的成绩结果如何，但确实从中学到很多东西。沙盘训练不过是一种理想状态，在实际的企业运作中，大家会面临更多更复杂的问题。就两天的学习来讲，我觉得做项目关键在两步：一是对项目管理的发展前景要有一个明晰的规划，正确的战略部署，这是非常关键的一步；二是在项目运营中，一定要明确各小组内各岗位的职责，大家各司其职，不但可以提高工作效率，而且责权分明，也有益于提高大家的工作积极性及团队协作能力。最终我们学到——企业模拟经营决策的总体思路。

- 1、以最少的广告费的投入获得最多的市场订单
- 2、我们在经营生产的过程中怎样生产、生产什么、研发什么
- 3、进行新市场的开拓，通过了解对市场需求和价格的分析，具体搞清楚开拓什么样的市场
- 4、生产线的在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些
- 6、为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中

通过本次实习，使我们了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现、哲学思维的运用、个性能力的渗透、共赢理念的培养、诚信原则的坚持和职业定位的思考等，全面提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

erp沙盘模拟对抗训练将企业经营决策的理论和方法与实际模拟操作结合在一起，融合角色扮演、案例分析和专家诊断，使企业学员在参与中学习，在游戏般的操作中感受到完整的决策体验，进而使学员深刻地体会到“决策”在企业经营成败中的关键作用，以及企业进行信息化建设的必要性和紧迫性。

## 沙盘实训心得体会篇七

沙盘实训是一种通过模拟场景、物品等方式进行的培训方法。这种方法能够让参与者更加深入地理解问题所在，从而更加轻松地找到解决方案。在我做沙盘实训的过程中，我深刻体会到了这种方法的重要性，并且在其中获得了很多收获。

### 第二段：培训过程

在我进行沙盘实训的时候，我首先参观了一个模拟场景。这个场景由许多小的建筑物组成，并且非常像一个现实中的城市。由于我能够通过观察这个场景来更好地理解问题的本质，所以我可以快速地掌握问题的关键点，并且选择正确的方法来解决它。

接下来，我还尝试了一些可用于沙盘实训的模拟器。这些模

拟器可以通过拟合真实工作环境来让参与者体验真实情况。在我使用的模拟器中，我可以像真正的工作者一样使用专业工具进行操作，并且从中获得实用的体验。

### 第三段：沙盘实训的价值

通过沙盘实训，参与者可以更加深入地理解问题所在，这个好处无法用语言来体现的。沙盘实训的价值在于，它所提供的情況与现实相关。当参与者能够理解真实情况并投入到其中时，他们会更加容易找到解决方案，从而更有可能取得成功。

值得注意的是，沙盘实训的效果可以通过多次练习进行提高。由于每次实训都是不同的，参与者需要不断调整自己的行为，并及时总结经验。这样一来，他们就可以更加准确地判断问题的本质，并且为未来做出更明智的决策。

### 第四段：沙盘实训的挑战

沙盘实训虽然有很多好处，但是它同样面临许多挑战。其中最主要的问题就是，参与者可能无法真正理解问题的实质，并且因此无法找到解决方案。虽然参与者可以通过与他人交流来获得真实情况，但是如果他们没有足够的耐心和动力来克服问题，则无法真正从沙盘实训中受益。

此外，沙盘实训的成本也很高。要想进行沙盘实训，需要投入大量的时间、人力和物力。如果组织方不能够合理安排资源，或者参与者无法在适当时间内完成任务，则无法在沙盘实训中得到充分的发挥。

### 第五段：结论

在我的沙盘实训中，我深深地感受到了这种方法的实用性和价值。通过这种方法，我能够更加深入地理解问题的本质，

并从中找到解决方案。同时，我也意识到沙盘实训也面临着许多挑战。如果我们想要在沙盘实训中得到充分的发挥，我们需要有足够的耐心和动力，并且合理地安排资源。

## 沙盘实训心得体会篇八

通过这一学期的学习，我对erp沙盘模拟有了一定的了解。它是一个以管理会计为核心的信息系统，识别和规划企业资源，从而获取客户订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。它是从mrp(物料资源计划)发展而来的新一代集成化管理信息系统，它扩展了mrp的功能，其核心思想是供应链管理，它跳出了传统企业边界，从供应链范围去优化企业的资源，是基于网络经济时代的新一代信息系统。它对于改善企业业务流程、提高企业核心竞争力的作用是显而易见的。它的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低。沙盘即是使用平面或立体模型模拟真实情况，使人对所关注的问题了然于胸，从而运筹帷幄，制订决策。“erp沙盘模拟”中的“沙盘”就是将erp中涉及到的一些概念具体化，实际化，并由参与的人员进行“角色扮演”模拟运营。在沙盘之上，企业的现金流量、产品库存、生产设备、人员实力、银行借贷等指标清晰直观。

首先我们经过了手工沙盘的模拟练习对erp有了初步的了解，然后在电子沙盘演练过程中更是充分体会到了erp独特的魅力。手工沙盘相对来说还是比较容易的，不像电子沙盘每一步都要经过提前的准确预算，否则出问题是不可悔改的，可能会出现一步错满盘皆输的局面，更加的谨慎小心，也充分体现了组员的素质及团队的配合。手工沙盘在工程中还是比较轻松随意的，老师先带领我们玩了一年，懂得了流程，接下来的五年我们在摸索中总结经验，当中也会有投机取巧的地方。但在电子沙盘工程中，你没有作弊的机会，每步都要争分夺秒，精准无误。在经过了手工、电子沙盘的练习，我也学到了很多知识，感到很精彩。

我在我们组里面担任的是采购总监的职务。通过练习对采购方面有了一些认识。采购总监的职责是把好每一个原材料的关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单，原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益就会降低，我们整个团队就会受到损害。我们采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序。erp也是如此，这是我在练习中感悟到的。营销总监跟我们关系也很重要，每一年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，准确的预计出所需要的原材料，既要保证生产又不能使原材料积压，减少了流动资金的数量，合理的利用每一笔钱，做好每一笔投资。这些都是环环相扣的，除了营销。ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。

参加了这么长时间的练习，最令人头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，如果是单一产品还可以搞清楚，如果ceo说我们这次做复合产品，就是开p1、p2产品，或者开p3、p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要小心细心。还有就是中间转产，我们的生产线有手工，半自动，自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。

通过与组员的合作也积累了一些经验。我们是作为一个整体一定要有团结意识，只有有了好的合作我们才可能有好的成绩，制定出符合公司发展的长远计划。我们一定要在开始前

进行一个预算，根据市场占有率的分析制定好计划，看要把公司发展的重点放在那种产品的生产上，并且一定要制定出公司前三年的计划。在起始年的时候一定要做好广告费的投入，争取能够选到好的订单。同时在市场的开拓，产品的研发、认证在资金允许的情况下也要进行，这样才更有利于和别的公司竞争。生产线的更新要和产品研发同步尽量减少生产的成本，并且使生产线的利用效率达到最大。总之各个部门一定要合作，在生产能力允许的情况下拿到好单，顺利的完成生产任务，尽可能的不要违约，既损失了钱也损失了自己的商誉。财务总监一定要做好小组的账目，使我们能更好的了解到小组的现金以及所有者权益的状况，针对小组的情况预计小组的生产线的更新，产品研发以及市场的开拓同时也要保证我们的资金能够维持小组的正常的运转。要注意小组的债务状况，资金的使用，尽量使小组在一年的还款的压力不要太大。

我们在具体的操作的时候有不少值得表扬的地方，我们在每一年的年初都会进行一次简单的预算，大致的计算我们这一年的流动资金，在资金不足的情况下我们会提前想好办法帮助小组渡过难关。而且我们在讨论的时候气氛很活跃，大家都能够发表自己的想法，最后再经过讨论确定好最有利于小组发展的方案。大家都能各司其职，但也同时兼顾到别的组员的情况，使得进程能够尽量的加快，为下一年的预算挤出较多的时间。但是我们也出现了一些失误，使得我们在经营到第三年末的时候出现了一些不好的情况。首先，我们虽然做了一定的预算，但是目光不够长远，没有考虑到公司以后主要的发展方向；其次，在生产线的更新上，我们虽然有很好的生产能力，但却不能充分的利用，过早的投入柔性生产线既占用了我们大量的资金又增加了折旧的金额从而减少了我们的所有者权益。好像每次第三年都是一个坎儿，只要挺过往后就会逆转，不得不说我们做的营销总监能力很强，总能出其不意。

在我们的练习赛中组间交易被我们发挥的淋漓尽致，当小组

中出现剩余或短缺时，组间交易就会火热的开始。每个小组都会有自己的间谍，这个很有意思，大家都充分发挥智慧获取相应的情报，这对小组的发展也起到作用。在手工、电子沙盘模拟中，我们小组都获得了第一名，这是我们共同努力的结果。

通过此次的erp沙盘模拟对抗课程我有一个最大的感受，就是“决策是如何影响结果的”，以及市场中你要熟悉它的“游戏规则”并且认真地遵守这些规则。“数据很重要”在我的脑海里也留下了深刻的印象。我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理工作中的重要作用。我从实训课程中学到了很多书本上没有的东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，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！

## 沙盘实训心得体会篇九

作为一名管理专业的大学生，我认为沙盘实训是非常有价值的一种课程设计形式。在这个过程中，我们能够模拟真实情景，提升自己的管理能力和批判性思维。在这篇文章中，我将分享我的沙盘实训体验以及我的一些收获。

### 第一段：沙盘实训是什么？

沙盘实训是一种基于模拟场景的课程设计形式，通常用于管理、领导力等培训课程中。参与者需要在各种情景下，模拟出现实生活中可能遇到的问题，并且寻找最佳的解决方案。这种课程设计形式流行于很多领域，如军事、商务等等。沙盘实训通常需要参与者充分合作、理性分析、持续学习和探究。

### 第二段：我的沙盘实训体验

在沙盘实训中，我们根据课程目标和目的，拿出一张沙盘地图，把我们的想象变为现实。我们可以用各种有机材料模拟出各类建筑、道路、水系和自然环境等视觉体验。我们还可以根据不同情况，逐渐向目标方向迈进。我们理解课程内容的艰涩，但是我们并不害怕。沙盘实训让我们在模拟情景下练习解决问题的能力 and 思维方法。

### 第三段：我的收获

在沙盘实训后，我深刻地认识到在管理领域，通常面临的问题都是有限的和相似的。我们只需要知道如何分析这些问题，利益相关方之间的关系以及如何制定解决方案。此外，我还意识到沙盘实训有助于建立团队合作精神。我们必须在有限的时间内目标合作，我们需要发扬团队精神、把每个人的最大贡献发挥出来。

### 第四段：帮助我成长的朋友

在此过程中，我认识到不止是我们得知识，还包括我们的同伴和教授。我非常珍惜与我的同伴和教授的互动。这种互动不仅教会我如何看待问题，还教会我如何正确处理同伴之间的关系。

### 第五段：结语

总之，沙盘实训是一种非常有价值的管理课程设计形式。不仅能够增强我们思维能力和团队合作能力，还能帮助我们理解同伴间关系，并且促进我们在实践中不断成长和发展。我深信，这种体验将一直影响着我未来的管理生涯。