

# 2023年erp沙盘模拟心得体会(优质8篇)

通过写学习心得，我们可以更好地了解自己的学习状态和问题所在。以下是小编为大家收集的一些优秀的培训心得范文，希望能给大家提供一些参考和启发。大家可以借鉴其中的写作技巧和结构思路，以便写出更加精彩和有价值的培训心得。接下来，让我们一起来欣赏这些范文吧。

## erp沙盘模拟心得体会篇一

- 1、企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。
- 2、在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营的艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。
- 3、市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。
- 4、学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。
- 5、团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。
- 6、在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的’

团队能完善企业的管理。

7、也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。我觉得这也是一个很大的进步。体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。

erp沙盘模拟实训心得体会模拟经营充满了挑战，各公司管理层将依据市场信息决定公司的市场定位和竞争策略，由于各家公司选择的竞争策略和运作能力各不相同，竞争态势此消彼长，最终尘埃落定，盈亏分明。培训班中每6名学员成立一个公司，分任总经理、财务经理、销售经理、人力资源经理，生产部经理、研发部经理（课程不同，角色设置相应变化）。共形成4—6个相互竞争的模拟公司，连续从事三至四期的经营活动。学员在两天的模拟训练中，将切身体验企业经营中经常出现的各种典型问题，他们必须和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策并组织实施。沙盘实战模拟，课程训练的九个步骤：

首先，学员将以小组为单位建立模拟公司，注册公司名称，组建管理团队，参与模拟竞争。小组要根据每个成员的不同特点进行职能的分工，选举产生模拟企业的第一届总经理，确立组织愿景和使命目标。

当学员对模拟企业所处的宏观经济环境和所在行业特性基本了解之后，各公司总经理组织召开经营会议，依据公司战略安排，作出本期经营决策，制定各项经营计划，其中包括：融资计划、生产计划、固定资产投资计划、采购计划、市场开发计划、市场营销方案。

任何企业的战略，都是针对一定的环境条件制定的。沙盘训练课程为模拟企业设置了全维的外部经营环境、内部运营参

数和市场竞争规则。

进行环境分析的目地就是要努力从近期在环境因素中所发生的重大事件里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预测其发展趋势，发现环境中蕴藏着的有利机会和主要威胁。

各“公司”根据自己对未来市场预测和市场调研，本着长期利润最大化的原则，制定、调整企业战略，战略内容包括：公司战略（大战略框架），新产品开发战略，投资战略，新市场进入战略，竞争战略。

各职能部门经理通过对经营的实质性参与，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为未来负责的发展观，从思想深处构建起战略管理意识，管理的有效性得到显著提高。

通过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

一期经营结束之后，学员自己动手填报财务报表，盘点经营业绩，进行财务分析，通过数字化管理，提高经营管理的科学性和准确性，理解经营结果和经营行为的逻辑关系。

各公司在盘点经营业绩之后，围绕经营结果召开期末总结会议，由总经理进行工作述职，认真反思本期各个经营环节的管理工作和策略安排，以及团队协作和计划执行的情况。总结经验，吸取教训，改进管理，提高学员对市场竞争的把握和对企业系统运营的认识。

根据各公司期末经营状况，讲师对各公司经营中的成败因素深入剖析，提出指导性的改进意见，并针对本期存在的共性

问题，进行高屋建瓴的案例分析与讲解。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，使以往存在的管理误区得以暴露，管理理念得到梳理与更新，提高了洞察市场、理性决策的能力。

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。

## erp沙盘模拟心得体会篇二

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。

## **erp沙盘模拟心得体会篇三**

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。下面是本站带来

的erp沙盘模拟的心得体会，仅供参考。

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率，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。

提高了思考问题的严密性. 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人员进行生产等等, 在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划, 而且要考虑其他部门在做计划的时候所遇到的问题, 不要根据自己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.

第四: 学会时效性, 紧迫性. 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制作工艺, 导致全公司在第3年没有拿到好定单, 我们的营业额严重下降. 这是一个教训啊!

起初我还不理解学校组织这次实践的目的跟用心, 觉得是浪费时间的一件事情. 不过从接触沙盘游戏那天开始, 我也开始投入其中. 发现自己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方案也是不十分理想. 所以我今后一定会更加广泛的阅读与专业有关的报刊杂

志,吸取别人的经验,开阔自己的眼界,增加自己的见地.也渐渐了解了企业的相关运作,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很大的好处的.可以让我们检验和巩固专业知识,也可以接触其他专业的同学,了解他们的专业对应的职位情况.同时也提高我们的综合素质和能力,特别是与人沟通的能力,让我们变得更加成熟与认真负责.这一次实训中,既学会了沙盘,又和同学一起成立了一间公司。虽然是假的,但在我们心中这是真的,这不但培养我们的动手能力,也增强我们的管理能力。

过完以后有好的不舍,可以说很大的原因是不用在课室里那么严肃吧。

通过实训,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,企业将会面临着很大的风险,所以我们做这实验时,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,从而提高我对企业深一步的了解。

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。

为期3周21个学时的erp沙盘模拟结束了，各个虚拟企业的经营状况陆续的公布在大屏幕上。在7年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这7年中，我们艾迪(active)股份有限公司的8位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期7年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时查漏补缺，同时也希望能给将要参加erp课程的朋友一点意见。

## 一、经营状况：

从上表的数据可以明显地看到本公司的业绩之差和经营之艰辛。第一年，本公司经过高层的一致意见决定研发p3□开拓国内市场、亚洲市场，申请iso9000□同时以少量的广告费获得

必要的订单，在订货会刚开始时令公司大感惊讶，因为有的公司投入的广告费竟达17m，而本公司却只有区区的5m，失去了争夺市场领导者的地位，但也由于广告费少，所以公司在售出的3个p1中获得了比其他公司都乐观的利润。第二年，年初的时候，公司认为现金已足够，根本不需要进行长期贷款(这一定程度上导致了后来的一连串负面反应)，公司决定投资一条半自动生产线。由于有了第一年订货会的经验，公司决定加大p1的广告投入(后来证明是错误的)，加大p1的生产。订货会的结果是广告费高达17m，却只拿到了3个p1订单，造成p1大量积压，资金被套牢了，加上放弃了长期贷款，公司陷入了危机，无奈之下，只能申请短期贷款及贴现来维持资金周转。第三年，公司决定放弃p1的生产，全力占领p3市场。在订货会上，我们悟出了力求以最低的广告投入争取到最满意的订单的原则，并严格执行，结果如我们所愿，积压的p1全部售出，p3也有理想的订单。但先前决策的失误使公司不得不继续以短期贷款和贴现维持资金周转，很大程度上限制了公司的发展壮大。第四年，公司放弃了p1全力生产p3，成为了p3多个市场的领导者，但资金的短缺、生产能力的滞后使得公司并不能跟上市场需求的发展，其中两个p3订单未能及时在今年交货。再者，长期贷款40m,高利贷20m的还款期已迫在眉睫，公司惟有申请延期还款。第五年，由于有极大的还款压力，公司决定全力一拚，增去了7个p3，加上上年的两个p3，公司今年一共要生产9个p3，生产压力巨大，于是我们决定联合其他公司进行生产，在其他公司的合作下，我们完成了生产任务，还清了60m的债务，孑然一身的步入第六年。第六年，公司重新申请了40m的长期贷款，条件是第六年年末和第七年年末各还款20m，这限制了公司的资金周转。公司继续坚持订货原则，合理组织生产，在贷款贴现后还款20m，第七年，继续第六年的策略，但在最后结算时，贴现贷款后还出售了一条半自动生产线才还清了所有的债务。在这七年中，公司基本上都是靠贴现维持资金的周转，但其实贴现的利息和高利贷的利息差不多，粗略估计，本公司贴现

所产生的利息支出高达40m□因此产生的机会成本就更难以估计了。

## 二、经营总结与感受：

### (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。本公司在一开始就看中了p3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。一个良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。本公司有8个成员，他们各有所长，我就曾不顾他们孤军奋战，结果差点被压力击倒，幸好后来能同心协力，终于使公司度过了难关。

#### (7) 纸上谈兵:

纸上谈兵的人往往被人讥讽为光懂理论，不会实战的人。但我认为一切的活动首先应是在于纸上，如没有纸上的预测和规划，在实际操作时可能会遇上种种障碍。有时你可能有满脑子的方案，自以为天衣无缝，但操作起来却跌三拉四，处处碰壁。如在第一年开始时，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于纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，公司的前景变得可以预测了。

### 三、对erp沙盘模拟的思考:

这里引用沙盘师王军恒老师的一句话“erp沙盘模拟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。在erp课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。”

## erp沙盘模拟心得体会篇四

通过短短几个星期对erp沙盘模拟的练习，我对erp沙盘模拟有了一定的了解。可以说erp沙盘模拟对团队协作，团队分工，和对未来财务预算方面，市场走向预测方面要求极高。所谓erp是英文enterprise resource planning（企业资源计划）的简写。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。

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。

第一次玩erp沙盘模拟的时候，虽然有ppt上具体的资料，但是还是有很多不懂，例如：权益值怎么计算？贷款的额度该如何计算？折旧要如何计算等等。虽然游戏的初始年，沙盘师蒋定福老师带着我们去玩，对于权益值，折旧都有一定的了解，但是还是似懂非懂。没办法咯，只有继续玩下去才知道。第一次玩erp沙盘模拟的比赛，我担任着我们组的营销总监，所以要怎么才能使公司走得更远是摆在我面前最大的难题。我记得第一年把手工线都卖了，为了是购买更高生产力的生产线，而且在第一年末贷了80m的长贷，新建了4条全自动生产线。谁知道在第二年那80m用得七七八八，连第三年的广告费都有问题，只好借高利贷，而且在第三年要停止正在建的生产线和研发到一半的p3。我记得当时第三年我们算错了权益值，害得差不多破产，还好大家一起努力慢慢的算，终于计算出正确的权益值，权益值只剩下4。

第二次参加erp比赛有了第一次的经验，本以为可以走得更远，哪知道只到了第3年就破产了。最后总结到得经验是：我们第一，二年借了大量的短贷，当产品卖不出去时，短贷的偿还让我们背上了很大负担，巨大的负担让我们只能停止生产，放弃原材料的采购，但最后还是由于资金链断流而破产，所以在贷款时必须想清楚要带多少贷款，而且考虑自己的偿还能力。

这次参加了erp的学习，而且通过第三次的游戏，使我对erp的认识更深，在这次的游戏中，我终于体会到了原来erp没有我听过那么简单，你要做什么投资都要预计好，而且广告的考虑非常重要。广告的投放涉及到你产品的。销售，而且固

定的单一投放市场会使自己吃力不讨好。在游戏中，建设年只有第一到第二年，第三年就应该开始正式的销售投入，如果在第三四年还在投资，那么权益值是上升不高的。

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。

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。

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！

第一，进入沙盘之前，一定要充分的了解沙盘的规则，深刻的理解了没一条规则，只有了解规则，在实际操作中才不会手忙脚乱，才不会不知所措。在遇到难题的时候，碰到困境的时候，才能冷静的处理各种情况，是企业不至于走向破产。我们前几次就是因为对规则的不大了解，导致出现决策上的失误，使我们经常破产。

第三，对外部市场要有一个清晰，全面的预测和估计，只有掌握了市场需求情况，才能决策公司未来几年的运营防线，才能制定出公司的经营战略目标。

第四，根据外部市场的需求状况，适时的调整生产线，在资金允许的情况下提高生产力，以满足供货需求。在这个过程中，一定要准确的协调好市场，生产和资金的相互关系。只有协调好这三者，才能使公司很好的经营下去，不管哪一个方面出现小差错，都有可能使公司面临破产的危机。而且一定要保证公司有足够的现金可以周转经营。

第五，要根据未来可能的市场情况，对公司的经营战略进行定位，做好总的规则和每一年开始之前的经营计划，通过正

确的决策和规划可以使公司能尽快的占领市场，最大限度的赢取利润。

1、根据市场分析，提高广告费用，抢订单，这是整个沙盘模拟操作中至关重要的一步。

根据沙盘规则，广告是分市场，分产品投放的。我们所可以拿到的订单是与我们在某个市场中所投放的广告费用是成正比的。首先，我根据生产总监提供的数据及市场情况，还有企业的生产力和竞争对手的预测分析，以及经过与财务总监的协商，上报ceo决定广告费用，抢订单。

2、生产规模决策的数据提供，首先我根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，给其他部门提供数据，以便其修改生产线的数量和生产线的种类。具体我们企业经过各个部门的协商，由生产总监执行，将产房中的一条手工生产线改为半自动生产线。

3、市场的开拓，产品的研发，身为营销总监，我必须分析市场，预测未来几年内，市场走向和产品的趋势，依据财务总监提供的财务状况，进行市场的开发以及产品的研发。经过分析后，觉的企业要生存下去，必须要开发跟大更远的市场，我们打算开发新的市场一区域（1年）以及全国市场，但是财务总监那里获得的数据，经过所有人协商，我们只经营单一p1产品，在本地，区域，全国市场销售。

## erp沙盘模拟心得体会篇五

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 and 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！

## erp沙盘模拟心得体会篇六

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。

## **erp沙盘模拟心得体会篇七**

通过三天的沙盘实习，让我对沙盘有了更全面的了解。主要通过模拟沙盘来强化我们的管理知识和技能。

通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到好多

课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。

说实话，我这个销售总监没有做好，即使没有破产，但还是没有做到最好，因为我感觉我们这个团队可以做到第一！刚开始我都没有制定一个周密的计划，以为计划赶不上变化，更多的是靠我们临时应变，我真的知道错了。没有一个销售计划，就没有明确的方向，就很容易走错。到了第五年时，危机就出现在销售量上，而恰恰就是我的问题！这个问题即我主张开发p4产品和国际市场，但到最后却没有好好的利用起来，导致浪费了大量的金钱，时间和精力却没有得到很大的收益！幸好我们这个团队各成员的协商和合作以及ceo的策略与决策才及时纠正了我的错误，让我们这组的格局又转向了盈利的方向！

我对市场预测以及广告投放直到第五年才有了自己的一套策略，很遗憾，偏偏在这时沙盘模拟训练就快结束了，真的很多事情都是这样啊！人无远虑必有近忧，为了避免再次出现这种遗憾的事情，就必须要想的更远。真的好想再有一次挑战自己的机会，但我却是更想与比我们团队更强的f[h]i组挑战。在企业的成长与生存过程中，有一个强大的对手是很幸福的，马云说过：永远要把对手想的无比强大，哪怕他看上去很弱小，也是一样，绝不能掉以轻心！对于想创业的我来说，我真的很想继续参加沙盘模拟比赛！

以上纯属个人见解，如有不妥之处，请您指出！谢谢，呵呵……

## erp沙盘模拟心得体会篇八

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。

文档为doc格式