# 2024年ERP实训心得体会(通用15篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-19

*心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的...*

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**ERP实训心得体会篇一**

20xx年x月x日~~20xx年x月x日

二.小组介绍

小组名称：h

小组成员：c e o：

财 务 总 监：

财 务 助 理：

生 产 总 监：

营 销 总 监：

采 购 总 监：

本人担任：财 务 总 监

三.实训目的

erp是最前沿的企业管理模式,通过各模板之间数据的相互传递,把对企业的管理上升到系统。学校组织这次模拟实习,是希望通过模拟公司仿真环境,让我们熟悉公司的运作,身临竞争环境,直接参与公司的运作过程和生产流程,模拟生产经营决策,及时处理公司发生的经济业务等。实训以小组为单位，要我们认识到现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要，做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。我在实训模拟中担任财务总监的角色,主要的工作是主持公司的财务管理工作。

四.财务总监任务

我在实训模拟中担任财务总监的角色,主要的工作是主持公司的财务管理工作。为期两周的沙盘模拟虽然我们并不是最后的胜利者，但是，有开心、郁闷，有感悟，有收获。短短两周时间，短短6个财政年度，我却觉得获益匪浅。团队合作、整体规划、产销预测、产品研发、市场开发、广告投资、贷款和还款是书本上学来的知识第一次综合运用，在和团队成员的交流中也相互切磋，相互学习。 我们班共51人，分成8组，我们这组共有6人，相比较平时的上课我们都觉得沙盘模拟更有意思。在此之前我们曾学习过基础会计和财务管理课程，自认为可以胜任财务总监一职，财务总监不就是算算账嘛!可是当上财务总监才发现一切都是“我以为”,财务总监可不是一个好差事啊!

我的日常工作就是在企业每年年末我做好下一年的预算，为企业的整体计划提供资金方面的参考;跟随企业经营的进行,监督ceo的日常业务登记活动，支付企业的各项费用，并及时地核对帐目，审核企业新项目投资的可行性，对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持，规划企业的贷款业务;总体平衡企业的各项指标，年终作出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表，同时在每年各季度的流程表上做好资金的核算，防止错账。以及按规则交纳税费，计提生产线折旧，付出设备维护费和管理费，计量销售收入并核算其成本利润。最后，算出综合费用、净利润、所有者权益。

除此之外，为了满足企业运营和发展有足够的资金,决定公司要在什么时候贷款，贷什么样的款，贷多少款，贷多长的期限;控制权益合理范围，保证资金链的连续不断，资本要如何运营才能提高企业的经济效益;资金要如何安排，才能提高现金的利用率、资产负债率、生产规模、所有者权益等等。

五.实训过程

毛利。由于订单数量有限，我们剩了2个成品和3个在制品，并且开始了p3产品研发、亚洲市场开拓和iso9000资格认证，由于投入的综合管理费用过多净利润也有起始年的2m变成了-14m，即我们第亏损了，但是第一年大家都在亏损了。不过要说明的是，我们预测到亚洲产品p3系列产品需求量较大而且价格也具有较大的优势，第一年我们就投入1m市场准备开拓。而且其他小组肯定先进入区域市场，后进入国内市场，这样我们也就避开了区域市场的竞争对手，这就为我们三年以后成功进入亚洲市场做好了充分的准备。

有生产出来，这一年陷入了比较尴尬的境地。净利润亏损-14m。这时ceo鼓励大家不要沮丧，相信第三年一定是我们的丰收年。为了下一年生产p3做准备，我们将两条手工生产线换成了半自动生产线，但是大量资金投入而且又一直处于亏损状态，在第二年的第四周期我们就申请了40m的长期贷款。

第三年，资金虽还剩48m，但是上一年的长期贷款今年就要到期，而且应收账款也没有收回，所以我们的资金很紧张，只能用1m投入广告了。这次我们只拿到3个数量p1本地市场的订单和2个数量p3的区域市场的订单，而且应收款今年也不能到账。由于我们没有研发p2，在很多市场上就不能接受p2的订单，这是我们在第一年的一个重大的失误。为了扩大生产p3我们从第二季度开始投入一条全自动生产线，这样明年第二季度就能生产了，但在第一年就可以少折旧5m了。在第四季度初，扣除购买的原料、生产线投入和其它的一些费用，现金只剩下24m了，为了在第四季度还长期贷款和利息，我们只好借40m的短期贷款，还完长期贷款和利息后，我们又买了一些原料，最后到期末现金还有17m，但是我们的贷款又增加了。由于我们订单拿得少，扣除综合管理费用、利息和折旧等，我们又没有盈利，净利润-6m。

第四年，我们资金还有17m。为了第一季度有钱买原料生产，我们广告费直投了4m，由于其它组在p2上投入比较多，我们就很容易拿到了两张p3的订单和两张p1的订单，订单拿到了我们就开始买原料生产了。但是到了第四季度初，我们的长期和短期贷款一共60m都到期了，我们又借了40m的短期贷款还了到期的短贷。考虑到我们还剩32m的现金，最后我们又买了18m的原料为下一年的生产做准备，幸好在第四季度收回来了48m，这样我们就有钱还长贷了，在交了所有的费用以后现金还有19m。最后在第四年我们盈利5m，所有者权益也增加到了34m。但是我们的长期和短期贷款总共还有80m，不知道我们下一年会怎样度过。

第五年，由于我们现金不足，广告费只投了3m,订单只拿了3张。幸好我们在年初的时候生产线全满了，原材料准备充分，再加上库存，三张订单很快就交货了。因为投入的费用和折旧也在不断地减少，原材料也买了，这一年我们又盈利了7m,所有者权益增加到了41m。看到生产线又全满了，库存也还有很多，应收款还有20m，照着这样的形势下去，我们下一年将会大赚一笔的。

第六年，已经到了最后决胜负的时候了，为了拿到订单，我们彻底改变了前几年少投广告的做法，这一次我们共投了10m的广告。这一年加上库存我们能产13个p3和5个p1，但遗憾的是p3的订单没有那么多，我们只拿到12个p3的订单和3个p1的订单。由于我们的库存已有8个p3和两个p1，在第三季的时候我们基本上已经提交完了订单，第三、四季度也没有开始下一批生产，更新生产完了以后就已经足够订单交货了。由于这一年我们的费用交的比较少购买的材料也少，订单也多而且没有库存，盈利一下子上升到了30m。

根据所有者权益为71，我们在八个小组中最后好像是第二，结果还是比较满意的。但是我觉得结果不是最重要的，重要的是我们在实训的过程中学到了很多的东西，我们几个人一起认真地投入做完了一件事。其实在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不很理想。

六.实训心得和体会

回顾我们团队在物理沙盘中的表现，与这个财务总监有很大责任，财务是最关键的环节。不同企业经营成果的差异是由决策决定的，而决策需要以准确、集成的数据为支持。财务是企业全局信息的集合地，是数据的主要提供者，全面反映企业一个时期内的经营状况。首先，必须清楚钱从哪里来，怎样开源节流，实现利润最大。具体到细节可以是：减少生产成本，优化生产流程，优化广告投入等等，不能一一讲清楚了，但是必须意识到这个问题：没有利润，公司最终还是要破产。我之前就忽略了这个，广告费上面没有优化，固定资产购置没有优化，所以导致了比较大的生产成本，导致一开始就非常的被动。还有所有者权益=资产-负债。也是简单的道理，但是等到实现的时候，发现总是力不从心。因为最后评价成绩主要还是看所有者权益。减少负债是重要，不要以为银行的钱是白给的，不需要的时候绝对不要向银行贷款。连自己的钱都要用到最恰当的地方，银行的钱更是没有理由乱用了。

由于刚开始我没有做财务预算，前期投资过少，没有合理安排长期贷款金额和贷款时间，筹集的资金不够，直接导致企业后期运营资金严重不足，加之经营管理不善，权益越来越低，不得不靠应收账款变现和对企业来说压力很大的短贷维持，甚至到最后的变卖厂房。还有一点就是，在整个实训中，没有很好的遵守规则，每期完了之后没有进行现金核对,导致最后结算的时候，资产负债表总是平不了，不但浪费了时间，而且直接影响到企业下一年度的资金运营。所以，在电子沙盘中，吸取原来在物理沙盘中的教训，我首先做好财务预算，利用前期的高权益，筹集到足够的资金，并根据本团队其他的成员对市场需求的预测分析，合理地进行固定资产、生产线、产品、开拓市场、质量认证等方面的投资。因此，在电子沙盘模拟实训中，企业的整体资金运营几乎没有脱节。

这次沙盘模拟实训，让我受益匪浅。俗话说:“万事开头难。”首先， 作为一名管理者，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。如：我们要在开始年就要规划好整个六年的战略部署，要在哪一年生产什么产品，哪一年占领哪个市场，是做时常老大还是跟随其他企业。erp是一个竞争性很强的比赛，每一个战略的错误都影响着整个局势的走向。所以作为决策者一定要认真仔细地做好战略规划。同时，要制定科学的企业经营战略和合理的企业整体运营规划，并根据企业面临的不同环境，对他们进行调整，以达到企业整体目标。其次，团队精神已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。这一点在我们这一组体现得淋漓尽致，本公司有6个成员，大家各有所长，我们经常会一起开会，总结经验和讨论一步计划，这是其他组所不能相比的，和谐的团队，是确保我们成功的关键。所以管理者应有团队合作的精神。独断专行是危险的。团队之前信任是一大法宝，我们不要因为其他成员的决策错误就对他责骂，相反我们应该给予更多的是鼓励。这一点我是有感触的。我们也很好地处理公司成员的意见分歧并取得了成功。在企业的运营过程中，每一个职能部门都是必不可少的，只有财务、生产、采购、市场营销各部门的完美配合和协调，只有每个人相互配合，各尽其职，共同努力才能将企业经营好，企业的整体运营才会保持在一个健康的道路上。最后，我认为市场营销是企业的中心，企业需要通过对市场的调查，弄清楚谁是企业的潜在客户，他们需要什么样的产品，需要多少等基本市场信息，然后制定市场策略，指导生产，协调好与顾客的各种关系，以最终实现顾客的价值和企业的效益。市场就是一个没有硝烟的战场，非常残酷，在企业经营中，我们没有重来的机会，“一着不慎，满盘皆输”，我们要走好每一步。因此，企业要想从营销角度提高竞争力，必须具有强有力的市场营销团队，建立高效的市场营销系统，以把握市场机会并加以利用。

实验中的具体的步骤虽然都比较明确，但也有些地方不够统一，特别是在做的过程中大家的理解不是十分一致，也导致不同的组之间的结果差异很大。另外，从实验过程中发现企业有时会为了财务报表的平衡而可意的去进行一些活动，有的甚至违背时序。由此可知财务对于企业来说的重要性。同时也可看出企业经营过程中决策的重要性，一个库存的移动都会对企业的财务报表产生很大的影响。总之，在整个的经营过程中，无论是做为什么角色，都应该积极的参与企业经营的各项决策，同时大家应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的利益之上，从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做的更好。

学校给我们开设沙盘模拟课程是非常有必要的。沙盘模拟课程不但让我们了解到企业整体的运营过程，而且让我们了解到我们所学的市场营销专业在企业的运营中的地位和作用。更重要的是培养我们要有企业家的经营思想、统筹全局的观念以及团队协作精神。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实训心得体会篇二**

3天的erp实训转眼间就结束了，现在想想心里还常有几许不舍。虽然只有短短的3天，但是我相信其他同学跟我一样绝对都是受益匪浅。记得在实训开始之前，因为我们是第一次接触这个erp，所以大家都是众说纷纭，当然也包括我。我们觉得这个实训只不过是学院搞的一个普通的教学活动罢了，充其量也就是让我们放松放松。但是后来的结果让我们改变了这种看法。

星期3下午，是我们第一次上erp，主要内容就是让我们了解erp的一些规则和一些道具。看着那些绚丽的道具，让我对erp产生了莫名的好奇。我们一个个认真的听着董老师为我们介绍erp实训的流程和规则。看着每个人那种投入的眼光，似乎他们都在憧憬着自己公司的美好前景。而我当然也不例外，我相信自己一定能把我们的公司做好。星期5下午，我们正式开始了我们的erp实训。由于缺乏经验我们在开始的3年一直都处于后群部落。具体来说，比如开始的第一年，我们在广告费的投入过少，致使我们在后面的接订单上处于劣势。而c组，由于他们的广告费投入的是最高的，致使他们拿到了最好、最多的订单，这样他们也顺理成章的成为了第二年的市场老大。良性循环，他们在后面的几年也处于前茅。

第四年，我们吸取了前面的教训。我们开始对“商业测试”进行了全面的分析，我们决定对亚非拉市场的p2产品大力投入，力争下一年的“市场老大”。功夫不负有心人，我们真的在第5年取得了亚非拉市场的老大，更出乎我们意料之外的是，本地市场的老大也归属我们组名下。这样的结果让我们每个人都尝到了成功的喜悦……虽然我们组在最后并没有名列前茅，但是我们全身心的投入了。我觉得这样就已经足够了，因为我们是一点点成长过来的，从起初的不知道所以，到后面的共同策划。

实训结束了，虽然只是一个模拟的实训，但我相信我们每个人都学到了很多。对我个人来讲，更是受益匪浅。首先，在这次erp实训中，让我明白了“团队合作”的重要行。以前听过很多人说合作是怎么怎么的重要。但是从来就不明白其中的深刻含义。但是在这次实训中，让我清楚了一个团队，互相合作的重要。在开始的时候，就是由于我们没有明白合作的含义，所以都以为只要自己把自己的那部分做好了就可以了，没有去互相沟通，所以我们才会在起点就处于被动落后。但是后来我们明白了，我们开始相互沟通，相互交流对各个步骤操作的看法。所以在第四年，我们让大家看到了“团队合作”的成果——两个市场的市场老大。其次就是我明白了“计划”的重要行。就拿这次实训来说，我想我们在开始落后的一个重要原因就是我们没有做好计划。没有想好在开始的时候要拿几个好的大的单子，没有计划好在开始的时候就建好几个几条有优势的生产线……所以才会在后面显得很没有层次，才会手忙脚乱。不仅是一个公司一个企业，其实我们的生活我们的人生也是如此。记得有这样一句话“成功是留给那些有准备的人的”，其实换个角度来讲，也就是给那些有计划的人。

总之，我觉得这次erp是我来打大学课堂中最后收益的一次。如果还有机会的话，我想我一定还会参加!

**ERP实训心得体会篇三**

erp实习心得

姓名：\*\*\* 学号：\*\*\*\*\*\*\*\* 班级：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

二o一三年零六月二十八日

石河子大学经济与管理学院财会系

erp实训心得体会

在这次erp电子实习中，我对erp有了更深刻的理解：沙盘对抗中直面市场竞争之激烈，通过不同角色的扮演，运用企业经营管理理论和信息化管理技能，让我置身于仿真的生产经营过程，完成企业生产经营中各种信息的采集和处理，体验与其他部门的协作，作到边学边练，学用结合，迅速掌握erp软件的使用要领，提高信息化管理技能。同时，也让我们经历完整的企业经营进程，感受现代化信息技术的魅力。在仿真的企业环境中，构建传统的手工管理模式和利用计算机技术信息化技术的现代化管理模式，模拟现实企业的生产经营管理过程，进行市场选择，投资决策和生产运营，它增长了我们的才干，搏击商场，百战不殆。

（一）我在学习中学习的知识

erp是enterprise resource planning（企业资源计划）的简称，是上个世纪90年代美国一家it公司根据当时计算机信息、it技术发展及企业对供应链管理的需求，预测在今后信息时代企业管理信息系统的发展趋势和即将发生变革，而提出了这个概念，一种系统。erp是针对物资资源管理（物流）、人力资源管理（人流）、财务资源管理（财流）、信息资源管理（信息流）集成一体化的企业管理软件。

1．在一个仿真的企业环境中我作为市场总监参与了整个企业的商业抗战，我的搭档分别扮演了ceo，生产总监，采购总监，营销总监。在学习中我们互相帮助，互相进步，互相学习。

在前几天的手工实习中，我们已经对erp有了一个全面的了解，所以在这次实习的过程中，相对上次就简单容易很多，但电子实习加强了我和其他成员的沟通与交流，其实更多的时候是与ceo沟通与交流，而ceo除了跟我交流之外，还要特别复杂其他总监的活动范畴，在此，十分感谢ceo的耐心与勤恳，这才使我们小组顺利完成任务。

2．体验了整个企业的经营过程，并把所学的理论知识应用到实践中，因为我是学会计的，面对一些成本核算以及风险规避以及所有者权益增值的问题都十分敏感，在整个实习过程中，我一直坚持尽量使成本与风险降到最低，尽力将所学的东西运用到这次实习中，同时，通过我和我们小组的一起努力，也加深对企业的物流，商流，资金流和信息流的体会，只要一遇到资金断流，我们都很紧张，现在感觉其实没必要害怕借贷资金，资产负债率高其实并不可怕，国外的资产负债率可以达到100%到300%，太过于保守，反而赚不到大钱。这次的电子实习促使我们进行了积极的思考，企业的运行过程中，加入电子操作之后，会加快企业的运作效率，比起手工模拟而言，更精确，更省时，更有效，当然这也开拓了我们的学习和实践能力。

3．开阔了视野，提高了综合素质。虽然我是学会计的，与工商管理系的孩子相比而言，会对管理缺乏灵动性，但通过这次电子模拟实习，我理解了管理一定要做到抓大放小，不能只贪图眼前利益，而放任长远利益，另一方面，一定要敢想敢为，不用畏手畏脚。同时，这次实习也加深了我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。

4先进的科学技术和经营管理是推动现代化经济和企业高速发展的两个年轮，二者缺一不可。没有先进的管理水平，先进的科学技术无法推广，也不能充分发挥它的作用。

希望在今后的生活学习与工作中充分发挥自己的作用将所学到的知识运用到生活实践中为企业做出自己的贡献。

.石河子大学经济与管理学院财会系

（二）在学习中发现的问题

1．企业核心竞争力缺乏持续增强和系统改进，严重制约企业长远的发展，客观上需要一种先进的管理工具帮助企业系统解决自身发展中的种种问题。

2．充分的准备是经营成功企业的基础

网点的投入也是企业取得好的业绩的重要组成部分。

网点策略是指为了达到预期目标而进行的各项谋划运作，是网店的手段、对策和谋略等的组合。站在企业家的立场来看，网点策略首先是促销的一种手段，是企业的一种投资行为，而不是艺术家的个性作品，也不是学者的理论实践，我们的目的是销售，否则便不是单纯的做网点。所以我们评价网点策略的标准是网点成本投入对经济效益产出的贡献程度，即最好的网点策略将是以最少的网点投入达到最大的效益产出。

在一个企业中，各部门能够有效合作，则业务流程及运作便节省了时间又缩短了交货周期更加提高了业务效率，所以，在一个团队中，一定要做好自己的本职工作，其实,“各扫自家家门雪”并不是不好，试想，如果每个人都能干好自己的本职工作，是不是这个企业甚至国家的经济效益会提高好多。8．本实习软件太“前卫”

在本次电子实习过程中，自我感觉本实习软件适合参赛者操作，对于实习而言不是很适合。

（三）希望日后老师给予的帮助

其次希望在日后的授课中能够多进行一些成功企业的模拟流程及讲解，充分让学生体会成功企业背后的故事及成功的理由。透视企业的深层问题。抓住企业核心竞争力。

石河子大学经济与管理学院财会系

最后希望老师多能指导一下作为一个优秀的企业管理者首先要具备和学习的东西以及在失败中体会的知识由学生自主发现再由老师给予解答和帮助。

（四）感谢老师的培训

在短短几天的实训中，老师都充分将自己的知识传授给我们，并且有耐心的给我们讲解所有问题，帮助每位同学了解企业的事务。

石河子大学经济与管理学院财会系

**ERP实训心得体会篇四**

erp模拟沙盘是针对代表先进的现代企业经营与管理技术-erp(企业资源计划系统)，设计的角色体验的实验平台。下面是本站带来的erp沙盘实训

心得体会

，仅供参考。

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5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，及时的查漏补缺。

一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2、p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到p2、p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2、p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2、和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竟订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

二：经营总结与感受：

(1)好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

(2)经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

(3)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。本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

三、对企业沙盘模拟的思考：

企业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

学生学生提供了一个实战的平台。在模拟课程中，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。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好!

上两个星期，我们开始了erp沙盘实训课程。老师带领我们学习练习动手实践，我们也同样的收获了很多经验，感触感动，团队的团结一致精神和无与伦比的热情。

首先是理论研讨，带着我们实训的有四位老师，分成两批两两上午两两下午，我们一开始和自己熟悉的朋友室友组团坐一桌，听到老师让我们按着学号坐，实际上我们虽然照做了，但是心里还是不大愿意，嘴上还是有些犯嘀咕的，但之后的两个星期，事实证明老师这么多年的从教经验做出来的决定还是非常正确的。按学号分组能让每个人都献出自己的一份力量，不会因为是朋友就纵容他，这样既能提高团队之间的协作能力，也能明确职责加强团队之间的凝聚力。实训课不仅考验着我们的动手能力，还培养我们着的团队精神。这世界上有很多事，是不能只单单依靠一个人的力量就能完成的，大多数时候我们都需要别人的帮助，同时作为这个人类社会的一份子，我们每天也在或多或少的帮助别人，类似给问路者提供一些有效可行的信息资源之类的。

座位很快分好了，老师开始对着ppt讲解erp物理沙盘实训要用到的一些理论基础，这些理论基础在书上大概都明文列出，但老师把重点给着重讲了出来，也方便我们理解。

类如erp物理沙盘四个职能中心的主要职能有营销与规划中心，生产中心，物流中心与财务中心。市场营销预测在整个公司运营中占的重要地位。学生的具体分工—总裁，财务总监生产总监营销总监采购总监的的职能要素。erp实训课程的意义，也就是我们学这门课程能学到什么能收获什么。我们仔细观看了erp沙盘的模拟实训规则，分析了市场准入规则表里面的持续开发时间以及开发投资费用，厂房的购买出售与租赁规则，生产线购买转产与维护出售规则，原材料采购规则，销售会议与订单争取规则，融资贷款与贴现规则等等。虽然连上了两天的理论课让我们有些感觉到有些力不从心，但是我们还是很认真的听着，生怕错过了重点导致公司经营不善。经过了漫长的等待，终于，指导老师告诉我们可以开始自己动手实践了，大家都无比的兴奋，似乎连黑板上的

口号

都变得闪闪发亮了起来，迫不及待的想开始物理沙盘的实践。

就这样开始了我们第一二年b公司的运行，第一年投入广告费非常合理，为我们公司争取到了很多订单，公司运营的非常顺利。第二年虽然没有拿到国内市场老大，但总体还算不错，之后模拟运营结束，开始正式运营。头一年运营在广告费上吃了亏，广告费投少了导致广告费的投出与订单的接入严重不成比例，公司流动资金减少。公司经营到第二年，因为对企业预算出现错误，导致流动资金较第一年急剧减少，公司面临资金短缺问题，经营到第三年，各个企业都或多或少的出现了资金不足的问题，而又因为权益的逐年减少，可贷款的数额也在直线下降。公司随时面临破产问题，同时组员在实训开始时满满的热情也被消磨殆尽，大家都呈现出颓唐的状态，严重的是，在经营不善的这样非常时刻，公司的财务报表也做不平，财务总监也处在这样焦急的氛围下，忙得焦头烂额，最后组员们还是决心要挽救公司，团结一致，找其他公司借款的借款，想对策的想对策，做预算的做预算，分析市场前景的作分析，大家都忙里忙外的，四处游说四处奔走，连下课响铃了，我们还是坐在各自的位子上围起来分析讨论，为挽救企业想办法。最终在a公司c公司d公司的多次友情相助下，我们公司成功的度过了一个又一个困难，最终顺利运行到年末。

提供了极大的灵活性。在电子实训室这一边，公司运行到第二年，我们就贷了数额为一亿的长期贷款，流动资金非常充裕倒帮了我们拓宽生产线一个大忙，随着我们投资的增加，产品的数量也得到了提高，研发力度加大，向各个市场广投订单，也保证了接单的数量。公司运营蒸蒸日上，期间正值会计证考试，组员们都陆续去考试了，但我们可爱的组员仍然会提前做好预算，做分析，做市场预测或是留下下一年如何发展的意见。这也为我们公司提供了极大的帮助，也告诉我们，虽然人在外面考试，但心里还是时时刻刻的在操心着我们公司的运营情况，这就是整个公司团结一心的表现，也是我们热情不断的支柱。

经过一个星期的实训，公司已经成为了一个市场的老大，权益终于成为了各家公司的顶头，拔得头筹获得第一，我们都非常高兴，激动的心情我在这里是无法用言语表现出来的。但让我更欣喜的是我们收获到的凝聚力实践精神等等。在这两个星期的实训当中，我们拿过倒数第二，评分个位数，但是这样的我们在重整旗鼓后也能拿上第一的宝座。我可以很自豪的说我们这个团队非常不错!这也告诉我们，只要你想就能成功。

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营，我真的明白了许多许多。不夸张地说，这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课，我深深的体会到一个企业团结合作，冷静沉着是多么的重要了。试想，如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话，最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说，单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍，我清楚的了解到，其他公司相对于我们公司差的真的好多，截止到第四年年底，其他五家公司没有一家研发出p4产品的，亚洲市场开发出来的也只有两家，国际市场仍是仅有我们一家，iso14000资格在第四年也只有我们公司有，其他公司快一点的，在第五年里也打不开国际市场，因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说，如果我们公司有足够的资金的话，我们的战绩一定会改写。不过，可惜的是啊，到第四年我们公司就举步维艰了，借了40000000万高利贷不说，抢来的订单数量也是少之又少。当然，这跟我们没钱打广告有直接关系，如此恶性循环，使我们公司每走一步都难上加难。说真的，我们真的很后悔没有听老师的建议，我们当时只看到了眼前的利益，没有高价买其他公司卖给我们的产品，也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下将的那么快。现在说什么都晚了，到第六年，我们公司连剩的订单都没捡到，天不助我们啊，我们只能无奈的宣告破产了。

说真的，在宣告破产的时候，我们都很不甘心，多希望再从来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再从来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算;平时很有领导范很爱笑的ceo在那一晚上也非常严肃;那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是我们太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在ceo和财务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个a组的，环宇集团的商业间谍----鞠静同学。

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴!

**ERP实训心得体会篇五**

通过该实验，对所学的知识有了进一步的了解。在实验的过程中，出现了一些问题，不过最后都得以解决。然而通过这些错误，使我对这些知识点更加印象深刻。

erp是一门十分有用的学科，通过对其认真学习，可以学习不少先进的管理思想。erp是一门综合性的学科，通过对其学习我感觉是对有些科目的一些回顾和综合，像会计学、管理学等。

之所以对erp的操作会遇到这样或那样的关卡，最大的问题在于缺乏经验。通过对erp的学习尤其是上机实验我更发觉了自己的不足之处，动手操作能力比较弱，虽然理论上头头是道，可真正做到电脑跟前时，头脑反应速度似乎很慢很慢，即便对里面的相关知识点都有相当的了解，操作起来感觉也是力不从心，这可能是与自己平时不注意锻炼动手能力有着直接的联系，另外经验不足也是一个原因。

通过对erp系统的学习，我已经对其管理理念与具体操作流程有了一定的了解，上机课上我们重点学习了采购系统和生产系统。

首先介绍erp系统的有关概念：erp是英文enterprise resources planning（企业资源计划）的简称。

erp系统是建立在信息技术基础上的，以系统化的管理思想，为企业的决策层及员工提供决策运行手段的管理平台、他是从mrp（物料需求计划）发展而来的新一代集成化管理信息系统 ，他扩展了mrp的功能，其核心思想是供应链管理，他跳出了传统企业边界，从供应链范围去优化企业资源，erp技术集中信息技术和先进的管理系统与一身，成为现代企业的运行模式，反应时代对企业合理调配资源，最大化的创造财富的要求，成为企业在信息时代生存和发展的的基石，他对于改善企业业务流程，提高企业核心竞争力作用是显而易见的。

erp是将企业所有资源进行整合集成管理，简单的说是将企业的三大流，物流，资金流，信息流进行全面一体化管理的管理信息系统，他不仅可以用于生产企业管理，而且许多其他类型的企业也可导入erp系统进行资源计划和管理、erp系统具有集成性，先进性，统一性，完整性和开发性。

erp系统的特点有：

1、企业内部管理所需的业务应用系统，主要是指财务、物流、人力资源等核心模块。

2、物流管理系统采用了制造业的mrp管理思想；fmis有效地实现了预算管理、业务评估、管理会计、abc成本归集方法等现代基本财务管理方法；人力资源管理系统在组织机构设计、岗位管理、薪酬体系以及人力资源开发等方面同样集成了先进的理念。

3、erp系统是一个在全公司范围内应用的、高度集成的系统。数据在各业务系统之间高度共享，所有源数据只需在某一个系统中输入一次，保证了数据的一致性。

4、对公司内部业务流程和管理过程进行了优化，主要的业务流程实现了自动化。

5、采用了计算机最新的主流技术和体系结构：b/s、internet体系结构，windows界面。在能通信的地方都可以方便地接入到系统中来。

6、集成性、先进性、统一性、完整性、开放性。

在企业中，erp管理主要包括三方面的内容：生产控制（计划、制造）、物流管理（分销、采购、库存管理）和财务管理（会计核算、财务管理）。这三大系统本身就是集成 体，它们互相之间有相应的接口，能够很好的整合在一起来对企业进行管理。另外，要特别一提的是，随着企业对人力资源管理重视的加强，已经有越来越多的erp厂商将人力资源管理纳入了erp系统的一个重要组成部分，对这一功能，我们也会进行一下简要的介绍。这里我们将仍然以典型的生产企业为例子来介绍erp的功能模块,就针对我们专业需求而言，主要还是物流管理。物流管理包括分销、采购、库存管理。下面对erp系统进行简单描述：

（一）分销管理

销售的管理是从产品的销售计划开始，对其销售产品、销售地区、销售客户各种信息的管理和统计，并可对销售数量、金额、利润、绩效、客户服务做出全面的分析，这样在分销管理模块中大致有三方面的功能。

1、对于客户信息的管理和服务

它能建立一个客户信息档案，对其进行分类管理，进而对其进行针对性的客户服务，以达到最高效率的保留老客户、争取新客户。在这里，要特别提到的就是最近新出现的crm软件，即客户关系管理，erp与它的结合必将大大增加企业的效益。

2、对于销售订单的管理

销售订单是erp的入口，所有的生产计划都是根据它下达并进行排产的。而销售订单的管理是贯穿了产品生产的整个流程。它包括：

a、客户信用审核及查询（客户信用分级，来审核订单交易）。b、产品库存查询（决定是否要延期交货、分批发货或用代用品发货等）。 c、产品报价（为客户作不同产品的报价）。d、订单输入、变更及跟踪（订单输入后，变更的修正，及订单的跟踪分析）。 e、交货期的确认及交货处理(决定交货期和发货事物安排)。

3、对于销售的统计与分析

这时系统根据销售订单的完成情况，依据各种指标做出统计，比如客户分类统计，销售代理分类统计等等，再就这些统计结果来对企业实际销售效果进行评价：

a、销售统计（根据销售形式、产品、代理商、地区、销售人员、金额、数量来分别进行统计）。

b、销售分析（包括对比目标、同期比较和订货发货分析，来从数量、金额、利润及绩效等方面作相应的分析）。

c、客户服务（客户投诉纪录，原因分析）。

（二）库存控制

用来控制存储物料的数量，以保证稳定的物流支持正常的生产，但又最小限度的占用资本。它是一种相关的、动态的、及真实的库存控制系统。它能够结合、满足相关部门的需求，随时间变化动态地调整库存，精确的反映库存现状。这一系统的功能又涉及：

a、为所有的物料建立库存，决定何时定货采购，同时作为交与采购部门采购、生产部门作生产计划的依据。b、收到订购物料，经过质量检验入库，生产的产品也同样要经过检验入库。 c、收发料的日常业务处理工作。

（三）采购管理

确定合理的定货量、优秀的供应商和保持最佳的安全储备。能够随时提供定购、验收的信息，跟踪和催促对外购或委外加工的物料，保证货物及时到达。建立供应商的档案，用最新的成本信息来调整库存的成本。具体有：

a、供应商信息查询（查询供应商的能力、信誉等）。

b、催货（对外购或委外加工的物料进行跟催）。

c、采购与委外加工统计（统计、建立档案，计算成本）。

d、价格分析（对原料价格分析，调整库存成本）。

总而言之，作为一名物流管理专业的学生，在扎实的专业理论知识的基础上，如果结合上机实验，熟悉erp系统的话。这对我们以后参加工作是十分重要的。

**ERP实训心得体会篇六**

在沙盘对抗中直面市场竞争之激烈，通过不同角色的扮演，运用企业经营管理理论和信息化管理技能，进行市场选择，投资决策和生产运营，增长才干，搏击商场，百战不殆。

我们通过模拟企业实训，置身于仿真的生产经营过程，完成企业生产经营中各种信息的采集和处理。体验与其他部门的协作，作到边学边练，学用结合，迅速掌握erp软件的使用要领，提高信息化管理技能，经历完整的企业经营进程，感受现代化信息技术的魅力。

在仿真的企业环境中，构建传统的手工管理模式和利用计算机技术信息化技术的现代化管理模式，模拟现实企业的生产经营管理过程。

(一)我在学习中学习的知识

1.在一个仿真的企业环境中我作为ceo带领整个企业进行了8年的商业抗战，我的搭档分别扮演了生产总监，采购总监，营销总监，财务主管，财务助理，信息总监及商业间谍。在学习中我们互相帮助，互相进步，互相学习。

在前一年的学习中我们还刚刚接触并不了解太多的东西，在之后的两年和三年的学习中我们光荣“破产”了，成为了给老师干活的最早的一个企业。我们模拟了企业的职能岗位熟悉了企业的业务流程。充分扮演了自己所担当的角色。

2.体验了整个企业的经营过程，并把所学的理论知识应用到实践中，由此加深对企业的物流，商流，资金流和信息流的体会，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。

3.开阔了视野，提高了综合素质，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。

(二)在学习中发现的问题

1.企业核心竞争力缺乏持续增强和系统改进，严重制约企业长远的发展，客观上需要一种先进的管理工具帮助企业系统 解决自身发展中的种种问题。

2.充分的准备是经营成功企业的基础

由于第一天的学习前我们都没有进行预习导致我们企业的所有员工没有一个概念，在老师的培训下还是没有一个清晰的概念及相关的知识，以至于在沙盘对抗中失去大量资金与订单。

3.将失误降到最低

在信息总监的两次误操作下我们在第二年的经营中丧失了投递p1广告的机会，在之后的订单中我们也无权在进行抢单，因此我们企业的p1被积压了很多库存，尽管通过我们的营销总监的分析我们将会在未来将产品卖出并且是大卖，可是我们还是由于短期贷款的到期使企业破产。

我相信在真实的企业中误操作也会发生但是我清楚这样的错误给企业所带来的将是无法弥补的损失。

所以我相信失误的出现率也是一个企业成功的关键问题。

4.合理的运用媒介

广告的投入也是企业取得好的业绩的重要组成部分。

广告策略是指为了达到预期广告目标而进行的各项谋划运作，是广告的手段、对策和谋略等的组合。站在企业家的立场来看，广告策略首先是促销的一种手段，是企业的一种投资行为，而不是艺术家的个性作品，也不是学者的理论实践，用广告大师奥格威的经典名言来说：“我们的目的是销售，否则便不是做广告。\"所以我们评价广告策略的标准是广告成本投入对经济效益产出的贡献程度，即最好的广告策略将是以最少的广告投入达到最大的效益产出。

在广告策略中投资广告和最后的广告收益都应该用科学的方法进行计算然后作出合理的判断及预测方能为企业最终取得利润做出应有的贡献。

5.采购的合理化

预测准确的市场需求对采购来说也至关重要，不浪费材料又能满足市场，保证供给也成为了一个企业的核心问题。

**ERP实训心得体会篇七**

在沙盘对抗中直面市场竞争之激烈，通过不同角色的扮演，运用企业经营管理理论和信息化管理技能，进行市场选择，投资决策和生产运营，增长才干，搏击商场，百战不殆。

我们通过模拟企业实训，置身于仿真的生产经营过程，完成企业生产经营中各种信息的采集和处理。体验与其他部门的协作，作到边学边练，学用结合，迅速掌握erp软件的使用要领，提高信息化管理技能，经历完整的企业经营进程，感受现代化信息技术的魅力。

在仿真的企业环境中，构建传统的手工管理模式和利用计算机技术信息化技术的现代化管理模式，模拟现实企业的生产经营管理过程。

（一）我在学习中学习的知识

1．在一个仿真的企业环境中我作为ceo带领整个企业进行了8年的商业抗战，我的搭档分别扮演了生产总监，采购总监，营销总监，财务主管，财务助理，信息总监及商业间谍。在学习中我们互相帮助，互相进步，互相学习。

在前一年的学习中我们还刚刚接触并不了解太多的东西，在之后的两年和三年的学习中我们光荣“破产”了，成为了给老师干活的最早的一个企业。我们模拟了企业的职能岗位熟悉了企业的业务流程。充分扮演了自己所担当的角色。

2．体验了整个企业的经营过程，并把所学的理论知识应用到实践中，由此加深对企业的物流，商流，资金流和信息流的体会，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。

3．开阔了视野，提高了综合素质，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。

（二）在学习中发现的问题

由于第一天的学习前我们都没有进行预习导致我们企业的所有员工没有一个概念，在老师的培训下还是没有一个清晰的概念及相关的知识，以至于在沙盘对抗中失去大量资金与订单。

3．将失误降到最低

在信息总监的两次误操作下我们在第二年的经营中丧失了投递p1广告的机会，在之后的订单中我们也无权在进行抢单，因此我们企业的p1被积压了很多库存，尽管通过我们的营销总监的分析我们将会在未来将产品卖出并且是大卖，可是我们还是由于短期贷款的到期使企业破产。

我相信在真实的企业中误操作也会发生但是我清楚这样的错误给企业所带来的将是无法弥补的损失。

所以我相信失误的出现率也是一个企业成功的关键问题。4．合理的运用媒介

广告的投入也是企业取得好的业绩的重要组成部分。

广告策略是指为了达到预期广告目标而进行的各项谋划运作，是广告的手段、对策和谋略等的组合。站在企业家的立场来看，广告策略首先是促销的一种手段，是企业的一种投资行为，而不是艺术家的个性作品，也不是学者的理论实践，用广告大师奥格威的经典名言来说：“我们的目的是销售，否则便不是做广告。\"所以我们评价广告策略的标准是广告成本投入对经济效益产出的贡献程度，即最好的广告策略将是以最少的广告投入达到最大的效益产出。

在日后的实习中我希望能够首先在时间上进行一定的延长，作为初学者刚明白如何去扮演自己的角色时已进入了企业的尾声不仅使学生没有尽兴同时也没有透彻理解学习到更多的知识。

其次希望在日后的授课中能够多进行一些成功企业的模拟流程及讲解，充分让学生体会成功企业背后的故事及成功的理由。透视企业的深层问题。抓住企业核心竞争力。

最后希望老师多能指导一下作为一个优秀的企业管理者首先要具备和学习的东西以及在失败中体会的知识由学生自主发现再由老师给予解答和帮助。

（四）感谢老师的培训

在短短四天的实训中每位老师都能充分将自己的知识传授给我们，并且有耐心的给我们讲解所有问题，帮助每位同学了解企业的事务。发挥了老师的作用与同学打成一片和睦相处。感谢老师在这四天来给于的关怀及帮助，使我明白了：先进的科学技术和经营管理是推动现代化经济和企业高速发展的两个年轮，二者缺一不可。没有先进的管理水平，先进的科学技术无法推广，也不能充分发挥它的作用。

希望在今后的生活学习与工作中充分发挥自己的作用将所学到的知识运用到生活实践中为企业做出自己的贡献。

**ERP实训心得体会篇八**

新的学期，伴随毕业的临近，我们班也开始了毕业实训，erp沙盘实训。3月14日上午9时，我们班在老师的带领下，来到了实验室。经过3天的努力，我们终于圆满的完成了任务。三天的学习与实践，我认识到erp沙盘模拟实验是一种理论与实践紧密结合的课程，涉及企业整体战略、企业产品研发、企业设备投资改造、企业生产能力规划、企业物料需求计划、企业资金需求计划、企业市场与销售、企业财务指标分析、企业团队建设等多个方面。企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，我们每个人都能直接参与模拟企业的运作，体验抽象的经营管理理论。

erp沙盘模拟试验是一种全新的人才培养模式，提供现场的实战气氛，使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担企业经营风险与责任。短短的两天学习，我们遇到企业经营中经常出现的多种问题，应用我们所学的知识去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施，极大地激发了我们学习的热情，提高了学习效率，并切身体验到团队协作的重要性。

一、erp沙盘模拟实验总体分析：

通过三天天的学习，我的erp模拟试验终于顺利的完成，虽然只有短短的三天时间，却让我们体验了一个企业正常的运作过程，获得了很多知识，但是因为第一次实际接触erp，以前了解的这方面知识并不太多，以至我们每个人留下了不少的遗憾。就拿我来说吧，作为小组的cmo，一开始对市场状况的分析不是很清楚，产品的需求没有把握好，我们组第一年的广告费投入太少，获得p1产品的最少订单，对市场的掌控处于被动地位，导致前第一年商品大量积压，资金周转困难，使企业在生产线投资、产品开发和市场开拓等方面受到制约。但我们并没有坐以待毙，通过和小组各个成员商议，变卖了我们的两条普通生产线并向银行取得长期贷款，甚至原材料的采购也使用赊购的方式，最终我们获得了正常运作所需要的现金。在以后的几年里，我们正确的分析市场状况，在广告费用的投入上，也吸取了第一年的教训，正确的利用有限的资金，取得有竞争力的市场份额。虽然在经营的后几年中，我们获得了不少利润，但我们最终的综合评分不是第一，也算是小小的遗憾吧，不过我们在学习和实践中，积累了很多知识，假如进行后续的经营，我们会比现在做得更好。

二、实验过程及实际执行：

第一年：第一次接触erp，受到实际情况的限制，我们没有其他市场的准入证，其它产品也在第一年暂时研发不出来，我们只能把广告重点放在本地p1产品上。但因为对市场了解的不够透彻，我们投入的广告费用偏低，没能取得p1产品的标王，且拿到了最少的p1产品订单，导致p1产品大量库存，没能为后面几年打下一个良好的现金流基础。所以为了让市场更广阔，我们第一年就向银行取得长期贷款，投资本地、国内市场。同时，我们研发p2、p3产品并且进行iso的两个认证投资。但有限的现金流最终让我们决定放弃p4产品的研发与生产。

第二年：基于去年p1产品大量积压的原因，我们把广告重点放在本地市场p1产品上，争取得到有竞争力的p1产品订单。同时我们也为p2产品本地订单投了广告，希望获得一定数量的订单。而且我们很好的利用银行贷款，继续进行iso的两个认证投资。同时，投资了一条全自动生产线和一条柔性生产线。我们的企业进入了正常的运营轨道。

第三年：我们预测p1产品在本地市场有下滑趋势，但仍占有大量份额，p2、p3产品在第三年在本地及国内市场占较重比例，于是我们广告重点放在本地市场p1产品，和国内市场p3产品。并继续投资开拓亚洲市场，投资生产线，增大企业产的生产能力。年末，我们开了重要的

工作总结

会议，并制定了企业战略目标。

第四年：该年p1产品在本地市场依然有较大份额，p3产品在国内市场也有较大份额，可是因为前几年资金的利用不是很好，我们广告费用有限，我们的p3产品没能在本地市场上取得较好的市场地位，同样，我们的p1产品也没能在国内市场上取得较好的市场地位。所以我们以p2产品为主打产品进行广告投资。我们的生产规模又扩大了，投资了一条全自动生产线和一条柔性生产线。

第五年：我们认为p1产品已经在本地市场上淡出，p2产品有较大的市场份额，但p3产品尚有市场，于是就重点把广告投到p2产品的两个市场，在前几年的基础上，我们有了闲置的资金，我们租用c厂房并投资了全自动生产线，虽然有点迟，但只要产能跟上，广告费用到位，我们还是能取得很好的收益。

第六年：经营到了尾声，我们尽可能加大广告费用，拿到更多订单，获得最大市场份额，最终我们取得了丰厚的利润。同时我们继续租用了c厂房，并且拥有了两条柔性生产线，两条全自动生产线及一条半自动生产线，假如给我们更多的时间，我们一定能把我们的企业经营的更好。

三、erp沙盘模拟实验体会：

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。虽然在这次试验中，我只是一名营销总监，但我也深刻的认识到，想成为一名成功的cmo，要有整体观念。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。“知此知彼，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。

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。

一个成功的企业需要什么?目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金„„任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。一连四天的课程实训课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自 行 着 手 模 拟 运 营自己“创 建”的企业，小组 成 员 协 同 工 作，为 我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实训课程给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。

在模拟企业七年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对工业沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

erp沙盘课程实训，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。我们企业分设行政总裁、财务总监，营销总监，生产总监，供应总监，商业间谍六个职位。企业大致的运行流程是：新年度计划决策、资金预算、下销售订单、材料采购、订单生产、产品销售、编制报表、分析企业运营状况，在这场游戏中，我担任的角色是供应总监，原本以为我只要做好自己的角色就可以了，后来才发现我的想法是错误的。因为一个团队的团结精神很重要，每个部门都有自己的重要性，缺一不可，在企业运营这样一艘大船上，每一个角色都是各负其责，各尽其力，否则大船经不起风浪的打击，企业之间的竞争也相当的可怕，虽然不是真正的比赛，但是大家还是很较真地营运，每到间谍事件，虽说只能一个人出来刺探敌情，但是有的还是不放心会倾巢出动。大家谁也不认输，坚守自己的岗位，都希望把自己的企业搞得有声有色，净利润尽可能地高，开始经营的企业就像自己的孩子一样有感情了，要好好地经营它。

在erp沙盘模拟训练中，无论你犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，但你得到的收获会比那些走得一帆风顺的企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。

实验课结束了，我们组排名第x，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。 最后，衷心的感谢老师在这四天课程里的耐心指导与陪伴。

在沙盘对抗中直面市场竞争之激烈，通过不同角色的扮演，运用企业经营管理理论和信息化管理技能，进行市场选择，投资决策和生产运营，增长才干，搏击商场，百战不殆。 我们通过模拟企业实训，置身于仿真的生产经营过程，完成企业生产经营中各种信息的采集和处理。体验与其他部门的协作，作到边学边练，学用结合，迅速掌握erp软件的使用要领，提高信息化管理技能，经历完整的企业经营进程，感受现代化信息技术的魅力。 在仿真的企业环境中，构建传统的手工管理模式和利用计算机技术信息化技术的现代化管理模式，模拟现实企业的生产经营管理过程。

(一)我在学习中学习的知识

1.在一个仿真的企业环境中我作为ceo带领整个企业进行了8年的商业抗战，我的搭档分别扮演了生产总监，采购总监，营销总监，财务主管，财务助理，信息总监及商业间谍。在学习中我们互相帮助，互相进步，互相学习。

在前一年的学习中我们还刚刚接触并不了解太多的东西，在之后的两年和三年的学习中我们光荣“破产”了，成为了给老师干活的最早的一个企业。我们模拟了企业的职能岗位熟悉了企业的业务流程。充分扮演了自己所担当的角色。

2.体验了整个企业的经营过程，并把所学的理论知识应用到实践中，由此加深对企业的物流，商流，资金流和信息流的体会，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。

3.开阔了视野，提高了综合素质，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。

(二)在学习中发现的问题

1.企业核心竞争力缺乏持续增强和系统改进，严重制约企业长远的发展，客观上需要一种先进的管理工具帮助企业系统解决自身发展中的种种问题。

2.充分的准备是经营成功企业的基础

由于第一天的学习前我们都没有进行预习导致我们企业的所有员工没有一个概念，在老师的培训下还是没有一个清晰的概念及相关的知识，以至于在沙盘对抗中失去大量资金与订单。

3.将失误降到最低

在信息总监的两次误操作下我们在第二年的经营中丧失了投递p1广告的机会，在之后的订单中我们也无权在进行抢单，因此我们企业的p1被积压了很多库存，尽管通过我们的营销总监的分析我们将会在未来将产品卖出并且是大卖，可是我们还是由于短期贷款的到期使企业破产。

我相信在真实的企业中误操作也会发生但是我清楚这样的错误给企业所带来的将是无法弥补的损失。

所以我相信失误的出现率也是一个企业成功的关键问题。

4.合理的运用媒介

广告的投入也是企业取得好的业绩的重要组成部分。

广告策略是指为了达到预期广告目标而进行的各项谋划运作，是广告的手段、对策和谋略等的组合。站在企业家的立场来看，广告策略首先是促销的一种手段，是企业的一种投资行为，而不是艺术家的个性作品，也不是学者的理论实践，用广告大师奥格威的经典

名言

来说：“我们的目的是销售，否则便不是做广告。\'所以我们评价广告策略的标准是广告成本投入对经济效益产出的贡献程度，即最好的广告策略将是以最少的广告投入达到最大的效益产出。在广告策略中投资广告和最后的广告收益都应该用科学的方法进行计算然后作出合理的判断及预测方能为企业最终取得利润做出应有的贡献。

5.采购的合理化

预测准确的市场需求对采购来说也至关重要，不浪费材料又能满足市场，保证供给也成为了一个企业的核心问题。

6.财务的及时性

好的财务是企业进行各种活动的灵魂，如果我们的财务总监能够准确且及时的预算出我们的经费投资及贷款资金那么我们的企业也会在预算上在次与其他企业竞争。

7.企业模拟的流程化

(三)希望日后老师给予的帮助

在日后的实习中我希望能够首先在时间上进行一定的延长，作为初学者刚明白如何去扮演自己的角色时已进入了企业的尾声不仅使学生没有尽兴同时也没有透彻理解学习到更多的知识。

其次希望在日后的授课中能够多进行一些成功企业的模拟流程及讲解，充分让学生体会成功企业背后的故事及成功的理由。透视企业的深层问题。抓住企业核心竞争力。

最后希望老师多能指导一下作为一个优秀的企业管理者首先要具备和学习的东西以及在失败中体会的知识由学生自主发现再由老师给予解答和帮助。

(四)感谢老师的培训

在短短四天的实训中每位老师都能充分将自己的知识传授给我们，并且有耐心的给我们讲解所有问题，帮助每位同学了解企业的事务。

发挥了老师的作用与同学打成一片和睦相处。

感谢老师在这四天来给于的关怀及帮助，使我明白了：先进的科学技术和经营管理是推动现代化经济和企业高速发展的两个年轮，二者缺一不可。没有先进的管理水平，先进的科学技术无法推广，也不能充分发挥它的作用。

希望在今后的生活学习与工作中充分发挥自己的作用将所学到的知识运用到生活实践中为企业做出自己的贡献。

共

3

页，当前第

3

页

1

2

3

**ERP实训心得体会篇九**

这次的erp沙盘模拟实训着实让我体会到了公司经营的不易，不说我们所要进行的是多么简单的公司操作，就单论一个公司的财务报表制定就能让我们头疼不已，更何况一个真正的公司的复杂程度要远远大于此。

首先我先详细的一下我们在公司经营的时间内的过程：

第一年，可谓是谨小慎微，我们进行了长达一个小时的讨论针对要不要贷款，要建设几条生产线，现在想来有些可笑，我们就死扣这开始的800万股东资本进行布置，想出各种方案然后否决，那时候的我们没有意识到初期贷款的重要性，幸好在40多分钟后各位总监的预算下我们认识到这800万根本不能完成企业初期建设，所以我们申请了长期贷款1000万，在一个我们组全是男生，都是些有大想法的人，所以在建设初期我们毫不犹豫的建设了四条价值超高的生产线。然后厂房建设，原材料入库，市场开发，这些都紧密有序的进行了。第二年，我们终于开始了我们的经营和生产，但是由于ceo的广告投入过低而且投放的位置不当导致哪些好的订单一个没有抢着，这让我们一下陷入了财政危机。，而且由于前期投入过大，生产线的维护和原材料的购买以及人工费用的支出等等根本不能让第二年继续生产所以我们的生产线一度进入闲置状态。但是我们在这种艰难的情况下，依靠哪个仅有的订单勉强的活了下来，但是一年收入仅有200多万尚且不能抵扣我们的日常花销，我觉得这就像一个恶性循环一样影响着以后的经营。

第三年，我作为销售总监向总裁申请了一百万的广告投入，但是由于我们资金的短缺只得到了50万的承诺。而且由于我个人原因在某些市场上投入了1w或5w根本不可能有订单的违背规则的广告投入，导致13w广告费没有起到作用，但是由于其他公司的广告投入也不是很合理我们顺利的拿到了8个高价订单这让我们勉强的扭亏为盈了，至少让我们今年的固定支出得到了保障。

在这次试验中总结了一些东西：

一，必须把其本规则熟练掌握，比如广告投放多少合适，原材料

二，害人之心不可有，防人之心不可无。在这次erp模拟实训中

三，公司内部必须米明确自己所在职位，并且及时提供相关信

四，生产方面必须合理的搭配生产线的投入，比如我们前期就因

五，短期贷款需谨慎呀，如果前期没有多少长贷，很多公司会选请注明文章来源

上面说的实在生产细节上应该注意的，下面就是我在整个过程中

一，有意见最好及时提出避免因为你负责的哪一方面出问题而导致全公司经营出现问题。比如我们不知道生产能力而胡乱的进行订单抢购的话就会导致违约，惩罚也是相当重的。

二，团结协作最重要，我们必须形成一个有序的总体，我们在在经营过程中不能只局限于眼前，我们必须突破固定思维。

三，敢于面对困难不要一遇到困难就轻易放弃，比如我们第一年就

这次的erp沙盘模拟我相信我们都收获了许多，我们不在是哪个就着书本死扣对与错的大学生而是一个为了公司发展壮大做出努力与牺牲的社会人，我相信以后我们不仅能够只在纸上谈兵我们还能再真正的企业当中闯出我们的一方天地出了学校我们照样能活的风生水起。这次游戏不仅带来的新颖的方式，更让我们认识到自身的不足。总之这次活动在我们在以后的学习和生活中都会起到积极的影响的。

**ERP实训心得体会篇十**

经过两个多月的erp软件相关知识的学习，我掌握了erp软件的基本操作，从中收获甚多。我感觉到学习了erp软件将对我毕业以后的社会就业有很大的帮助。就如何进行有效和针对性的学习，我得出了自己在学习erp软件期间的一些感想与体会。

作为一个大四的学生，我还是首次比较系统地了解erp，当老师在学习之初给我们介绍这一技术时，我突然感觉到我已经很落伍了。是的，到了大四，学校已经对管理类学生开设了好多专业课程。但是但老师对我们提到erp时，我们没有几个人能够真地说出它是什么来，甚至是根本没听说过。作为新时代的大学生我没有做到对当今流行的生产生活中的新技术予以于时俱进的了解，这是我的一大损失。原来erp不只是让人觉得深奥的几个字母，它对我们生产生活能产生好大的影响。

erp代表着新时代的企业管理模式，它的出现再次证明科学知识在信息社会的重要性。一个企业再也别想仅仅靠激情，靠勇气，靠机遇就能运营的很好流畅，更需要的是科学的管理方式。一直一来我们财经管理类的学生在学习中很少有机会接触到企业的真实运作，而erp课程的开设正是学习锻炼的最好时机。erp系统的会计子系统与erp 系统的其他子系统融合在一起，会计子系统又集财务会计、管理会计、成本会计于一体。这种系统整合，及其系统的信息供给，有利于财务做前瞻性分析与预测。综上所述，将erp 系统中按西方管理会计理念及其方法设计的会计信息与我国现有的会计信息系统融合为我国现行的财务会计核算体系，实现erp 系统中的会计信息融合具有现实的意义。

在这两个月的实训课程中，我深深体会到erp到给企业的帮助和作用不是一点点，err适应企业，企业适应erp!我们的实训课程分为基础设置、采购管理、销售管理、财务会计与mps的计划执行等几大模块。通过学习，我了解到了企业业务的运行，可能很多小企业由于资金和技术的问题没有使用erp对企业进行管理，导致很多问题的发生，如：不能按时发货、需求与预测不适应等。而使用erp对企业进行管理的企业能够把这几大模块通过管理人员的授权分工地完成工作，这有利于企业提高生产效率与管理水平。下面我详细地分享一下我对这几大模块的体会。

一、基础设置合理化

企业的运行离不开人员的配置，人事管理的核心是做到人岗匹配，任人为贤。录入基础数据时必须仔细，避免因错误导致后期工作的失误。

二、采购管理与mps相结合

物料的采购对于生产制造型企业尤为重要。很多企业都实行“零库存”管理与jit生产方式，丰田汽车就是典型的企业。但是，要想真正的实现“零库存”是很难的，也存在很大风险。erp就开辟一条新的道路，采用采购管理与mps相结合的方法，利用mps计划执行，对库存与销售、采购进行控制，能够保证企业有安全的库存，又不至于挤压过多的原材料在仓库，又能按时发货给客户。

三、销售管理与mps相结合

企业在接销售订单前都必须对市场进行预测，为了预测更加准确，可以使用与mps相结合的方法。填制销售订单后，可以输入产品需求表，通过供需平衡预算可以了解到企业未来的需求，这有利于企业作采购和生产计划。

四、会计电算化优化企业记账程序

随着电子信息化的不断发展，企业运用计算机系统软件进行管理。会计作为企业财务的重要环节，运用erp可以实现电子记账，不用手工记账，大大降低了由于人为疏忽导致错误的发生，而且提高了企业的财务核算的效率。

这个学期经过了一段时间与erp的接触,已经对erp有了一定的了解，但是感觉上自己还只是停留在刚刚认识erp这个层面上，还没能真正的熟练掌握而且灵活的运用在实务中了，虽然还是有点不足,但是毕竟开始了对erp有一定的了解，也算是有点安慰了，我会继续努力完善的。总结两小点：1、学好和掌握erp软件要多花时间和精力上机做实验与多做上机练习。英文有说“practices make perfect”,用中文也就是说:”熟能生巧”。 2要学会总结.总结,无论在什么阶段,在处理什么事情都起到很重要的作用.

最后要感谢xx老师的悉心指导，在短短两个多月的实训中薄老师都能充分将自己的知识传授给我们，并且有耐心的给我们讲解所有问题，帮助每位同学了解企业的事务。我认为通过实践去验证理论比直接从书本上获得理论要深刻得多。真心感谢薄老师您的帮助!

共

3

页，当前第

2

页

1

2

3

**ERP实训心得体会篇十一**

短短一周的erp实训结束了，在这五天的实训里我们要模拟一个生产企业的运营，经过这次的实训我收获了很多。我发现一个公司如果要很好的经营，各部门之间的沟通和对公司未来一年的各个环节的预测很重要。我直接或间接的参与了整个公司的运作，比如：分析市尝制定战略、营销策略、组织生产、财务管理等一系列的活动。在这其中学到了很多书本知识没有的知识，开阔了眼界，也让我懂得经营一个企业也是很不容易的，并对自己在参加工作之前对于一个公司的运营有所了解，对自己以后工作实习有很大的帮助。

首先，老师把我们分成了六个小组，组成了六个公司，而我所在的公司是d公司。老师还给我们讲解了运营规则，还带领我们模拟了一年的运行。接着我们各小组按照老师的安排，开始讨论各成员在公司要模拟的职位。经过讨论后，我们按照各自意愿安排了职位，我担任的是生产总监。主要负责公司的产品生产、产品研发、以及厂房里的一些转产、生产线等等事情。然后就生产线的就总生产能力同销售总监交流，以便拿到适合企业生产的更好的单，还要就生产所需要的费用和财务总监沟通，报告我需要的费用情况，还要就产品的所需生产数量和采购总监沟通，以便采购总监做好购买材料的工作。经过一周的实训，我发现生产总监一定要做好对产品的产量预测，这样才能保证公司的良好运作。

通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，作为一个企业的，要顾大局，树立整体观念，准确了解市场的变化，争取的市场份额，还要加强专业知识的学习，提高自己的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立于不败之地。这次实习，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

1、进行有效的市场调研，对市场进行分析，做出正确的决策

知己知彼百战不殆，市场是千变万化的，在企业经营过程中，可能会遇到各种风险，因此只有进行市场调查，对市场数据信息有充分的了解并加以分析和判断，才能做出正确的市场战略计划。

2、形成了一支优秀团结的管理团队

在erp沙盘模拟对抗中，我们会充分感受到团队协作精神的重要性，每个企业要做大做强，不是靠某一个人的努力，而是依靠团队的力量，依靠集体的智慧，任何一个成果的取得都是集体智慧的结晶。

3、 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,流动资金是否充足，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。

4、通过实际的生产和动手操作，锻炼了自己、提高了能力和思考问题的严密性

在做每一笔业务的时候，我们都进行了认真的分析和讨论，为实现公司盈利，我们首先考虑是否有能力完成市场订单，是否有能力完成认证研发产品，流动资金是否充足，是否进行贷款等等，在做生产计划的时候，不仅要考虑到自己，而且还要顾及到其他各个部门在做计划时所遇到的困难，这就要求我们树立全局观念，全面仔细的考虑问题，这些都需要正确的决策和严密的思考。事实证明我们的决策是正确的，在后几年的生产中，我们渐渐实现了盈利，我们的各个想法在这上面也得到了实践了有效的锻炼。

虽然在这次实训的运作中我们公司在第四年的时候破产了，但是我们并没有气馁，我们还是一直在坚持，坚持着第五年的运作，希望能够挽回一点点公司的亏损，并且我们也开始看见了转机。尽管我们公司没有很成功的运营，但是我认为因为公司破产我们学到了更多，因为我们会发现很多公司运营的漏洞，这是运营的很好的公司所没有发现的小细节，也能发现我们经常在那里出现纰漏。我觉得只有失败过才能更好的成功，因为在失败的过程中我们学到的更多。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!在市场的残酷与企业的经营风险面前，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，更是人生中会不断出现的抉择问题。

**ERP实训心得体会篇十二**

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实训心得体会篇十三**

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五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(资产负责表和利润表)。

3.学习市场规则与企业运营规则

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。最重大的失误就是五年的广告都没投好，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。

5.五年经营竞争模拟

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

在五年的经营过程中，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，在市场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，我担任的是公司的出纳。作为一名出纳，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资金状况、生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的现金预测，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\"五年\"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。

**ERP实训心得体会篇十四**

\_年大三的上学期我们工商管理专业开设了erp课程，在理论学习阶段我开始对它有了一定的了解认识。随后在第七周，我们以小组的形式在实验楼模拟实验室开始了模拟实训。这次实训以理论为基础，使我开始了对企业经营有了深入的了解，有了很深的体会。

我是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，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，erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。

记得第一次到实验室后，面对一堆模拟工具，新奇在心理占据了上风。虽然在老师的指导下我们已经对小组成员进行了分工，但是由于没有进行从充分的准备。我们的小组成员，并没有各尽其责，没有计划性的事实生产经营。于是在实训过程中一系列问题出现了。

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。

记得第一次上机，在老师的指导下我们开始了模拟训练，我们开始从最初的初始年开始经营。但是没有多久，我们的问题就开始出现，而之后老师会进行点评指导。随后我就知道了老师的目的。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，在以后的实训中有的组出现了我们第一次的情况，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，我们有花时间讨论策略，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，这使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，经营结果不是特别理想。但是我觉得，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。还有更重要的是生产计划，一个企业或者一个团队除了有团结和合作外，更需要的是具有生产经营目标和阶段性的计划。

两次的模拟实训结束了，但是这两次所收获的知识和心得更加重要。大学时间还没有结束，在学习的过程中时刻进步和努力，最终一定会成功的。

**ERP实训心得体会篇十五**

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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn