

2023年erp沙盘模拟实训心得体会(通用15篇)

通过写工作心得，我们可以促使自己不断学习和成长，提高自身的工作效率和技能水平。经过整理，下面是一些精选的培训心得样例，供大家参考和学习。

erp沙盘模拟实训心得体会篇一

时间稍纵即逝，从12月6日开始的erp实习到现在已经过了一半时间。在这段时间里，我感受颇多，受益匪浅。

第一天，指导老师首先简明扼要地介绍了整个实验所要进行的内容以及需要我们注意的事项。稍后，我们自由组队，老师就让我们进行了简单的“企业模拟对抗沙盘”，好让我们熟悉往后所要进行的整个流程。使得大家有一个大概的了解。在经过一天的企业之间的“竞争”，成员之间的互相努力，我们取得了不错的成绩，而且我也了解了大概的规则，掌握了要领。第二天，我们正式按照之前的分组，我是被编进了编号为e23的“公司”。我们模拟的是一个公司，我们公司叫尖端科技股份有限公司，我们在一个市场里与其他公司进行竞争，整个运作都是按照市场规律运行的。在我们公司里，几乎所有人都是来自不同的专业，彼此可以说是从来没有接触过的。通过这两天的互动，大家都认识了，为往后的“工作”建立了一定的默契。在这天，我们组也再次进行了分工，我被分发到采购部，担任采购主管。而且，我们也在两天之后，自行组织了一次小组会议。在这之前，各位成员必须仔细阅读erp实验中心所发下来的三本实习手册，包括：《经营规则》、《基础数据》和《实习安排》。在小组会议中，每一位成员都必须讲出对本公司的未来的经营规划有什么建议。经过详细的讨论之后，不同的任务分发到具体的部门，大家先共同完成公司章程，然后再根据预测作出相应的计划。

在接下来的时间里，就是本次erp实习所要进行的重点——企业模拟经营活动。各个小组所经营的模拟公司均是一样的状况：已经成立七年，财务状况和经营状况良好，资金比较充裕，公司运转正常。原来的管理层已经建立健全的各项制度，无论是产品研发、市场开发和生产设施均奠定了一定的基础，公司具有一定的实力。但是，原来的管理层在某种程度上，也存在某些疏漏和不足，在公司发展上就存在着败笔。而我们新一届的管理层，接管该公司后的任务就是：吸取过去的经验教训，在未来的三年里，为公司制定新的发展战略和目标，带领公司迈向美好的发展前景。

我们公司所处的市场是e2市场，一共有8间公司，每间公司有13-14人，每个人负责不同的职务。而我负责的主要是采购，主要的职责是根据生产部和物流部的要求做好材料采购计划、编好采购预算、签订采购合同、组织采购等工作。在工作中，作为主管的我，坚持做到以下几点：

- 1、对物资的采购，必须严格按物资申购程序和“采购手册”办事，不徇私，不枉法。
- 2、根据物资申购程序和各级领导的审批意见，在物资采购中要严格把关，认真询价，货比三家，保证质量，逐一落实。
- 3、对申购的物资，根据不同类别，实行集中招标采购，询价采购，竞争性谈判，单一来源和定点议价采购相结合的形式，确保所采购的物资价廉物美、实用实效。
- 4、物资购入后，会同物资管理中心和组织有关人员做好物资的验收，分配使用工作。
- 5、协调其他部门管理工作，尤其是物流部。

在这段时间里，我们所面对不仅仅是学校所要求完成的校内实习的任务，而且是一次对我们来说是重大的考验。尽管它

的形式仅仅是一场“商业游戏”，不过它的目的不是玩玩而已。重要的是，在这个过程中，要我们学以致用，把理论运用到“实践”，再从“实践”当中寻找规律，然后获得启发。这样，所学到的东西才会真正变成是我们自己的。而我的最大启发是——“天下无难事，只怕有心人”，没有什么事是我们完成不了的，只有肯用心地学，认真努力地去做，就算是再大的困难也能够迎刃而解，再繁重的工作也不会成为障碍。

文档为doc格式

erp沙盘模拟实训心得体会篇二

在今年炎热的夏天，肆虐的高温比不过财经系全体教工工作热情，也击不垮我们为评估建设作贡献的决心。我们业余课老师在系领导的带着和鼓舞下，顶着高温，在暑期中举erp办了多个工程，我也很有幸成为软件培训的一员。系里组erp组织的这次培训质量高、内容丰富，学习环境优越，使我们对综合知识有了全面掌握和认识，使我们拓宽了视野。

(erpenterpriseresourceplanning)企业资源计划系统，是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业内外人员提供相关事务处理控制和决策支持手段的管理erp平台。系统集成信息技术与先进的管理思想于一身，成为现代企业普遍采用的运营模式，反映时代对企业合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，成为企业在信息时erpmrpii生代存、开展的基石。从本质上看，仍然是以为mirii,核心，但在功能和技术上却超越了传统的它是以顾客驱动的、基于时间的、面向整个供应链管理的企业资源计划。

erp我参加的`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，每个参加培训的学校成员为一

组，到了最后要看谁赚的多，谁就是第一，因此我们都很紧张，希ceo,ceo望能获得好名次。我在小组中扮演的是角色很重要erp做不好，整个企业的运营也会不好。由于是第一年接触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带着我们做了一遍“初始年。让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况i,的。通过四年的实训我对每个阶段的心得总结如下：

1. 提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，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，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，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监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。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类（手工，半自动，全自动，全自动/柔性），以及厂房的闲置和利用。

4. 市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场（本地，区域，国内,亚洲pl,p2,p3,p4iso9000世界）和不同的产品以及和isol4000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，财务总监是最辛苦的。

每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监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，保证流动资金的持续。

通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销筹划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易，并对自己以前在没接触过沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。

erp进行了深入操作，假设要用好还需要我们自己去练习和实践。学无止境，作为财经系的一份子，我们除了做好本质工作，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erp技能，培训就是财经系领导给我们提供的一个很好的机会。领导对我们教师的关心让我们倍感温暖，同时也鞭策着我们要erp充分利用教学课程为财经系争创先进。

erp沙盘模拟实训心得体会篇三

通过这些日子的分组训练，致使我有了很大的进步，对于之前很多不了解的部分也有了更深的了解，在各个方面的操作也变得更加熟练，战略意识、心理素质、管理能力等都有很大的提升。

在分组训练时，我被分配到第二小组，刚开始很自大，认为自己什么都懂，结果却令自己大失所望，总是犯小错误，导致权益上不来，不能贷款，到处贴现来补资金的空缺，甚至于企业破产的现象也是时常出现。

在6年的经营过程中体会最深的是现金吃紧，首先是广告费的大额投入，然后是生产线的投产，新产品的开发，原材料的购买等等一切都离不开现金，刚开始我对现金需求估算错误，经常在节约财务费用的方面考虑，同时没有做严格的现金预算，在选用贷款融资方案时，常常采用的是短期贷款。这个

决策导致这6年来常常是借新债还旧债，偶尔还要通过贴现厂房、出售库存或停产渡过难关，同时这个不合理的财务决策还耗费了大量的财务费用。

提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个沙盘模拟中至关重要的一步，俗话说：万事开头难。首先根据生产线的数量，预测产能，为抢单做数据支持。根据市场情况和企业的生产力，以及对竞争对手的预测分析，来确定广告费的支出。当选单排名出来之后，便根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。除了特殊情况(如抢占市场等等)以外，不建议只选择一种产品或一个市场进行大额投资。如我曾经在第六年p1的区域市场砸进30w的广告费，但收益却不尽人心。市场的拓展，和产品的研发。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，对不同的市场(本地，区域，国内)和不同的产品(p1□p2)做出不同的资金投入。

资金的运作。可以说整个沙盘模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监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)，保证流动资金不会断流。在资金收入与支出方面一定要准确，不要有少收钱或多支出的现象，说不定就因为1w的资金空缺，就造成满盘皆输的结果！

二、经营总结：

(1)、战略意识：

作为一名优秀的管理者，必须拥有良好地战略意识，保证企业的生存和发展的方向，明确目标。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，做出正确的预期，为企业的生存与发展指明方向。战略不但要有长期的目标，也要有短期的目标，所以本小组在一开始就看中了p2市场，并及时开拓相关市场，同时立足

于p1□提供资金，这就是长期战略和短期战术的一个结合。

(2)、管理能力：

管理能力是每个管理者必须拥有的基础，若是管理者不能够管理好一个团队，那这个管理者一定是失败的，这个团队也一定是失败的。沙盘的每一个小组就代表着各个企业，所以管理能了也是沙盘中非常重要的一项能力。

(3)、操作细心：

在实训过程中，每一个细节都是非常重要的，正所谓：细节决定成败。每一步的细节都要准确无误，哪怕只是一步出错，都有可能导致要用十步来补救，甚至于满盘皆输！

(4)、企业家素质：

沙盘模拟的企业面向的市场是多变的，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。这就要求我们要有良好的抗压能力，保持着危机意识，具有一定的责任心。有一次，本小组由于前期对市场前景和资金过于乐观，致使小组陷入困境。经过许久的冥思苦想，几度面临放弃，但最后还是顶住了压力，使小组存活下来。

(5)、知识结构：

沙盘所代表的企业的正常运作中，包括了生产、销售、财务、物流等多个方面，这就要求管理者(ceo)要具有完整的知识结构，只有这样，管理者(ceo)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(ceo)者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

(6)、创新精神：

正所谓：穷则变，变则通。创新是发展的根本。只一点在沙盘模拟的企业中体现的淋漓尽致，我们常说：每一偶最好的发展路线(策略)，只有最适合的发展路线(策略)!所以一成不变的企业是失败的。企业需要根据市场的改变来取得最优的商机，然后根据这些商机来更改企业的未来发展，根据这些来进行创新。

(7)、团队合作精神：

由于这些天都是一人一个小组训练，导致思路跟不上，操作速度慢，所以我觉得团队是非常重要的，一个好的团队能完善企业的经营管理，使得企业的发展更进一步。管理者应有团队合作的精神，在分配任务是要对事不对人。

任何企业都禁忌管理者独断专行，因为这样是非常危险的。其实沙盘模拟的企业也是这样，更何况一个人也不可能面面俱到，所以团队就变得至关重要。

(8)、纸上谈兵：

虽然纸上谈兵是用来讽刺他人只懂得理论而没有实际行动的贬义词，但在沙盘模拟中，如果没有在“纸上谈兵”，那么即便有满脑子的方案，如果没有写在纸上，那这些方案在实际操作中也会错误百出。如在开始时，我只是一味的在脑子里酝酿方案，没有写于纸上，在执行时就乱了阵脚，后来经过老师的提醒，我把所有的方案都写在纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，错误率也降低了不少企业的前景就变得可以预测了。

三、实训感受：

erp沙盘模拟实训心得体会篇四

在本学期的第三周和第四周的周末，我们市场营销专业的同

学进行了erp沙盘模拟实训课程的学习，虽然是占用周末的时间，但是大家的兴趣并没有因此而减退，因为在这短短的四天里，我们真的学到了很多。在这其中，我体会到了团队协作带来的乐趣，感受到实战经营的艰辛与不易，以及各经营环节之间紧密的联系，最后自然还有胜利带来的喜悦。

第一天上午，老师讲了很多关于erp沙盘模拟的知识，以及实际操作中的注意事项，但是大家都没有实际操作过，对erp也不了解，听的时候都不认真，所以理解的不是很深刻，以至于为后来的操作埋下了隐患。

实训开始了，我们首先进行的是实盘模拟。我们小组一共有六位成员，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，采购总监一名，营销总监一名，生产总监一名，每个人都有自己的职责范围。我选择的是采购总监，负责决定原材料的采购数量。但我们并不是一个人说了算的组织，所有的问题都是大家群策群力的，还好大家的意见比较统一，不像别的组到后来已经吵成一锅粥了。

第二次，电子模拟。有了之前失败的经验，加上认真仔细的分析准备，我们这次在战略目标和策略上都有了很强的针对性。第二年，我们付出了八个广告的代价坚决拿下，以弥补上次的痛。经过了严谨的市场分析，我们放弃了国际市场的开发，p4产品的研发，将战略重点放在了区域和国内的p2和p3产品上，而且事实也证明我们是对的。这样做不仅节省了研发费用，而且在广告投入上也相对集中，降低了出现失误的几率。我们一开始就进行了iso9000和iso14000的认证，这更为我们多拿了一些订单，有些没有认证的小组，只能眼睁睁的看着赚钱的订单被别人拿走，有一次还收购了别人的订单，更是逮了大便宜。只是有一年由于资金的问题要卖厂房，生产线也都要卖掉，生产力严重受损，产能有些跟不上，错失了一些商机，才把第一的位置让给了别人。遗憾的是，我们这一次也没有摆脱要借高利贷的命运。但是我觉得高利

贷没有什么不好，可以加速发展啊。

最后总结几点心得

1广告的投入多少真的很重要，也是一个组制胜的关键。总的来说就是开始要集中多投，后来要分散少投，只有投对了广告才能拿到好单子。

2厂房建议要尽早卖，反正迟早都要卖的，因为资金根本就不够用，而且以后卖厂房会面临很多问题，尤其是在电子模拟的时候。

3生产线的投入必须果断，建议直接到自动线，柔性线有一条就行了。

4要明确自己的主要产品和主要战场，生产要有针对性和计划性。

erp沙盘模拟实训心得体会篇五

截止至周四晚上，为期四天的沙盘模拟结束了。我原以为沙盘模拟会比上课轻松，没想到经历三天的实际操作，比以往上课时还要累。为了制定好来年的运营计划，我们每天中午、晚上都要开会讨论，而且经常讨论一、两个小时。

总结此次沙盘模拟，虽然我们组最后结果不好，但过程中大家团结协作，我也体会到团队的精神与力量。不过我们团队有一个弊端就是做事情时有些混乱，并没有按照一开始的分工做事，有的工作本来应该由相关的主管负责，其他的主管却越俎代庖。一开始我们的计划定的不错，不过我们并没有考虑到多种情况，导致第二年抢单犯了错误后我们措手不及，没有考虑好对策，以至于以后的经营都处于被动状态。在第三年时，由于资金不足以维持下年的的生产，我们只有借六千万的高利贷。这主要原因是我们之前贷款时过于轻率、并

未考虑怎样贷款更合适公司。在第五年时，由于订单失误，我们错过了使企业回春的机会，险些破产。

经历过这些后，我发现做生意真的很不易，需要考虑的事情很多，身上的责任、压力也非常大。并且，我发现财务总监在一个企业的地位举足轻重。如果预算做的不到位，企业将很难经营，没有准确的数据，我们无法投广告、无法正常生产产品、无法还贷……另外，团队合作真的非常重要，大家的想法碰撞到一起才能产生火花，每个人负责的数据在团队做决定时影响都很大。

作为公司的信息主管，我在一开始是有些失职的。由于没有经验，我了解、记录的信息都对我们投广告、抢订单没有太多直接作用。在第三、四年，我才渐渐改变自己的做法，将工作重点转移到统计其他公司广告投入量和投入方向以及各个市场销售不同产品的数量，并且以此推断其他公司的主要产品及产能，最终估计下一年各公司在不同市场投入广告的总数量。我统计的数据与财务主管、销售主管、生产主管统计的数据集合在一起，更便于团队做出正确决定。自此我总结出，每个人做好分内之事，团队成员相互配合，是一个企业成功的必要条件。

沙盘模拟时的惨痛教训还时刻提醒着我：做事前要仔细考虑后果，但做决定时要果断坚决。发现错误后要及时改正、修订计划，不可盲目的按照计划实行。谨慎与果断，这两种性格特征其实并不矛盾，同时具有这两种性格的人也很容易成功。在事前谨慎权衡利弊、不骄不躁，在机会来临时果断的抓住、不犹豫。这样的人做事有把握、有魄力。

我从这次实践操作得到的好处，与其说是学到的经验、懂得的道理，不如说是一次失败的体验。我们公司的经营可谓十分失败(虽然为破产，可经营下去也很困难)我们承受的压力也很大，我在经营期间总觉得各种贷款像真的背在身上一样。由于第五年的重大失误，我们公司濒临破产，我当时真的非

常沮丧，虽然工作照做不误但内心已是不抱多大期望了。我真的要感谢我的队友们，在第六年之前的会议上，他们仍旧在考虑如何不破产、如何弥补以前的亏损。这使我得到了继续努力坚持下去的动力！这次虽然只是模拟，但经营失败的打击的确锻炼了我的毅力和抗压能力，我也懂得了不放弃希望便有绝境重生的可能。相信在以后的岁月中，些感情、道理依旧会影响我的选择。

erp沙盘模拟实训心得体会篇六

erp企业沙盘模拟是一门基于新的体验式的课程，认真对待erp企业沙盘模拟，这会帮助你更快了解企业发展。下面是本站带来的erp企业沙盘模拟实训心得体会，希望大家喜欢。

刚开学当我拿到课程表是看到第五周有erp模拟实训，当时我不知道erp是什么，但我很好奇，也很期待，时间过得很快，转眼间就到了第五周的周五，这天老师给我们讲了有关erp的理论知识，我觉得很枯燥，也很难懂，老师为了缓解这种情况，讲课的过程中串插了很多他的经验，整堂课下来我唯一感受到的是经营的艰辛。时间过得真快，又迎来了我们的erp实训，当时的我真的很紧张，因为我什么都不知道，什么都不懂，但我还是期待着会是什么样的场景，当时老师把我们分为七人一组，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，采购主管一名，生产主管一名，营销主管一名，在这样的一个组里我们每一个成员都有自己的任务，当时在紧张的气氛中我们分配好了我们的职务，我在这个组里充当一名财务助理，这个职务是我自己争取的，因为我很喜欢，而且将来我最有可能做这方面的工作，同时也给我们这个公司取了名字，不过当时的自己真的很紧张。

通过两天半的erp模拟实训，我学到了很多的东西，作为一名财务助理做到这些很关键；头脑清醒，业务繁忙时不能紧张不能

慌乱;情绪要好,态度要谦。取现金要当面清点;高警惕,出安全。收现金多点几遍。支付现金,先审单;内容全,要会签。收单据,要规范;不合规,担风险。账外账,甬保管;违法纪,又罚款。同时也体现出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很理想,但就像老师说的一样,虽然

经营得不是很好但在训练中收获了很多东西,在此次erp模拟实训中我学到了很多书本里学不到的知识,同时我们专业的财务方面的知识也运用到了此次操练中,这次的实训让我了解到了一个公司的大致运营程序,且每个部门之间如何的密切联系,也大概知道了作为一名会计人员应该从哪里入手做好自己的工作。

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。

今天是一个很值得纪念的日子,因为我很荣幸的被我们小组一致认可的选为了"ceo",虽然是企业经营沙盘模拟里的一个虚拟职位,但也是众多虚拟职位中最权威的一位.尽管这个职位会肩负着比其他成员更多的责任和挑战,但我仍一如既往的喜欢.有斗志的事物总是带着极大的诱惑来拨动着滚烫的热血,让我淋漓尽致的释放自己的光和热,这是一件多么美妙的事!

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。

企业经营沙盘模拟---这个熟悉却又陌生的名词,已经在我的学习生活中荡漾过一圈两圈或是三圈.也许正是因为我比别人多一份了解,所以大家才那么信任的选我担任公司的最高领导---ceo.因此从某个角度来说,我就是瞎猫撞上死耗子,误打误撞积累的知识给了我今天轻轻松松得到"ceo"这个美职.所以坚信:机会从来都是留给有准备的人.

经过这次企业经营沙盘模拟的深化学习,让对我经营企业的认识更为全面,更为深刻.也让我更有信心去经营打造一个公司.这次企业经营沙盘模拟培训,我们首先是跟着老师的步骤走,一步一个脚印,组建了公司的基本框架,随后再细化,完善公司的各个方面.我们公司共七人,ceo是我本人,还有两名财务总监,两名生产经理,一名产品三发经理,一名销售经理.我们团队的分工合作清晰明了,因此当我们进行工作时,大家总是能各司其职,恰当的进行公司的各类管理.

首当其冲的任务当然是把我这个ceo选出来,接踵而来的是根据大家的实际情况及个人意愿或是公司人才的紧缺而进行合理的职位分配,其中还是出现了小插曲.因为我们组只有一个女生,而她又不乐意做财务总监,就想着给公司当苦力,做个其他的职位.面对这个棘手的问题,我和其他成员保持高度的一

致,我们公司缺少这方面的人财,无论如何都得说服她做财务总监.

公司职权分配妥当,就接着给我们的珠宝公司起一个漂亮的名称,并同步讨论公司的产品方向.在历经几次修改名称的琢磨中,我们最后设定了---“璀璨星空”这个沾着珠光宝气的公司名称,并配发响亮的口号---“璀璨星空.钟爱一生”.并带领我们的团队向大家介绍团队的详细情况,让大家更好的认识我们,同时也是为了更好的推销我们的团队,提高我们的知名度.

虽然这个沙盘模拟实训只有短短的一天时间,但在这一天里,我要带着我们公司的成员经营我们组建的公司三年.起始年由指导老师带领,因此很轻松的就度过了起始年的经营。

随之就是我们紧锣密鼓的进行独立的运营。我拿着运营的流程清单,按部就班的走着,并及时告知相关职位的人认真的去执行相关任务。

在一步一步的运行过程中,我们会同步讨论相关的问题,并制定相关的策略。企业沙盘模拟实训心得第一年我们的广告策略走的是平和路线,投入的资金与其他公司相撞,因此直接败北,只拿到了一个订单,所以第一年的资金运转就相当拮据,所以我们就集思广益,制定合理的短期贷款并考虑好长期贷款。让我们的资金能顺利运转起来。

通过这次的企业经营沙盘模拟实训,让我受益匪浅.

erp沙盘模拟实训心得体会篇七

刚开学当我拿到课程表是看到第五周有erp模拟实训,当时我不知道erp是什么,但我很奇怪,也很期盼,时间过得很快,转瞬间就到了第五周的周五,这天教师给我们讲了有关erp的

理论学问，我觉得很枯燥，也很难懂，教师为了缓解这种状况，讲课的过程中穿插了许多他的阅历，整堂课下来我唯一感受到的是经营的艰辛。时间过得真快，又迎来了我们的erp实训，当时的我真的很紧急，由于我什么都不知道，什么都不懂，但我还是期盼着会是什么样的场景，当时教师把我们分为七人一组，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，选购主管一名，生产主管一名，营销主管一名，在这样的一个组里我们每一个成员都有自己的任务，当时在紧急的气氛中我们安排好了我们的职务，我在这个组里充当一名财务助理，这个职务是我自己争取的，由于我很喜爱，而且将来我最有可能做这方面的工作，同时也给我们这个公司取了名字，不过当时的自己真的很紧急。

通过两天半的erp模拟实训，我学到了许多东西，作为一名财务助理做到这些很关键；头脑糊涂，业务繁忙时不能紧急不能慌乱；心情要好，态度要谦。取现金要当面清点；高警觉，出安全。收现金多点几遍。支付现金，先审单；内容全，要会签。收单据，要标准；不合规，担风险。账外账，甬保管；违法纪，又罚款。同时也表达出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很抱负，但就像教师说的一样，虽然

经营得不是很好但在训练中收获了许多东西，在此次erp模拟实训中我学到了许多书本里学不到的学问，同时我们专业的财务方面的学问也运用到了此次操练中，这次的实训让我了解到了一个公司的大致运营程序，且每个部门之间如何的亲密联系，也也许知道了作为一名会计人员应当从哪里入手做好自己的工作。

erp沙盘模拟实训心得体会篇八

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，使我熟悉到团队合作的重要性。采纳小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，相互学习，从而提高我们自己探究学问和自主学习学问的力量。同时培育了我们的责任感，使我们熟悉到要对小组任务负责，培育我们为小组任务效劳的意识；对小组学习成员负责，合理安排学习任务，使成员之间必需相互合作，相互沟通沟通相互帮忙，包涵。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最正确结果。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讨论好其他组可能做出的反响，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反响，调整相应的经营策略，采纳最优方案。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，以求司在消失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，选购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出过失。熟识了各个模块的过程。生产局部的规划依据市场订单，与生产力量相平衡，主要还是搞有限生产力量平衡。主生产规划排定后进展物料需求规划的计算。接着选购原料。要时刻计算现金的流淌。在财务方面，最终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，但是其他局部我也参加过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有肯定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更表达团队合作的意义。在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监怎样快速作出分析决策，并且说服其他人。或者供应数据报表，承受他人意见和建议。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。在困倦中飞速的指出财务局部的错误，我还是满得意的在团队合

作中，明确自己的职责是特别重要的。其他人可以帮助，但是不应当越权。由于自己最清晰自己负责的工作的详细细节。我在他们热心的参加营销局部的工作的时候，其实比拟不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人赐予充分的信任。疑心，猜忌，都是会影响其他人的工作心情的，尤其是错误的疑心推断。生产主管，对企业的持续经营起着不行估量的作用，生产主管应当对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和猜测力量，对市场的`进入选择有肯定的精确性，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力量，避开选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应当有预见的去占据尚未开发且进展潜力较大的市场，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)的流淌性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我情愿用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把治理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家相互了解的过程；是发觉员工潜能的好时机，是一个优秀员工展现的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最终，我要感谢王大琨教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！感谢大家！

erp沙盘模拟实训心得体会篇九

对于这次的实习erp系统给我的不只是一个企业的应用及实施的过程及基本技能，我认为更重要的是让我知道了，自己在以后的生活和工作中所要注意的的方向，并学以致用！

团队介绍

本次实习，主要是以分组来完成，因为erp本身就是一个团队运营的结果□erp沙盘模拟实训报告。但是，分组的数目也不宜过多。在我们一组主要有十五个人组成，包括：

ceo□_____

采购总监：_____

采购总监助理：_____、_____

运营总监：_____

运营总监助理：_____、_____

营销总监：_____

营销总监助理：_____、_____

财务总监：_____

财务总监助理：_____、_____

间谍：_____、_____

而我主要担任的职务主要是间谍工作，但是在工作期间，间谍的职务让我感觉到和营销总监的接触颇多，当然也可以说是一个营销助理。对于营销总监的主要职务来说，主要负责市场调研、了解市场前景、分析市场所需产品及市场走势、选购订单和投取广告费的多少，并保证和争取市场老大的位置，从而保证企业的经营形成良性的循环。在实习过程中，想要在有限的时间内达到预期的目标，我发现一个或者两个人得努力是远远不够的，他需要每个人得协作取得的！营销总监在企业运作过程中也并不是独有的一支花，不管在现实状态下，还是在模拟的进行时，只有百花齐放才能达到众人署

目的效果，并以此达到预期效果!所以，营销总监在自己责任同时还要与运营总监保持接触，以保证运营总监在管理生产、成品研发、拓展人际关系及培训等顺利进行;还要与采购总监保持密切沟通，以确保采购总监对原料的采购、支出的预算、订单顺利进行;还要与生产总监信息透明化，从而使企业产品生产、预算生产能力、提取订单顺利进行;还有营销总监对于营销战略的好坏，将直接影响财务总监的支出的好坏!其实，在erp系统实习中，其他总监都有自己的角色和工作方向，唯有不同是本组中的ceo□他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为泡面，这可算是一方面;还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行!当然，各总监都有自的角色和指责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为我没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素!

在erp沙盘模拟实训中，我们本组成员把团结看的比较中，我们各自发挥各自优势，一心一意求得稳步发展，保证稳打、稳扎、稳拿的心态认真面对，切实履行好自己的职责。在实习中我们原则上没有抱怨，只有责任;没有级别之分，只有管理和决策之别;没有多余言辞，只有心与心的信任!

所担任职位在模拟企业运营过程中的重要性分析(职责与能力)

我在模拟企业运营过程中主要担任的角色是间谍工作，在上面我说到，其实他是和营销总监有直接的联系，说是间谍不如说是营销助理!

职责

1. 及时了解和分析市场状况及产品走向(以保证市场定位、产品投入和广告费的多少确保“投有所指”)。
2. 了解竞争者发展状况，保证营销总监投取广告提供竞争者

信息。

3. 参与营销战略，在得到其他竞争者的前提下，确定及保证战略的有效实施。

4. 进行市场分析，提供表格数据信息，以供营销总监做出决策！

能力

文档为doc格式

erp沙盘模拟实训心得体会篇十

从动态角度，整个房地产沙盘推演过程呈现了现实房地产开发经营中关键的'三种流：土地价值流、资金流和信息流。土地价值流包括竞买土地、土地储备、土地规划设计、房屋施工建造、商品房，房屋销售等；资金流包括银行贷款、现金、综合费用、资金使用、销售回款等；信息流包括开发环境信息、土地信息、规划信息、融资信息、品牌信息、建造信息、竞争信息、市场信息等。整个运营过程就是对这三种流的统筹和掌控过程。

文档为doc格式

erp沙盘模拟实训心得体会篇十一

两周的erp沙盘模拟课程很快就结束了，但我却觉得犹未尽□erp这门课给我一种新的学习冲击，让我们在实践中探究各种经营理念和方法，并且深刻体会到了团队协作的重要积极性。

在我们这个团队中，我担任的角色是财务总监。在模拟经营公司六年的时间里，我学到了很多东西，但也认识到了自己的许多不足之处。首先，我认识到财务总监不仅仅是只管理

公司的资金运作，记录财务报表等简单工作，而且还要对公司进行战略规划，进行分析，给予财政预计支持，好要掌握好公司的长短期贷款业务等等。

但在公司经营的同时，我也遇到了不少问题，首先在预算上的错误，导致公司资金匮乏，运营不顺畅；其次，由于缺乏经验和信心，记录账目不认真，导致在年末总帐时，总会出现收支不平衡的现象。总体上看，我们对自己的模拟经营还算满意，公司最后的成绩并不重要，重要的是我们大家都动手参与了经营，都进到了自己的责任。

以下是我个人对财务总监的心得体会：

1. 在经营初期，资金肯定不能够支持公司正常运营，因此，我们一开始就要根据权益借全部的长期贷款，让公司正常运营，到后面几年资金不能周转的时候，再根据权益适当的借短贷，只要让资金得到充分利用，公司的收益会比支出的利息丰厚得多。
2. 对每项费用都必须做出准确的预算，避免在生产期间出现资金匮乏现象，进而发生贴现。而且在获得订单后，要及时的将本年度的利润计算出来，并进一步调整决策，以获得最大利润。
3. 在公司经营的同时，我们也要分析对手的经营状况，了解竞争对手当年的订货总额、盈利状况及所有者权益，以便进行比较分析。

在经营公司的时候，我们还要注意以下几点：

1. 对企业要有全面、整体的调控，有效控制权益的使用，合理借长短期贷款。
3. 做好市场预测，根据市场的需求决定资金的投入，有效的

占用市场，而且在生产前要合理规划到每个季度。

5. 具体的职业定位，做好每个职务都很不容易，最重要的，就是交流，沟通。在意见有分歧时，要互相沟通，不可固执己见，最终听从ceo的决定。

实验课结束了，我们组排名虽然不是很理想，但相比结果我们更享受过程。在这次实验中我们收获了太多太多，大家由一开始的激烈争执到最后的默契，企业由一开始的濒临破产到扭转乾坤，里面凝聚了我们的快乐与焦虑，凝聚了我们每个成员的思考与努力。我相信经过这次企业资源计划模拟比赛，我们每个人都会端正态度，认真走好人生的每一步路。因为实验中出错可以重来，人生却没有彩排。

erp沙盘模拟实训心得体会篇十二

这个学期，我们有幸接触到了erp沙盘的课程!经过为期两天的全程参与和学习，我对此感触颇深!不仅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，并且提高了对自我专业的学习兴趣，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，一向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!经过带领我们进入一个模拟的竞争性行业，由我们自我分组建立六个公司，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，我们的学习兴趣和进取性被空前调动。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,分别在自我公司的主要管理岗位上承担职责和工作,并经过填写竞标书、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,当大家把自我的企业成果展此刻大家面前的时候,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,开启一切能够调动的感官功能,对所学资料构成深度记忆。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本事,对我有很大的触动,这不仅仅是对专业的现实分析,也是对自我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,我们应当不断的改善自我待人处事的方式方法,做每一项决策前都应当三思而后行,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,充分发挥个人的本事,使整个团体的力量得到最充分的体现,同时也要各司其职,明确目标和职责,让自我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本事!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本事互补以及团结协作!

感激这个课程的设置,期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!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

erp沙盘模拟实训心得体会篇十三

erp沙盘模拟竞赛是一种体验式的互动学习，它涉及整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划、物料需求计划、资金需求计划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多方面，企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，每个学生都能直接参与模拟的企业运作，体验复杂、抽象的经营管理理论。为了让我们更好地将这些知识传授于学生，便于学生能够将所学理论知识和实际操作结合起来，提高他们的学习积极性和动手能力，学校组织我们青年教师参加了为期一周的erp沙盘模拟培训。

erp模拟对抗赛的基础背景设定为一家已经经营若干年的生产型企业，把参加训练的学员分成4-6组，每组4-5人，每组各代表不同的一个虚拟公司，在这个训练中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位（ceo（执行总裁）、cfo（首席财务官）、市场总监、生产总监等），每队要亲自经营一家拥有1

亿资产的销售良好，资金充裕企业，连续从事6至8个会计年度的经营活动，从中但面对同行竞争对手、产品老化、市场单一化，公司要如何保持成功及不断的成长是每位成员面临的重大挑战

erp沙盘模拟对抗训练通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况，让学员在分析市场、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，从而深刻理解erp的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。该训练融角色扮演、案例分析于一体，最大的特点是在“参与中学习”，学员的学习过程接近企业现状，在短短几天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。学员必须和同事们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。

通过实际操作的体验，我认为erp沙盘模拟训练意义重大。

首先，这是一种全新的人才培养模式

erp沙盘模拟对抗训练互动式的教学方式融角色扮演、案例分析于一体，充分体现“学生学为主，教师教为辅”的全新教学方式。这种教学方式使学生在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，学生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学生学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。

其次，这种训练是互动的。当参与者对竞赛过程中产生的不同观点进行分析时，需要不停地进行对话。除了学习商业规则和财务语言外，参与者增强了他们的沟通技能，并学会了如何以团队的方式工作。

最后，它提供现场的实战气氛，在实战中培育精英

erp沙盘模拟对抗训练使学生们身临其境，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，学生们学到了管理知识，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，从而全面提高学生经营管理的素质与能力。

erp沙盘模拟实训心得体会篇十四

erp沙盘模拟实训，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由我们来共同完成。是我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也同样让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我以后走出校园，走向社会有一定的启示。

做完按照以旧规则的6年运行操作后，接着进行的是严格按照全国规则操作的比赛，这一次的比赛一定程度上纠正了先前的操作错误，在6年的操作中，我们组从来没有出现过违规的操作，也没有什么大的失误，各个成员的对自已的职责工作也相当熟悉。特别是正ceo的正确决策还有营销总监拿的订单相当好，这对我们组最后得分和所有者权益都获得全班第一名有相当重要的影响。

由于开始大家都理解错贷款的规则，很多组都开始面临危机了，所以我们组也就谨慎起来。我们第1年首先合理地规划了所有者权益的问题，然后在产品研发，市场开拓费用等方面也都做出相应的控制，使得我们能在第2年顺利地刚好借到80m长贷。第1年和别的企业不同的地方，主要是厂房的利用，我们利用资金只租了一个小厂房，建满了4条线，2条柔性生产线，2条自动线。而且考虑到为了减少第6年的还贷支出，我们第1年只贷了40的长贷，在前3年中我们都是主打crystal[ruby]产品。这使得我们能顺利地过渡到p4产品的出现！在第3年末，我们拥有两条全自动生产线，两条柔性生

产线。在本地市场中，由全自动的crystal转ruby产品，在前3年中都是有4条线没变，然后我们在第3年的第3季开始了p4的研发。并且开发产品我们只开了crystal[]ruby[]节省开支，没开发beryl[]经过合理规划后，我们在第3年的时候开始了p4的研发，并且在第4年的时候租了大厂房，顺利地在5年初开始生产p4产品。第4年原材料少下订单，为了能够按时交货，我们要进行紧急采购，由此而多花费了4m[]市场方面，我们没有盲目地全面投资，放弃了最后一个国际市场。并且在第4年的时候很好的利用了柔性生产线的灵活性，抢到了亚洲市场的老大地位。广告费投入方面，我们都是很认真的研究了市场的走势，然后投放广告，使得我们的广告投入和收入非常的合理。特别是在第6年里，由于一些小组的经营不善破产了，使得我们拿单更加容易，拿了共256m的高额订单，共有16个p4[]所谓是前所未有的高额!这是我们比较成功计算后得到的结果,我们的经营策略是走高科技路线。

在生产线方面，除了刚开始的4条线，我们在第4年又上了2条全自动线，在第5年再加1条全自动线，最后共7条线，其中生产p4的又4条线，这样就使我们的科技经营策略得以实现。

收益也很高。所以，一不小心的话，我们也还很有可能面临着危机。但是高科技路线最终被证明是可行的，它有利于更快地提高我们组的所有者权益。

通过本次严格按照全国规则比赛的沙盘实训，我深刻理解了团队协作精神的重要性;同时，在erp实训的整个过程中，我对人生的感悟颇深：在市场的残酷与企业经营风险面前，是“轻言放弃”还是“坚持到底”，这不仅是一个企业可能面临的问题，更是在人生中不断需要抉择的问题，经营自己的一生与经营一个企业具有一定的相通性。本次沙盘实训相当有意义，希望对以后的学习和工作有一定的帮助!

erp沙盘模拟实训心得

erp沙盘模拟实训心得体会篇十五

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关键，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。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。