

最新沙盘模拟实训报告心得体会(汇总5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

沙盘模拟实训报告心得体会篇一

1.1

这次实训使我们了解企业与企业的组织架构；了解企业的运营过程，身临其境地进行操作，真正体会一个企业所面临市场竞争的挑战与考验，深刻体会担任企业角色的工作和任务，以及承担经营的风险与责任。练习团队之间的沟通能力及合作能力，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。

1.2

(1)、按老师的要求以四人一组的形式分好组，分别担任总裁、财务总监、运营总监、销售总监。

(2)、遵守实训的纪律要求，积极参与实训，不迟到不早退，因有事不能正常参与实训的须向老师请假。

1.3本人承担的主要工作

cfo主要负责财务核算避免出现资金短缺导致的破产等

2.1

这次实训我担一开始我们并不熟悉操作，像一开始的广告投入没有把握好，导致没有抢到好单；只局限于开发p2市场与抢占p2市场，忽略随着市场的往后发展□p2市场的价格过低，不能产生较高的收益使得公司继续发展；没有合理运用签约量多的原材料单可以延期原材料付款这一规则，使得资金周转太小，公司得不到较大的发展等等，最终导致公司提前破产。最终经过前几次的失败经验，终于研究出来一套合理的发展套路。

2.2

p1p3组合策略的路线

该策略的基本思路是：不走大众化路线，一开始就做p3,先入为主，可能获得良好的发展。但该策略有一定的风险，就是第二年、第三年p3的订单数量比较少。

如果同时有几个竞争对手采取此策略□p3的竞争会非常激烈，而生产p2的企业反而会获得良好的发展。

1、产品研发策略：第一年第1季度就开始研发p3□不研发p2和p4□如果前三年发展得非常好，可考虑研发p4,在第五、六年生产p4产品，分散风险。

2、生产线买卖策略。第一年在等生产线上的p1生产出来就卖掉手工线，第一年就可以买到2条全自动生产线。第一年第4季度卖手工线。第二年第1季度买1条全自动生产p3□我们并不考虑在b□c厂房建立生产线，因为在第三年属于最艰难时期，资金会出现紧缺，建立生产线要花费很多资金，厂房也要收取租金。

3、广告策略□p1产品第一二年需要投入较高的广告，因为前一年我们需要抢到好的p1单子以获得较多的资金发展我的p3

产品；第三年则可以逐渐放弃p1市场□p1第三年本地、区域、国内各投放1m的广告。第二年p3产品投入4m以下的广告；如果同时有几家竞争，则后面再增加广告投入。此外，广告投放考虑各市场的订单量、订单的价格等因素。

4、市场开发□iso认证。由于相对而言只生产p3的风险要大一些，所以开发区域、亚洲、国际市场，一开始开发区域与亚洲，由于国内市场相对于区域和亚洲还有国际要逊色些，所以放弃开发，还有个好处就是可以抢先抢占了亚洲市场。但考虑到p3的国际市场到第六年才有p3订单，所以国际市场的开发可以晚一年开始，以保持权益。同样□iso9000认证也可以从第二年才开始认证。

3.1问题与探索

通过一个星期的沙盘实训，我们运营的公司从一开始的茫然探索慢慢坚持了下来。我们总结了一下：首先对于订单的争抢和市场的占有来讲，第一年第一季度是很重要的一各阶段，因为这一阶段的效益会影响你第二季度的运营，万事开头难，在大家普遍打起价格战的时候，第一季度的亏损是在所难免的，如何降低自己的亏损非常重要。亏损主要方面，是订单价格，这个为了赢得订单，这项亏损在所难免。

决定成败！

3.2收获与体会

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。

沙盘让我们初识了企业的经营管理，诸如权益、贷款、生产、

广告等一系列环节，让我们深切地感觉到经营一个企业的艰辛；让我们学会了与人合作，懂得了团队的艺术；让我们一次次从顺境走到绝处，一次次又齐心走出绝境，一步步成长，成熟。

沙盘实训的意义显然已经超脱了它的本身，不仅仅体现了它的教学意义，还有它带给我们沙盘以外的东西，锻炼了一批人。这次实训的主角们——我们亲爱的同学，学到的不仅是沙盘，还有对于未来我们就业、创业有利的一种技能，是宝贵的财富。

沙盘模拟实训报告心得体会篇二

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，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！

沙盘模拟实训报告心得体会篇三

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo、cpo、cmo、cfo、cho、cso。我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。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。很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于忽视了财务这一块，盲目的采购，

最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是高兴与激动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先，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，才能得出方案，获得结果。一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。

再次，企业是以消费者的需求为根据来生产产品的。所以对什么时候老产品该下线，什么时候新产品该上线，都是需要准确把握时机和提前准备的。老产品下线晚了会造成企业库存积压，产品卖不出去，企业亏损。还占用大量资金，造成企业没有资金投入到新产品的研发和推广中。错失竞争机会，落后于竞争对手。最可怕的是由此引起的恶性循环，没有资金造成研发落后，研发落后造成销量不佳，销量不佳造成流动资金少，陷入恶性循环。所以企业的每一项决策不是孤立分开的。不是一项决策错了再改就行了，而是每一次都根本不容许出错。每一次正确的决策才能使企业走的更远。直到承担得起风险是才有犯错的机会。

这次的实训，不仅提高我们的技能，还提高我们的综合能力，

它促使我们进行了积极的思考，了解了企业的运作，提高了学习和实践能力。就像老师说的那样，假如再给我100万，我就能成为富翁。是的，因为通过亲身的实践，我加深了对企业管理信息化的认识和理解，提高企业信息化管理技能，掌握了企业信息管理流程。它让我们把会计和实际经营联系在一起，更直观的了解什么是会计，什么是经营，而且也知道我们的失误在哪里，优点在哪里。我一定会好好的将我学到的东西运用到实际的工作中。一路走来我们的进步很大，而且经过了磨合后，能够做好自己的工作，共同探讨很多问题，我觉得这是我的收获。

沙盘模拟实训报告心得体会篇四

这一次的erp沙盘模拟实训，是我们第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的义务所知，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的erp沙盘模拟实训让我们学到了很多，懂得了很多。

无论是在实训过程中还是实训结束，我们都深深的体会到，要经营好一个企业真的不是想像中的那么简单。不管你是企业的总经理还是财务总监、产品总监、营销总监、生产总监或人力资源总监，每一步的决策都需要顾及全局，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做会很容易使企业陷入困境甚至于破产。在做每一个决定的时候，我们大家都全方面的进行分析与计算。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，我们都不知道从何开始，不过，经过老师一步一步的指导，我们渐渐的进入了状态，在总经理的机子上进行决策就可以了。所以大家都集中在一块讨论，选择一个最佳方案进行操作。

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。

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，还有，我们考虑到钱快不够了，就买了一点原材料，结果，我们订单有了，但是我们的产品没有生产，结果就白白浪费了赚钱的机会。

最后一天，我们又从头来了一遍，虽然有之前决策的一些经验，但是，我们就先前的错误改了另一个方案，可是，到了3、4季度我们的企业就出去资金不足了，有亏损的迹象了，大家都非常的担心，我们很认真的一步步进行讨论，就是很难将企业的资金调整过来，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，我们组都还是出现了严重的事情，权益为亏损，面临着破产。

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。

沙盘模拟实训报告心得体会篇五

为期两周的沙盘实训在我们紧张的环境下结束了。在我们组各成员的努力下，我们组得了第一，我为我们组的成绩感到高兴。在这为期两周的实训里，我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间，或许这一季度你还存活着，下一季度你就四五葬身之地。

首先介绍一下我们公司的基本情况。我们公司的名称是思家股份有限公司，公司主营彩电，我们公司秉着“科技引领，诚信第一”的理念，大胆决策，勇于创新。我们公司的口号是“齐心协力，争创佳绩”。我们公司领导层有六名主要的高层领导人，分别是：本人与陈波担任公司总裁[ceo]纪凤阳担任财务总监[cfo]陈燕担任公司营销总监[cso]刘玲玲任职公司运营总监[coo]公司各位成员的职位绝非随意的，而是各尽其才，没有比他们现在的职位更适合他们的了。

起先，在老师和学长的'带领下，我们大致的了解了公司的运营情况，可是在第一年的第三季度，我们漏了一次产品的研发，导致第二年的时候，我们公司少生产了产品。祸不单行，第二年的时候我们接单有接多了，最后违约，扣款，第二年我们做的很惨。第一、二年的失误使得我们第三年很吃紧，贷款没有，只好贴现。还好第三年挺过去了。第一次玩只玩了三年，虽然前三年我们过得很艰辛，但我相信要是继续的话，我们会做的很好的。

后来，我们自己独立做时，首先为难我们的是广告费的投入，这笔费用很难决定，它决定了我们这一年的成绩，投的少没订单或少订单，投的太多，白白的浪费了。我和营销总监仔细分析了市场情景预测之后头号广告费投入。拿到订单后我

们开始独立经营，在运营总监的协作下，我们顺利的生产，完工，交货。第一年后平淡，成绩不冒尖也不垫底。在第一年末，财务总监提议长贷，对亏了这次长贷，不然后来的日子肯定会破产。可第二年的时候，我们只看价格没看产品是加急的，结果扣款了，权益减少。后来我们还遇到了很多问题，例如：投广告呀，费用投少了，没接到订单；订单时定少了呀；下一年的短贷没钱还，忘了在这一年贷款呀；算钱的时候没有吧所得税算在内呀等等一系列的问题，但所幸我们有一帮精英，解决了遇到的所有问题。

虽然每一次训练我们都是第一，但我还是不满意我们的成绩。我想要更好。回去的时候，我们就商量着怎样能做的更好。经过大家讨论决定，稍加提高广告费的投入，加线。我们称这为a计划。我们还制定了b计划，加线，卖了p1线，专做p3□我们先执行a计划，效果不错，我们分数突破了700，我们第一次做的这么好，我们很高兴。下午的时候，我们执行了b计划□b计划更好，我们做出的成绩比a计划还好。

虽然我们每次做到最后都是第一，但别人也在发展，我们的危机意识很强，每一步都精打细算，我们在第一、二年的主打是p1□以后主打是p3□但随着我们做的好，我们的竞争越来越大，开始做p3的人越来越多，俗话说的好，有竞争才有发展，人的惰性使得我们只有在被追赶的时候才能发展，我们竞争大的时候也是我们做的好的的时候。就像最后一次，我们的竞争非常大，前三年我们都到了破产的边缘，在存活与死亡之间徘徊，我们的现金严重不足，贴现贴到没现可贴，如果不是财务总监的精打细算，我们难逃一劫。后来我们渐渐好转了，但权益分数都没有以前的高，到我们还是按照之前的计划进行，8条生产线都拉满，厂房都买下来，把产品都卖出，到最后让我们欣喜若狂的是，最后我们这次居然是最高的一次。

对我们组我的评价是前期大家一起努力共度难关，第三年后

团队协作各司其职各尽其能，总的来说，财务总监纪凤阳做财务谨慎认真，对每一笔钱都精心计算，营销总监陈燕对广告费和订单分析相当细致，几次广告都投的不错。运营总监刘玲玲在起初就计算了一年的生产能力和原料需求，根据财务状况，买原材量恰到好处，节省了现金的支出压力，同时她和陈燕很积极认真的统计了其他组的生产能力和研发状况对我们的决策很有利。

总的来说，这次实训让我们感受到了团结的重要，就像我们的口号说的“齐心协力，共创佳绩”，凭着细致和认真，我们经营的还算不错。并在这一次实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一些，像竞争能力的分析，财务报表的运用，在这次实训中都有用到。这一次实训，我想说：我很开心，也很受益。

通过这次实训，我了解了企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认识财务管理的内容及经营核算。通过这次实训，认识了现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程。

在这次实训，我们学到了很多的东西，如何管理一家公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。