

苗木购买简易合同(大全6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

erp沙盘模拟实训心得篇一

20xx年x月8号，9号我们做了erp沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo[]做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo[]不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就着有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，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。还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。

实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

erp沙盘模拟实训心得篇二

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短几天的选修课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，极大地提升了学习效力，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。

在做生产计划的时候，为了使生产成本降到最低，实现公司利润最大化，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成市场部签收的订单，还要考虑生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，在做第八年生产计划的时候，就是因为原材料的不足导致生产计划要进一步调整；另外还要考虑是否有足够的资金进行生产等等，在做计划的时候不但要考虑到自身的计划，而且要考虑其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自身的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

在第3年初的时候由于我们公司未开发国际市场而且没有升级我们的生产线，导致全公司在第3年没有拿到好定单，我们的权益严重下降。这是一个教训啊！

起初我不理解erp沙盘模拟选修课，觉得erp沙盘模拟很简单。不过从接触沙盘开始，我也开始投入其中。发现自身的知识面还不是很宽，之前也有关注一些商业新闻，但都没有深入分析过各企业的经营策略问题，只是走马观花般了解新闻点，以至于在模拟中做出的即时决策很不理想。因此我今后一定会更加广泛的阅读与金融有关的报刊杂志，吸取别人的经验，丰富自身的知识。从阅读和实践中了解企业的相关运作，知道企业内部是如何运作，如何跟外部机构打交道，如何制定可行的. 生产计划，如何使企业的生产成本降到最低，这对于即将毕业踏入社会的新鲜人来讲是有较大好处的。和同学一起成立了一间公司，培养我们的动手能力，也加强我们的管理能力。过完以后有好的不舍，可以说较大的原因是不用在课室里那严肃吧。通过实训，初步认识现代企业以销售产品的全部流程了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受盈利实现过程，初步了解财务报告的各个要素以及制造过程了解到现代企业运作过程，了解企业的经营过程。

通过这次的沙盘模拟实验，让我体会到在销售和经营过程所带给我们的收益，给我们留下了深深印象，通过沙盘实验，让我学习了很多，对待这种情况我们怎样去看待，怎样去处理，当我们某方面出现困难时，我们怎样去做，怎样去解决，在做这个实验当中，只要我们稍一不留神或者不小心的时候，企业将会面临着较大的风险，因此我们做这实验时，要打醒十二分精神，要认真地去对待，这样才能有助于我们下一步的运行和操作，通过这一次沙盘实验，让我懂得很多企业的经营和运作过程，今后我会再继续努力去学习这一门知识，从而提升我对企业深一步的了解。

erp沙盘模拟实训心得篇三

为期两周的物流沙盘实训结束了。在这两周的时间里，我们进行了itmc物流电子沙盘实训。每天与订单，运输路线，大卡为伍，日子过得充实而快乐。

我们小组大概花了两天才真正将这套系统的操作流程摸透弄熟，在此基础上还做了相关的一些准备，比如说，我根据系统提供的地图画了一幅全国公路及水路的路线图，赵则画了一幅关于铁路的。这样，每次进行运单分析及路线选择时就不会手忙脚乱了。

在资产的购买好还是租赁好这个问题上，我们产生过一些分歧：北京的办公室是不存在不同意见的，大家一致决定购买，不管是从固定资产这方面还是成本的合理化这方面买一个办公室对我们来说绝对利大于弊。仓库也没什么值得争论的，大家一致同意购买100平方米的小型仓库。分歧产生于对卡车的问题上，赵觉得需要买一辆大卡车，这无论是从业务量上还是从固定资产的角度分析都是可取的。李的意见的不买，采取租赁的形式，每季度的运输都采取租赁的形式。这样做的理由是节约成本。我的观点和赵辉苹一样，因为从现实的层面考虑，没有哪家物流运输公司自己是没有车都靠租的，那样客户的信誉度也会比较低。再者，从长远的角度来看，只要我们的公司存在年限超过三年，租一辆车的成本就会远远超过买车的成本。

苹两人先进行试验合作，即把两个城市的订单综合起来分析考虑，我还是看我的广东，但是我在选择运输工具之前先会了解一下，在同一条路上，北京是否有同路或者顺路的单子，或者是我的卡车开到哪里可以被北京的订单合理利用。

这种解决方案听起来不错，实施起来却有些力不从心。比如说：我发现了一种比直接运输更加合理的运输方式，即我的车运到上海时进行入库，然后装上赵辉苹停在上海的车运回

北京，我的车就运输上海到南京的货，但是，实际情况却是这样的：当我把这套运输方案告诉赵时：北京的车已经回去了，所以我只能将我的车直接运到北京，然后在上海再租辆35t的大卡。这样一来一回，多花了十几m层的成本。不过，经过后来的磨合，这样的错误就越来越少了，我们可以基本做到协调一致，从整体的角度去分析考虑。

在后来的操作中，曾经有一阶段我们由于各种主观与客观的原因导致亏损，所以不得不贷款才能继续接下里的经营，有关贷款，我觉得有必要介绍一下基本情况。无论短期贷款还是民间融资均以20m为最低基本贷款单位。短期贷款及民间融资贷款期限为三个季度。每季度内可以随时进行贷款，但是每季度初如果有到期需要归还的贷款，必须还款后才能再贷。

每季度执行本项任务一次，如果有应收账款，则应收账款账期缩短一个季度，盘面上账款位置向现金方向移动一季度，到期后，移到现金中，现金增加；如果有需要支付的应付账款，则应付账款的账期也缩短一个季度，盘面上账款位置向现金方向移动一季度，到期后从现金中扣出相应现金放到固定资产区。

长期贷款最长期限为2年，贷款到期后方可返还，贷款只能贷20的整数倍。

每年年底对公司现有运输工具、办公室和仓库(必须是购买的)进行维修，根据它们每年应缴纳的相应维修费用进行支付，当年新购买的不支付维修费用。

办公室和仓库不计提折旧，运输工具需要计提折旧。

运输工具按单辆运输工具余额递减法计提折旧，当年购买的运输工具不计提折旧。折旧金额等于运输工具价值的1/3按四舍五入取整，当运输工具价值下降至3m时，每年折旧1m折

到0为止。

一年经营结束，年终进行关帐，编制“损益表”和“资产负债表”。系统会根据得分规则自动计算当年各组的得分。

其实我真觉得这套系统算钱的计量单位不怎么样，两次搬运费就够租架飞机的了，这种情况在现实生活中怎么可能出现呢？所以我觉得这个是这套系统必须解决的一个问题，解决了才能改变更好的服务于同学。

通过这次实训，我们培养了团队精神，现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。

两个星期的训练使我学到了许多，在这个没有硝烟的战场上，我们了解了市场的残酷性，也明白了在企业里“团队精神”很重要，企业不是一个人的而是大家的，我们每个人各尽其职分工合作并相互配合，共同努力才能将企业经营好。相信在不久的将来，我们在这套系统中所学到的各种知识就能真正运用，我等着那一天的到来。

erp沙盘模拟实训心得篇四

经过一周的erp沙盘实训课，让我感到很累，但是收获却很大。以前一直以为一个企业的资源计划并不是很难，可是经过这一次的实训，让我知道了一个企业的经营是需要花费多么大的精力。

在这次的实训课中，我担任第一小组的市场销售经理。市场销售经理担任的工作主要是市场调查分析、市场进入策略、品种发展策略、广告宣传策略、制定销售计划、争取定单与谈判、签订合同与过程控制、按时发货应收款管理和销售绩

效分析，特别是在做广告宣传策略和制定销售计划上要额外的注意，如果广告投放多了，销售的产品少了，那么广告效益就一定不高，这时就要注意下一年的广告投放了；但是，如果广告投放的恰到好处，每年生产的产品都能销售完毕，实现零库存，那么这一年的广告效益就会非常好。广告投放的额度最好是奇数，这会有利于选单。这次我所在的这个组广告的投放的效益都是逐年的增加，一直到第六年的广告投放效益为6.1%。

随着市场的需求逐渐增大，生产线也要逐渐扩展，才会满足市场的需求。根据数据分析p3□p4在今后的两年市场中，需求都有上升的趋势，特别是p3□同时，每个产品的单价也有上升的趋势。如果经营6年，那么第三年就是这次模拟沙盘的转折点；如果是8年，那么在这段经营期间就有两个转折点（第三、六年），以此类推，几乎每两年就会有一个重要转折点，在这些转折点上的广告投放就会是非常重要的。

根据市场需求制定生产计划，再根据每一年每一个季度的生产量来选择订单。在这里我要特别提到选订单时要注意的事项：

- 1、将这一年每一个季度的生产量用表格制作出来，按照生产量来选择订单；
- 4、在选单前就要计划好什么产品在什么区域要选多少个产品，这样在选单时就不会选漏单。

在沙盘开始之前就要计划好这几年的经营形式，将财务计算出来，才可以很好的控制综合费用、需要长贷多少钱，这些都需要大量的计算。我所在的这个小组每次计算都是将三年的财务一起计算的，这样就会有利于资金的周转。

因为我是担任的市场营销经理，所以我认为广告的投放计算非常重要。在erp沙盘开始时要与研发经理一起分析市场和产

品，分析出来之后就要开始计算每一个产品在每一个市场的广告投放。

计算广告投放的步骤是：

2、每个市场每个产品的平均价格，利用平均价格计算出销售额会是多少；

3、利用销售额的多少就可以计算出广告投放量。

以上就是我这次参加erp沙盘模拟课的感受和所学到的知识。

erp沙盘模拟实训心得篇五

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。下面是本站带来的erp沙盘模拟实训心得，仅供参考。

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时间过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的角色，每个人都有自己的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最轻松、最悠闲的职务，几乎不要做什么，后来才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我应该是没有闲置时间的，每一步都应该感觉责任的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下工夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营

销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

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，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的责任主要是：开拓市场、实现销售。

1 开拓市场

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要积极拓展新市场，争取更大的市场空间，才能力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致后来资金周转不灵，这就直接导致了后来对其他市场的开拓。

2 销售管理

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售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，取得与企业生产能力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的内容是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产能力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的能力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢大量接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的情况，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？充分了解市场，明确竞争对手的动向可以有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时可以与他们进行一定的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不知道销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不知道按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等情况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致后来没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

虽然我是负责营销的，其他部分我也有参与过，比如财务预算、生产能力预算、采购预算等过程，感觉他们也不容易，要想把这些工作做好，也不是一件轻松的事。特别是财务总监，既要登记每一年度的帐务，又要根据上一年度的收入/支出情况进行下一年度的财务预算。资金是公司的血脉，如果没有资金，一个公司还怎么持续经营，更别谈可持续发展了。我觉得我们公司第二年和第三年最大的问题就是资金周转不灵，导致中间有一季度停产，在这个上面损失惨重，后面几年中广告投入，产品研发，市场开拓，生产投入，采购管理都受财务的约束，每一笔定单一交货就去贴现，第三年单贴息就是一千四百万，这可不是个小数目。正在研发的p3产品也暂停了，后来又变卖厂房，最后没办法被逼得去贷高利贷。这都由于我们开始没有经验，第一年没有全盘规划和预算好，所以只贷了两千万的长贷，后来到不能贷款的时候才知道资金危机出现了，再看看别人，有的都贷了一多亿，不过后悔已经来不及了……到第四年的时候，我们才开始赢利，虽然

不多，不过资金总算慢慢缓和过来了，到第五年公司有了明显的起色。由于只搞到第六年，投资产品研发和市场开发已经来不及了，只能保持现有状态……其实后来的每一步我们都走得很小心，年初每个总监都做了预算，我现在感觉这点是非常重要的。

通过这次模拟实训，深入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。特别营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，后来随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监应迅速作出分析决策，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，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，特别是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

通过erp沙盘模拟，使我们能够把书本学到的知识与实际操作相结合，即锻炼了我们的实际动手能力，又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻，对erp有更具体的理解。在这次erp沙盘模拟实训中我觉得很开心，而且收益匪浅。感谢学校给了我们这次实训的机会，我希望以后能多一点类似的实训机会，让我们在实际操作中成长。

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。

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，一起亲身体会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茫，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，我们碰到了又一个又一个的困难，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。

共2页，当前第1页12

erp沙盘模拟实训心得篇六

其实接触erp不是第一次，真正的第一次是在大一物流系组织的erp比赛，回想起来，那次却糊里糊涂的得了三等奖，这次和上次比赛不同，这次是由老师手把手指导下的学习，在各个知识点上会理解的更加透彻点。

毕竟离上次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件已经过去了大半年，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多和收获了许多。

不管是在实训过程中还是实训结束，我都深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。不管你是企业的总裁还是财务总监、采购总监、营销总监、生产总监，每一步的决策和计划都要全方面的考虑，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做的后果只会使企业陷入困境甚至破产。在做每一个决定的时候，我们要全方面的进行详细的分析与计算，任何一个细节没有考虑周全就可能导致全局的困境。对于我们这些还没有走出校园的人来说，的确是一件充满挑战和困难的事情。开始的时候，每个人都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产，正式上机操作的时候又是困难重重，由于经营规则理解的不透彻，很多时候会出现错误，到后来，每一步的操作都要确认好几遍才放心。

实践和理论相差还是很大的，我们这些习惯啃书本的学生要想适应社会还需要更多的磨练与实践。在经营过程中，我们遇到了资金不足、生产能力不足或过剩、如何进行市场开发

和产品转产、如何合理投放广告接生产单等一系列的问题。这些问题已经让我们手忙脚乱，焦头烂额了，但是还有很多情况是我们在现实生活中没有接触过的问题，在操作的过程中就发现自己做了很多的不合理的决定，例如未能及早开发新产品、投资生产线的建设、市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。来回味一下实习的过程，有很多的事情需要我们用心的理解和记忆，这些是书本上无法学到的，也是以后走向社会很需要的东西。

上机的第一天，老师很明智的让我们进行了练习，我们可以根据自己的想法任意操作，如果遭遇破产就请老师帮我们回复最初的状态。这是一种很好的练习方法，因为在实际的操作过程中才能发现平时不会注意却又是非常重要的操作，只有经过失败才能找到最佳的投资方案，才能牢牢记住该做的事情。虽然在前一天我们小组经过了一番讨论，自以为没有什么大的问题，谁知一上机就手忙脚乱。因为不熟悉操作，一上来就错过了年初的长期贷款，建造生产线的时候不知道每一个季度都要投资，结果导致生产线都只是建造了一季度就停滞在那，浪费了宝贵的时间，而已经建成的生产线又没有进行生产，有是一大损失，最后一季度，我们竟然忘记了开发市场，结果可想而知，即使投放了大笔的广告费都无济于事，没有开发市场就不可能拿到订单。总的来说，第一次的上机是惨不忍睹的结局，但是我们从中明白了很多步骤的操作规定，这也为我们接下来的训练带来了不小的帮助，在以后的几天中有的组出现了我们第一天的情况，可是正式经营已经开始了，他们只能自认倒霉了。

在第二次上机前，我们有一天的时间讨论策略，由于有了第一天上机时的经验，我们对接下来的经营制定了详细的计划。我们小组的成员聚在一起，商讨贷款的额度，生产线的建设，产品的开发与市场的开拓，每一项的工作被我们具体的分析到位，并列出了前两年的经营表格，清晰的表明在每一季度需要干的事情。第二次上机的时候，由于我们的事先准备，我们很快就完成了第一年的经营，沾沾自喜的我们马上被一

个残酷的事实击倒了，由于我们的权益只剩下29m□我们在第二年中将无法得到长期贷款和短期贷款。

我们开始精打细算，试图从每一个步骤省下钱来，在第二年的经营中，我们拼尽全力，不惜放弃一些产品的开发，放弃更多的利益实施应收账款的贴现。在这个时候，很多的组都出现了更为严重的事情，权益为0，面临破产，在不得已的情况下，老师给每一个小组追加了资金，才使很多组不至于破产。在我们战战兢兢的经营完第二年的时候，我们惊奇的发现，即使老师不给我们追加资金，我们还是能继续经营的，而且第三年我们还有更多的应收账款可以到帐，这师我们着实高兴了一回。

在接下来的经营中，我们同样遇到了很多的情况，但总的来说，我们小组的情况还算不错，虽然老师一再追加资金才使我们生存下来，但是我们小组还是以200多分的成绩位列第二。其实我们觉得，最后的成绩并不主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。虽然只是模拟的实习，我们已经从中深切的感受到，市场就是一个没有硝烟的战场，它是非常残酷的，也明白了“团队精神”的重要性，也许你很聪明，也许你很有能力，但是在面对残酷的市场竞争时，一个人的力量是绝对不够的，你需要团队的智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将企业经营好。

我们是初出茅庐的一代，需要学习的还很多，通过这次的实训，相信每个人得到的不仅仅是实训的学分而已，在模拟的世界，老师可以让你重新开始，可以无条件的支持你，可是在现实中呢，我们没有重来的机会，也没有免费的午餐，我们要扎扎实实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。

erp沙盘模拟实训心得篇七

沙盘模拟实训心得体会（企业管理）

从一开始对企业管理沙盘模拟的陌生，然后是慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟。我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多。

.o/ p& g y8 s# ` % q& l* n% h 沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员分组成立若干模拟公司，围绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。2009年12月20号到21号，我参加的徒人企业管理沙盘模拟实训使我受益匪浅，虽然沙盘模拟实训只有短短两天，但在这两天里我们要经营一个企业四年。实训老师将我们分成了六组，每六人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。到最后要看谁赚的多，谁就是第一。我在小组中扮演的是ceo角色很重要，ceo做不好，整个企业的运营也会不好。

5 x: r-b5 e, r+ ~ (p+ f 在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。

b* m" } : y8 s\$ j# o1 s; ~8 y

这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：

7 i, h\$ e(j;o& |* k0 l\$ j

- 1、起初，广告费投资太多了，浪费了大量资金。
- 2、产品过于陈旧，以至于到最后产品没有价格优势以及浪费市场。
- 3、年度大会计划不周，第二年跟最后一年由于订单不足出现

停产的不良现象。

+ n+ + f.e3 q.[3 k4 m 结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有10个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

!i)l6 a-w.o p4 w0 t1 ^: z

分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整：我觉得如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手[]f* h;o, r [# } 首先，我们该依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金。

!!4 c6 k1 t: @;z# a.j1 % r

其次，我们应该根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品，或者保留我们现有的p1在国际市场的优势地位或者未来p2也被国际市场慢慢接受，可以保留p2在国际市场的绝对地位。

-g r\$ h/ a)j6 t" v8 `;l6 }\$ a 再次，我们应该更熟悉更能掌握年度大会的预算，这是最重要的，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。

c;~-m6 h)h ` -y% j8 f 天有不测风云，战略是依据不同的市场环境不同的竞争环境等进行调整的，没有具体的市场环境、竞争环境再怎么计划都是纸上谈兵，因为计划永远跟不上变化。战略是要立足现有的市场环境、竞争环境才能做出调整的。我们开始大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行

合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

3 {% |4 l# j!s6 o 沙盘模拟结束，在短短的两天内，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

5 o!d7 d7 g8 h9 b 下面我来总结一下沙盘模拟区别于其他培训方式的几点好处：

: y!v5 q4 d1 n;n6 u ?7 o8 p# f8 b

第一、通过两天高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，学员不但完成了围绕培训主题的高质量学习。还将会在思想深处发生脱胎换骨一般的变化，跨越性的完成从职能型管理到经营型管理、从经验型管理到科学化管理、从内窥式管理到开放型管理、从反应式管理到运筹式管理的思想转型，从而培养管理者的全局意识和系统思考能力，更新管理者的决策模式，提升管理者的思维格局。

.l2 c9 i5 v: _ 第二、通过两天的模拟培训，学员能够迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训。

1 i* n+ w9 w5 h!u 第三、对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法。参加培训的学员在经历模拟企业3-4年的成功与失败过程中，锻炼协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才。

!b(y r6 u\$ e 第四、透过游戏的体验引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让学员亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法。

0 z# q+ [& y3 m6 x 第五、通过模拟残酷激烈的市场竞争，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使学员获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学员学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用，体验内部营销和外部营销间的关系。深刻领悟企业综合竞争能力的来源，理解客户终身价值的意义，从注重产品与推销转变为注重客户满意。

-m;z4 l\$ y3 k-x: v 自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。其中要考虑很多东西，特别是ceo□做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身的素质，这就要求我们要不断的补充新知识和新技能，徒人企业管理沙盘模拟培训就是给我们提供的一个很好的机会。

erp沙盘模拟实训心得篇八

虽然说沙盘模拟式经贸系必做的实训之一，但真的非常高兴能参加这次沙盘实训，也非常感谢老师给我们这次锻炼的机会，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，

更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。在这个模拟的公司里面，经营期限为6年。在这六年的时间里看我们如何经营自己的公司，怎样让企业走向更美好的明天。在这次为期三天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都发生了。有点盈利的时候就特别高兴，那是我们经营的成果；选订单的时候就非常紧张，这直接关系到我们的销售额和利润；当我们准备下一年生产的时候就一起讨论，这是关系我们企业生存、发展、壮大的重要决策；当我们出了问题搞不清的时候就争论的十分激烈，当我们的报表和实物核对不一致，我们就会很紧张。

这次模拟运营过程中，我担任的是间谍这一特殊身份，虽然担当位置是有点讨人嫌，不过一个好的间谍可以给公司带来很多的情报。可以给个主管做决策带来重要的作用。所以，即使没人喜欢，也要上任。

无论那一个公司，他商业的机密是不会轻易让他人知道的，特别是自己的竞争对手，每次当我去其他组的获取信息，不能说是排斥吧，但肯定在说的时候会有保留，只要一到他们的桌边，他们的眼神交流的那一刹那，不是在间谍面前故意说错误信息来迷惑对方，就是停止交流，说真的，那是我的感觉真的很不是滋味，像自己得了瘟疫一样，都躲着自己。

公司的初期，最开始的投资的广告，这对公司来说，是一个非常重要和关键的情报，因为获得它就可以给公司的销售总监做广告决策带来更多的信息。然而对于间谍来说，获取对方广告信息是一件很难的事情，广告费用决定着公司是否能当上龙头老大，是否能够获得尽可能拿到多的订单，这也就决定着公司在这一年的盈利有多少。这是公司的内部机密，没有一个公司会公开这个信息。要获得这个信息要么通过人脉，要么就是偷听，要不他们已经是老大，只要投三百万，不管怎样都可以获得订单的优先权，不然是没人哪一个说出来的。虽然说窃取广告投资是一件难事，不过，我这个间谍

当得也还算是可以的。

我会根据本公司运营的状况和主管们提供给我的信息去做相关的调查和记录，主要调查的是对方开拓的市场，投发生产了哪几条生产线，研发了哪几种商品，库存商品的余量，生产线上正在生产的商品是什么，这些调查在他们的盘上都有显示，都可获得的信息，相对来说是比较容易的，把他们带回去可以给销售总监更好的规划他的广告投资，但是，这些信息也不可能全都相信，有的组故意把标签放在那里迷惑间谍，让其带回公司，这些错误的信息，就有可能总监们做出失误的决定。就会影响公司正常的运营。就有可能导致公司运营的很困难。知道对方研究开发的产品到什么程度啦，可以给销售总监给他的计划带来欣喜。公司生产线的投资也是重要的，没有强的生产能力，即使有多的订单，我们也无法完成工作，所以，给生产总监报告他组的生产线开发，也是一个很重要的报告。然后，所有的公司都注意所有者权益，我还要看竞争对方他们有没有卖厂房有没有买厂房。还要注意他们的资金流动。

当然，还有做一件很重要的事，把其他组在销售过程中出现的问题和阻碍，带回本组讨论，避免我们企业在运营过程也出现此类问题。比如，我们营运到3、4的时候，是公司运营在艰难的时期，这个时候公司贷长期贷款不能超过所有者权益的两倍，当公司在运营过程的高利贷是要被扣分的，我们就要尽量避免这种情况，采取更好的方法来解决公司的财政危机。我们要学会从其他组身上吸取教训。

我觉得作为一个间谍，不仅要眼观八路，耳听八方，还要有窃取机密的巧妙的方法，不仅要在他们的讨论中获得信息，盘面上获取信息，甚至间谍在去向他们盘面提问题也可以获得一些相关的信息。还可以在打闹嬉笑中获取信息，获取情报的方法有很多种，只要能够获得信息，作为间谍都应该去试一试。

虽然间谍的工作室窃取信息情报，但我也还会帮助本组的人员做一些和基本的工作，帮他们检查一下这个公司的运营程序。

当我们公司运营到第六年的时候，我们的运作是非常顺利的，这一年，我们赚钱了，开始走上坡路啦，但是，他只给我们六年的时间，如果，能给我们八年的时间，我们肯定能够成为领军企业，所以说，我们企业是一个潜力非常大的企业，以后的发展是非常光明的。

经过这两天的沙盘实训，我真的觉得，模拟公司的每一个职位，精明能干的ceo□精打细算的财务总监，；纵观市场的销售总监；熟练生产规则的生产总监；精确材料的采购总监，窃取竞争对手情报的间谍。每一个人都很重要，只要每个人做好自己的事，公司就能正常的运行。整个公司是一个团队，团队各个成员之间协作是整个公司能够经营下去的基础。企业沙盘模拟实训心得 以上，是我在这次沙盘模拟中的一些心得。

erp沙盘模拟实训心得篇九

下方我从个人实习好处及对会计工作的认识作以下总结：

一、作为一个会计人员，工作中必须要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，必须要有很高的素质要求。

(1)从知识上讲，会计工作是一门专业性很强的工作，从业人员只有不断地学习才能跟上企业发展的步伐，要不断地充实自己，掌握最新的会计准则，税法细则，法律知识及攻关经济动态。这样才能精通自我的工作资料，对企业的发展方向做出正确的决定，给企业的生产与流通制定出良好的财务计划，为企业和社会创造更多的财富。

(2)从道德素质讲，会计工作的特殊性使其可接触到超多的共

有财产，所以作为会计人员必须要把握好自我办事的尺度，首先自我要做到安分守己，其次对于他人的威胁，诱惑，和指使要做到坚决不从。如何挽救道德的缺失，将个人素质提高到一个新的层面上来，是每一个会计人员都要努力思考的问题。只有会计人员自身的道德素质提高，才能够走好职业生涯的每一步，只有会计人员全体道德素质提高，会计行业才能够得到更深的发展，市场经济的优势才能够发挥得更好。

二、作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们必须要加强自我对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三、作为一名会计人员要具备良好的人际交往潜力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时必须要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫“做事高三级，做人低三分。”

四、作为一个即将工作或刚迈入社会的新人，也要注意以下几点：

- 1、有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得再好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。
- 2、工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的资料，多学习别人的艺术语言，和办事方法。
- 3、除努力工作具有职责心外，要善于经常做工作总结。每一

天坚持写工作日记，每周做一次工作总结。主要是记录，计划，和总结错误。工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。

4、善于把握机会。如果上级把一件超出自我潜力范围或工作范围的事情交给自我做，必须不要抱怨并努力完成，因为这也许是上级对自我的潜力考验或是一次展示自我工作潜力的机会。

5、坚持学习。不要只学习和会计有关的知识，还要学习与经济相关的知识。因为现代企业的发展不仅仅在于内部的运作，还要靠外部的推动。要按经济规律和法律规定办事。有一位教育学家说过，当我们把学过的知识忘得一干二净时，最后剩下来的就是教育的本质了。那里我把“教育”改成“知识”，我们在大学里学习的知识也许会被淘汰，但那些最基本的学习方法永远是我们掌握最新知识的法宝。

这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。透过实习，我们能够更好的了解自我的不足，了解会计工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自我做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

仅仅的一个多月实习，感受颇多，将受益终生！

会计沙盘模拟实训心得2

erp沙盘模拟实训心得篇十

erp企业沙盘模拟是一门既新颖又陌生的课程，起初我们不知道什么叫做erp，也不知道它跟“会计学”有什么关系。经过实训认识到erp企业模拟沙盘课程以生产型企业为背景，让每

个参与者置身商业实战场景，以企业经营管理者身份，模拟企业财务、物流、生产、营销、等重要过程，使我明白管理一个企业绝不仅仅是传统意义上的会计做账就可以，他需要详细的、谨慎的、准确的计划、判断和实施。erp的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产经营活动，降低经营成本，提高经营效率，提高竞争能力，力求企业价值最大化。

erp是企业资源规划，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，最后得到客户付款的整个过程。它将企业内部所有资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、分销、运输、财务、人力资源进行规划，从而达到最佳资源组合，取得最佳效益。

沙盘最初源于军事作战指挥，它可以清晰地模拟真实的地形地貌，使作战指挥员不需要亲临现场就能清晰地总揽全局，从而运筹帷幄并制定出最优的决策。

erp沙盘就是利用实物沙盘直观、形象地展示企业的内部资源和外部资源。通过erp沙盘可以展示企业的主要物质资源，包括厂房、设备、仓库、库存物料、资金、职员、订单、合同等各种内部资源；还可以展示包括企业上下游的供应商、客户和其他合作组织，甚至为企业提供各种服务的政府管理部门和社会服务部门等外部资源。

1（ceo（首席执行官）

在erp企业沙盘模拟中发挥最大职能。ceo制定企业发展战略规划新的一年，带领团队共同决定企业决策，审核财务状况和听取企业盈利状况，如果所带领的团队在模拟对抗中意见产生分歧，最终由ceo拍板决定。ceo的战略管理能力、领导方式、洞察能力、思维方式、谋略和掌控环境的能力对企业的运营状况和发展前景起着决定性的作用。

2□cfo(财务总监)

在erp企业沙盘模拟中做好企业经营管理资金的筹集和运用，做好现金预算，管好用好资金，计算支付各项费用，核算生产成本，防止资金链的断裂，按时报送财务报表及做好财务分析。

3□cso(销售总监)

在erp企业沙盘模拟中开拓市场，稳定企业现有市场，积极拓展新市场预测市场制定营销计划，合理投放广告，根据企业生产能力取得匹配的客户订单。沟通生产部门按时交货，监督货款的回收。

4□coo(生产总监)

在erp企业沙盘模拟中生产计划的制定者和决策者，生产过程的监控者，负责企业生产管理工作，协调完成生产计划，维持生产成本，落实生产计划和能源的调度，保持生产正常运行，及时交货，组织新产品研发，扩充改进生产设备，做好生产车间的现场管理。

1. 提交广告费，争抢订单。万事开头难，这个步骤是整个模拟至关重要的一步□coo根据生产线的数量，预测产能，为cso的抢单做数据支持□cso根据cio提供的市场情况和本公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，与cfo沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是cso根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2. 根据订单生产和交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以物流总监根据订单，从cfo手中支出资金下料□coo根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由coo,cs0和cfo共同完成的。cs0根据市场趋势分析预测出今后的市场需求。coo根据数据进行决策生产线的数量，生产线的种类（手工、半自动、全自动、柔性），以及厂房的闲置和利用。

4. 市场拓展和产品的研发。cs0分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势。根据分析结果，通过与cfo的沟通，对不同的市场（本地、区域、国内、亚洲、世界）和不同的产品p1p2p3p4以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中cfo是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过cfo和财务助理的纪录。cfo在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款（长贷、短贷）、贴现、高利息的贷款，保证流动资金的持续。我们组没有从事财务方面工作的人员，所以cfo任务艰巨，很多时间消耗在了编制最后的财务报表上。

1. 生产规模要符合订单的需要。第一年的盲目生产，第二年的盲目投放广告，都是不明智的选择。

2. 突破原有的思维，敢于冒险——“借钱生钱，借鸡生蛋”。在沙盘中，我总认为还是保守一点好。少的借贷就意味着以后的负担少，但是我忽视了，企业要发展就要适应变化的市场，并能预测市场，这样才能先于别的企业占有更多市场。开始在没有购买生产线时资金是不少但购买生产线后资金就周转不灵了，但之前没有接长贷就这样就陷入了资金周转不灵的泥沼中了。

3. 不要盲目多元化战略。根据自身的经营能力，来专攻一个有潜在价值的市场远比逐一开拓来的更实在一些。

4. 团队协作精神与沟通最重要。我在沙盘中深深体会到财

务和各部门的紧密联系，广告的预算和现有资金的关系，原料的采购和现有资金的关系等等如果财务部门没有向各个部门提供及获取有效的信息就有可能造成企业的资金出现短缺的问题，从而影响到整个企业经营，所以信息的有效沟通是多么的重要！