# 2024年erp沙盘实训心得体会 erp沙盘商战实训心得(优秀14篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-07-31

*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。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心...*

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。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**erp沙盘实训心得体会篇一**

与传统的会计模拟实训相比，其优势是显而易见的，主要体现在以下几个方面：

1.提高了学生的学习兴趣。erp沙盘实验中学生做出财务、会计和生产等决策，并因此推演企业经营活动，完成企业的整体运作，这为会计实验教学提供了很好的企业经营资料，并且由于是学生自己决策的企业经营活动，以此为资料进行会计模拟实训将使学生不再是其为枯燥的数字，提高学生的兴趣。

2.提升了学生的会计专业能力。每年的经营活动包括筹集经营资金、制订商业计划、参与市场竞争、平衡资金预算、结算经营结果、进行财务分析等，通过生动的基于erp沙盘实训的会计模拟实训，可以把枯燥的知识转变为学生自主运用的工具，这将能明显的提升学生的专业能力，从而提高在市场中的综合竞争能力。同时，由于学生自主选择方案，不同小组的经营活动会有所不同，若以各自的经营活动为自己的会计模拟实训的资料，不同小组将会得到不同的报表数据。在比较的基础上，学生将对企业会计政策的选择有更深一步的理解。

3.提升了学生解读与编制财务报表的能力。资产负债表、损益表、现金流量表三大报表的编制与分析能力将随着实训的深入而不断提高。同时，通过实训，能够更熟练运用财务分析工具，包括固定成本分摊、盈亏平衡测算、毛利率、销售回报率、资产周转率、投资回报率、企业偿债能力、企业营运能力、企业赢利能力、企业发展能力等各项财务指标的分析，及时对模拟经营企业提出各项改进建议与策略。

4.培养了学生的沟通与协调能力。在模拟经营的过程中，财务活动处于各项活动的中心环节，每一套方案都需要与其他成员共同协调，通过沟通制定合适的策略，培养学生的沟通能力和团队合作能力，最终实现培养创新型的具有社会竞争力的应用型会计人才的目标。这为高校会计实践教学改革提供了新思路。

5.在一定程度上培养了学生的会计职业道德。鉴于手工沙盘的特殊性，教师无法从每一个细节掌控每一组是否会出现舞弊现象，这在一定程度上考验了学生的诚信度，而诚信度也是最重要的会计职业道德之一。

erp沙盘商战实训心得

**erp沙盘实训心得体会篇二**

一、企业概况：

“天泰”公司是一家制造型企业。在公司创业及开始走向正规阶段，是以包括首席执行官、首席运营官、营销总监、生产总监、技术总监、采购总监、财务总监及其助理、人力资源总监及其助理，商业间谍十二人为主体的公司。“天泰”公司寓意在“天天向上一路开泰”，旨在用创新的思维去探索，用睿智的眼光去展望公司的未来。总之，我们要精彩的活下去。此外，“天泰”公司的logo标志为两个并肩的t,寓意我们公司的领导层和员工团结合作，携手并肩，排除万难，走向幸福的生活。

二、企业经营情况：

我们开始公司制定的总战略是不研发c产品，直接研发r产品，到别人c产品出来的时候我们的r产品随后就出来了，我自己想着可以对他们研发c的公司产生冲击，然而在推演过程中我们才知道r产品并不是c产品的升级品，跟c产品之间并没有竞争关系，所以市场上所有的产品需求都同时增加了，我们公司研发的r产品并没有对c产品的需求产生冲击。再来说我们公司6年的具体情况：

第一年：我们打算投13m的广告抢到本地市场老大，然后把市场老大次年优先选单的特权卖给其他公司，因为我们要第二年准备r产品的生产线，为第三年r产品的推出做准备，结果没有想到还有公司投了15m，我们也就没有抢到市场老大，拿到了一个5个b的订单，因为抢本地市场老大这个目标没有达成，我们就想着改变战略，走勾践策略，因为我们的主打产品是r，第三年突然推出r应该可以扭转局势，所以我们第一年就贷了40m，研发了r，建了一条r的生产线。

第二年：这一年我们想着为第三年做准备，就贷了60m，又修建了2条r的生产线，还买了几个能生产r的原料，因为第二年第二季度r就研发成功了，我们第二年就可以投r的广告了。第二年我们不敢投太多，b投了3m，r投了1m,但是有一个公司他们也投了1m r产品的广告，他们的广告总数比我们多，我们错失了一个5个r的订单，我们b的订单也拿的不是很好，只能卖出3个b，所以第二年我们库存了7个b,5个r，我们的资金全部压在了库存里面了。这一年，我们还研发了s产品。开拓了亚洲市场。

第三年：我们的状况不是很好，老师就只贷了40m给我们。我们买了原料，投了广告，就没剩多少了，今年我们采用分散式的投广告方法，每个市场都投r的广告和b的广告，最后拿到的订单还不错总销售额有97m，年末还了贷款，还有生产线的维护费，行政管理费等。今年我们还开拓了其他所有市场。因为我们有3条生产r的自动线，所以还有2个r的库存。

第四年：我们满怀信心，贷了60m的贷款。对开发成功的市场都投了r产品和b产品的广告，本地市场还投了r产品的广告，但是我们疏忽了iso认证，最后导致丢了3个r产品的单子，还丢了一个s的单子。而我们的产能却很足，最后积压了8个r，2个s，我们的资金又陷入了瘫痪，不过还好的是我们是第二年办的长贷，第五年才到期，不然我们这一年真的要倒闭了。这一年我们把r的自动线改成了s的自动线。认证了所有iso。

第五年：这一年我们要把库存快点卖出去，我们的s产品也研发成功并且还有一条自动生产线。我们这一年也是分散投广告，最后凭借s产品获得了不错的订单，总销售额127m，今年还了贷款及缴纳了各项费用。我们的资金又所剩无几。这一年老师给我们开会，要我们没获得市场老大的公司要抢一次市场老大。

第六年：我看书本上区域市场的s产品最多，而竞争最小的国际市场却没有s产品，所以我们决定抢区域市场老大，但是我们没有c产品，最后我们还是投了c产品，准备抢到订单卖给其他公司。这一年我们办了60m的贷款，买了原料，广告主要投在区域市场和国际市场。我们顺利拿到两个市场老大，因为国际市场就我们公司开发，所以国际市场我们投1m就能得市场老大，第五年结束后我们就应该想到这个问题的。第6年的销售额不错，达到178m。

在这六年的推演中，我们公司的状况波折不断，我们感受到了处于波谷时的焦虑与痛苦，也品尝到了绝境重生的喜悦。

三、任职表现：

在天泰公司，我担任的职位是生产总监助理。负责辅助生产总监完成企业生产运营，包括厂房租用、买进、变卖，生产线构建、改造，生产产品种类选择以及生产过程监控等。在生产总监做出决策的时候，如果有自己的或是不同的观点应该予以提出，而在整个生产过程中也应该明确自己的职责，总监不在时帮助完成该完成的事项。

这是我对自己所担任职位的认识，但是，在整个沙盘演练的过程中，我大部分时间扮演的是一个聆听者，我也有思考，有自己的见解。可能因为性格方面的原因，成为了行动上的矮子。在这里向公司其他成员表示浓浓的歉意。

前阶段运营的时候，我并不怎么清楚市场的行情，比如哪种产品需求大，大部分商家在生产什么，这里我想给ceo的建议是就市场状况开会，让大家清楚一下情况，这样也好就各自的职责做出决策。我担心，是因为自己的不够开朗活跃导致自己对市场行情知悉甚少，便没有向他提出。后来ceo对分工的整顿，使我意识到要在生产方面下功夫了。翻书的时候找到了书里市场预测图表，了解到bcrs各产品在不同年份在各大市场上的大致单价和销量，就销量我算了一下大致的成本和原料，就单价我想算一算利润和以我们现在的能力能生产哪些产品。我便把这个建议告诉了同寝室的生产总监，她向我们的ceo提出来了，更值得高兴的是ceo采用了，也对书上提供的数据做了参考。这里我又看到了一个问题，书上的固然能给我们大致的样本来知晓市场运行趋势，但是记得一次老师不知道是有意为之还是怎么，透露了一些消息，也突然改变了一些做法，于是我觉得实际的还是要跟着变化中的市场走，因为它是不断有规律的运动着而不是想象中静止。市场也因多变的因素变得复杂，竞争也趋向白热化，这时我认为情报员就该挺身而出了，搜集的情报是否属实及时以及是否能被ceo采纳成了至关重要的问题。

我的这点小成就如果没有ceo采用也是泡影了，这里感谢我们的ceo哦。有一次ceo峰会我参加了，杨老师开会的气氛有点严肃，但我很喜欢，在讲到投广告上，我注意到一个小技巧，假如别人投的是3m的广告，有两次选单机会，那么在众多的两次选单机会中机遇让给了投4m的公司，有人认为多投1m是浪费，其实不然。

虽然自己动手的表现不多，但从中学到的和以前没有思考过如今深入里思考了的还是很多的。

四、收获感悟：

(一)课堂收获

杨老师的课堂，严谨却不失幽默，也是我们每次位置坐的最前的，听课听的最专注的。老师将ppt与讲述结合起来，这样边听老师讲边看上面的内容，觉得很能调动我们的积极性。

最欣赏的是老师讲的案例，都让人受益匪浅。记忆犹新的有很多，比如苏格拉底教导弟子大麦穗的故事，告诉我们幸福应该是当前，要有准备做出选择，且要珍惜自己拥有的;比如沙漠里寻找水的小甲虫，聪明的运用了当地靠海的优势和自己的\'甲壳状身体找水喝;比如为了解决匮乏的土地资源，日本穿过大楼的高速公路;还有著名的迪拜旅游世界，让我难以置信人改造自然，改造生活的潜能是多么的巨大。很多这样的创新思维实例，真正的打开了我们的思维，引起了班里的思想风暴，原来我们班还有这么多思想不一般的同学呢。

(二)实训收获

记得在实验室的第一次课上，我们齐聚在室内靠门位置的大桌旁，认识了那个看起来像小时候玩过的模型般样子的沙盘。其实不然，通过在教师里杨老师的介绍，它该是一个演示市场上企业激烈竞争的规则战场。

在中国现有的企业中，大多数是安于现状，能平稳活下去不愿折腾的企业，而六个组中的“绿叶公司”便是对中国大多数企业现状的反映。是否可以根据它的运转分析出其中的原因呢，我想是可以的。一来中国人求安的心理因素，是他们容易满足于“温饱”的现状，二来中国人口大国的国情，中国的中小型企业很多，企业之间建立的纽扣关系使得动一发而动全身，另一点是中国高端技术缺乏以及对知识产权的法律不够完善等等，那么怎么在求稳的基础上腾飞就需要在产品研发和市场开拓上下功夫了。

而智尚公司是一个特例了，在他们ceo的总结中，我看出他们有一点做的很突出，就是扎实企业基础，因而中间没有出现巨额的资金周转困难，他们分工明确，每个人把自己的职责演化成了责任。加上他们很好的运用了书上的市场预测，计算出了大致的原料，贷款，这也为他们敢于大刀阔斧的打入市场加大了胜利的砝码。

另外，在企业运行艰难的时候，不能受别人的影响更加沮丧，而应该找出失误的原因，把危害降到最低，并寻找补救措施。可能我不是ceo，才能坦然乐观的想到这些。

五、存在问题：

总的来说，我值得反思的是，我至始至终是个聆听者和思考者，没有具体的动手操作过，应该说这门实际操作的课很是难得，可自己又一次没有好好把握，我希望出社会之后，自己能锻炼一下自己的胆量和合作能力。

说到我们的杨老师，我很喜欢他的授课方式，尤其是他讲课非常风趣，时不时引起课堂上愉快的欢笑声，这样增加了课程的趣味，也提高了我们听课的注意力，使我们有动力去积极思考。我希望老师把这一点继续发扬光大。

六、结束语：

时间匆匆如流水，转眼间，一起上过的课成了回味的记忆。在这期间，我们有太多的感慨。同时我会更加珍惜与老师同学一起度过的时光，毕业之后，这些将是宝贵的经历，值得去收藏，去留恋。

**erp沙盘实训心得体会篇三**

erp沙盘实训心得体会一

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，××集团的商业间谍----××同学。

这是这学期几轮实习的最后一项实习了。本次实习是市场营销沙盘模拟实训。在沙盘上完成市场营销的一系列流程。具体内容包括采购商品、按自己的营销计划投入销售费用、广告费用、物流费用以及服务费用，然后竞标，获得订单后出售商品，从而获得利润。

实习课第一节课，老师吧全班48人认为8组，我和张森、韦明夫、闫京伟、杨鉴、王春桥被分在了第一组，并各司其职。张森人营销总监，我为市场分析师、杨鉴任财务总闫京伟任营销总监助韦明夫为采购中心主任、王春桥为出纳。接下来就是老师给我讲解沙盘实训的规则。当归结讲完后，我们开了个小会，大家热情高涨、摩拳擦掌。

第一年竞标开始了，经过缜密的市场分析，我们决定走低调路线，品牌m值为4，这样一开始的高价订单肯定不会中标，到竞标地4轮的时候我们就以那轮的最高定价而获得订单。大家信心满满，于是就开始了第一年的工作流程。首先，采购主任为我们采购了商品，可是当这是用行的时候，大家都比较兴奋，没有按照各自的职能来进行，而是一哄而上。于是盘面上的流程比较混乱，一笔一笔的费用活在什么地方，花没花到最后都不记得了。财务总监也乱了，账单上的数字与盘面上的一点没有对上。当第一年结束时与老师对账时，自己的盘账本、系统里的帐和盘面都没有对上。按规则规定一系统做的帐为准，虽然我们盘面上盈利不少，可是老师也只能按系统的来给我们做评价。这样下来，大家的积极性受到了打击，都有点不服气，所以把失败的原因都扔给了财务总监，自己内部先起了内乱。

经过第一年失败的经验教训，第二年，我们准备各司其职，好好大干一场，把上一年的亏损给补回来。首先，进行市场分析，据子报告，第二年各组的市场广告投入都比较高，所以为力获得较好的订单，我们也决定提高自己的市场m值。市场m值提高到7后，我们竞标的价格当然是高价了，可是不知怎么了，居然没有竞争过人家的低市场m值。以115获得订单，投入比较高的广告费，那么这个价格当然不是很理想。不过经营下去肯定不会亏损。就这样第二年就结束了。

第三年刚开始，老师就说我们上年违约，扣除罚款很难经营下去，不得不贷款。可是这年市场分析有误，本来可获得两订单，可是最后只获得一个订单。这样下去连贷款也不够还，只好破产。所以只好玩自己的游戏了。下一年申请破产，公司经营到此为止。

仔细

总结

经营失败原因如下：

一、实训时间太短，大家根本还没有把实训规则弄明白，所以经营起来肯定困难。

二、小组分工没有落到实处，虽说各有各的职务，但经营一开始大家就乱了阵脚，你一言我一语，最后乱了章法。

三、

市场分析没有做到位，好多决策都是一拍脑门而定，没有算过成本和利润。

四、竞标时没有做好调查分析，也没有保守好自己的秘密，让别人得知，自己只能是惨败。企业沙盘模拟实训心得这毕竟是模拟实训，如果在真正的市场活动中一定要先做调查分析，然后理性的作出决定。这是我这次实训最大的收获。

**erp沙盘实训心得体会篇四**

erp沙盘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。下面是小编给大家整理的erp沙盘实训心得体会，希望对大家有所帮助！

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，一起亲身体验了沙盘的紧张与刺激，erp沙盘实训心得。此次沙盘演练使我们真正地感受到沙盘的魅力所在。

在这“六年”的风雨中，我们一起走过了第一年的混乱与迷惘，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(资产负责表和利润表)。

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，我担任的是公司的生产总裁。作为一名生产总裁，或许我没有具体对某个模块进行很深入的研究，但是我要时时刻刻了解公司每年的生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的生产预测，确定是否需要筹集资金。在这个过程中，我深切地感受到团队合作的重要性，只有大家一起很好地相互协调与合作，才能使公司在长远的未来有更好的发展。小组中每一个成员对这门课程的专注，他们身上的热情，使我们彼此之间不断的融合，我们大家之间已经建立了一种宝贵的情谊，虽然是短短的十几节课，但是我们却实实在在的一起经历了“六年”的风雨。一起担忧，一起欢乐，一起冥思苦想，一起把公司从困境中带出来。如果模拟实训继续下去的话，我们一定要抓好广告上投入，争取市场老大，继续拓展自己的生产能力，开拓开发其他市场和产品，严格预算，真正做到纯盈利。

两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的!同时感谢erp使我收获了这么多，感谢亲爱的老师对我们悉心的指导，感谢可爱的组员。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次实验，让我学习到了很多知识，也明白一些管理理念： 1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。 2、市场调研。“知此知彼，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。 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。

实习时间：2024年6月14日

实习地点：erp实验室

实习设备：erp实验设备工具，erp沙盘模拟对抗学员手册

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场 ，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。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。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

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理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷,虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。 筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3，准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3，但我们只有两条生产线生产p3，产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3，而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3，以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实结：

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。

**erp沙盘实训心得体会篇五**

通过一周的学习与演练，我们对沙盘有了一定的认识和感悟。在模拟企业的主要运作过程中，我们了解和认识企业复杂多变的生存环境，熟悉企业的业务流程等。我们模拟企业的团队建设、经营管理、经营决策、营销策略和企业之间的竞争与协作等等，使我们对企业的运作有了更深入的了解，也使我们对所学习的管理、市场营销、商务谈判、会计等专业课有了更深刻的认识。

在一周的实训中，我们学习到了很多知识也有很多体会。我们小组团结一致积极向上，虽然有过意见不合虽然有过激烈辩论但这些都是暂时的，决策之后我们又会紧紧团结在一起，为我们的小组经营而努力。

同时我们小组也存在着很多的问题。我们小组在管理与营销上都犯了一些错误。在管理上分工不明确、各主管没有尽职尽责、执行不力，在营销上决策前未对环境分析、缺乏长远目光、战略及战术上的失误。下面就具体分析一下我们的失误之处。

一、分工不明确

分工不明确是我们小组犯的最低级的错误，虽然我们中途试着改变这一状况但是效果甚微。在最初分工时只是明确每个人的职位，并没有明确每个主管的职责，所以就导致组织混乱、执行不力等情况。研发主管考虑下一年的广告费、生产主管计算采购费用、销售主管想着如何去研发产品和开拓市场等现象在我们小组一直都存在。每次做决策时，所有人都参加讨论，而且没有主次之分。这样势必会影响ceo与负责主管的决策，甚至有时不是ceo拍板决定而是其他人在决定策略。这种过分“民主”式的管理，必然会导致组织结构混乱激起小组内部矛盾。

二、各岗位主管没有尽职尽责

首先，ceo最失职。最为公司ceo应该对企业自身和外部环境有足够的了解，以便做出成功的决策。但我们组ceo不清楚沙盘细节，不能够做到完全了解产品研发、市场开拓、生产线购买等都有哪些费用和时间上的限制，以至于做决策时考虑不全面做出错误决策。其他各个部门的主管也都存在不清楚沙盘规则的问题，而且没有完全掌握其岗位所需要记住的东西，例如：财务主管不知在什么情况下交税金、生产主管不知道每条生产线的转产周期、研发主管不知道每种产品的研发费用等。小组的每一位成员都没有下功夫去学习和研究沙盘的规则，所以每个人都没有尽职尽责。

三、执行不力

在每一次的生产经营中总会出现一些错误的地方，这主要是执行不力的原因。每一年生产之前，ceo并没有与主管关于执行的问题进行有效的沟通同时也没有形成固定的命令模式，这是执行不力的一个主要原因。在ceo发布命令的时候，各主管执行并不是很有效率，有时一些主管会跳过ceo的命令提前或延后执行。这样在经营过程中就会很混乱，使会计主管和财务主管的账容易算错。

四、未对环境进行分析

无论在管理课还是市场营销课，老师都强调在决策之前一定要对环境进行分析，而我们恰恰忽略了这一点。在沙盘实训中，每一年的产品订单、竞争对手的生产经营情况、我们小组的经营状况等这些都需要我们在决策前了解清楚然后去分析考虑。而我们在决策前，对每年的订单都不是很清楚，对竞争对手的产品、生产线、资金等都不清楚，我们仅仅考虑自己当前的经营情况。

例如：我们不研制p2产品，直接研制p3产品，我们的思路是避开p2的激烈竞争，用p3占领市场。在竞争对手尚未研究出来p3时，我们用p3赚足钱，当他们p3研制成功时，我用p4去攻市场，这样既可以省去大量的竞争性广告费又能拿到大额的订单。但是有几组和我们一样没有研发p2直接研发p3，这就意味着我们的美丽愿景落空了。如果我们当初对竞争对手进行一些了解，就不会出现这种情况。

不了解竞争对手及其他的一些宏观环境，我们也就很难用经典的swot分析方法对我们自己进行一个很好的定位，制定出很好的决策。

五、缺乏长远目光

我们在制定策略的时候仅仅考虑到前两三年的经营状况，而未从长远的角度去考虑它。比如：在学习期我们仅仅从近两年的财务状况去考虑问题，我们是按资金去投资按资金去生产，这样在前几年我们的资金利用率不高、生产规模不大，这样就导致我们在以后的经营中慢慢的失去竞争能力。我们并没有一个长远的计划，我们应根据计划想办法融资。

六、战略及战术的失误

在学习期我们小组就没有自己的战略思想，所有的决策都是走一步看一步，没有战略就等于没有方向没有目标。一个没有目标的企业必死无疑，我们在学习期最大错误就是没有自己的战略。在比赛期间我们有了自己的战略，我们要在几个小组中脱颖而出，对于沙盘比赛这已经是最高的战略了。有了高的战略我们自然要转变战术，我们由极端保守转变为极端的冒险。我们在比赛之初就花血本购置了一台半自动、一台全自动、两台柔性生产线，于是我们进行了大量贷款，但第二年就资不抵债，变卖柔性生产线。所以我们的战术又一次失误了。

一周的沙盘实训，一周的全神贯注，一周的争论不休??两次清盘，我们两次心有不甘，我们想看看最终的经营结果。沙盘结束了，但沙盘带给我们的思考却刚刚开始。

**erp沙盘实训心得体会篇六**

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。

2.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。

3.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。

4.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。

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。

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沙盘实训心得体会篇七**

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沙盘实训心得体会篇八**

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。

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。

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。

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。

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“practicesmakeperfect”,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.

**erp沙盘实训心得体会篇九**

企业经营模拟erp沙盘模拟过程共分为五个相互联系又相互独立的部门。这五各部门分别为营销部门、生产部门、财务部门、采购部门和管理部门。共有五个人完成这项工作。管理部门为ceo代理，也就是我们常说的总经理，其他分别为营销总监、生产总监、采购总监、财务总监。这五个职位分别为五个同学完成，我作为ceo也参与其中。ceo的职责可归纳为：综合小组各角色提供的信息，制定投资计划决定本企业每件事做还是不做，以最佳方式筹措资金分析财务报表、掌握报表重点与数据含义运用财务指标进行内部诊断，协助管理决策如何以有限资金转亏为盈、创造高利润、评估决策效益。每一年经营由ceo指挥，ceo按照任务清单中指示的顺序发布执行指令。每项任务完成后，ceo须在任务项目对应的方格中打勾;ceo在任务项目对应的方格内填写现金收支情况。各岗位填写经营流程表，有序的完成一年经营。各岗位要各司其职，在经营流程表中填写自己负责的经营数据。财务总监记录明细现金流入流出、费用发生、融资发生情况;采购总监记录原材料订货、出入库情况;生产总监记录生产线建设和变动情况，及在制品变化情况;营销总监记录生产资格、iso、市场开发情况、产成品的出入裤情况。

二、结果

在erp课程的学习已经到了期末了，虽然工作上没有做出很大的成绩，但仍然收获颇多。

本次学习工作主要是模拟企业经营，让我知道了企业资源计划，涉及人、财、物、产、供、销。能够在实践中检查课堂上学到的知识，并且了解环节的各个方面，是本门课程带给我们的重大收获。通过学习，使我加深了对erp的认识。erp是在先进的企业管理思想的基础上，应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理。erp是一种可以提供跨地区、跨部门、甚至跨部门整合实时信息的企业管理信息系统。它在企业资源最优化配置的前提下，整合企业内部主要或所有的经营活动，以达到效率化经营的目标。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。一个学期的学习使我体会到了大学课堂上学习到的知识是为今后的工作打下一定的基础。我们还需要在今后的工作中学习如何运用所学习到的知识，分析、解决工作中遇到的问题。世界是在变化的，管理需要创新。我们也需要不断学习新知识，掌握新技能，总结工作中的经验。只有这样，才能使我们不断的提高和进步。感谢erp课程的老师给了我一个很好的锻炼学习机会感谢在我学习期间和我一起努力、加油的伙伴。我相信，在erp课程的学习经历为我今后的实际工作带来巨大帮助。

三、分析(经营容易出现的问题)

四、ceo总结小组的得失

总得来说，这次erp沙盘实训让我感受到了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。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。在这次实训中我们学习了手工erp和电子erp实训，让我们感受并体会到了现代企业运作过程，了解企业的经营过程认知市场、产品和市场的定位。感受生产过程的管理认知财务管理的内容及经营核算。通过这次实训，认识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，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等。了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素;企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则;企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。如何管理一间公司，如何让公司赚钱等，管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。在这次的实训中，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。

**erp沙盘实训心得体会篇十**

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，各个成员的对自己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，这样就使我们的高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沙盘实训心得体会篇十一**

基于erp沙盘实训的会计模拟实训过程设计主要如下：

(一)组织准备工作

组织准备工作主要将学生进行分组并进行角色定位。每组学生组成企业管理层，承担总经理、财务主管、营销主管、生产主管、供应主管等职能，鉴于会计在本实训模式中的工作内容较多，同时设置财务助理岗位，而各主管，在完成本职工作的同时，同时承担会计部门具体岗位，即一人承担兼两职。具体分配如下：

(二)基本情况概述

了解新接手的企业的概况，主要包括股东期望、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。基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此环节主要要求读懂企业的资产负债表和利润分配表。

(三)市场规则与企业经营规则

在erp沙盘实训中，主要介绍企业之间的竞争规则。基于erp沙盘实训的会计模拟实训，主要要求学生在对企业已经基本了解的情况下，设计企业财务管理制度和内部会计控制制度与流程。

(四)初始状态设定

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经运营了三年的企业。虽然已经从基本情况描述中获得了企业运营的基本信息，但还需要把这些枯燥的数字活生生地再现到沙盘盘面上，由此为下一步的企业运营做好铺垫。在此部分还要求学生完成建账和启用各类账簿工作。

(五)企业经营竞争模拟

在进入企业竞争模拟阶段之后，主要要求学生按照运营记录表的顺序完成企业的经营，运营结束之后财务部门需要编制企业利润表和资产负债表。而基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此阶段不仅要完成企业的正常运营程序，而且要求每个组按照每一运营环节和经济业务进行会计业务处理，编制会计凭证，登记明细分类账和总分类账，以及编制各年度会计报表。

(六)现场案例解析

在每一年经营完成后，要求教师对该年度经营状况进行总体点评，通过点评，要求各团队进行经营分析与预测，并为下年度做好财务预算以及运营决策。基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此阶段，主要要求学生利用财务管理中的杜邦分析法来分析企业的经营状况。

**erp沙盘实训心得体会篇十二**

与传统的会计模拟实训相比，其优势是显而易见的，主要体现在以下几个方面：

1、提高了学生的学习兴趣。erp沙盘实验中学生做出财务、会计和生产等决策，并因此推演企业经营活动，完成企业的整体运作，这为会计实验教学提供了很好的企业经营资料，并且由于是学生自己决策的企业经营活动，以此为资料进行会计模拟实训将使学生不再是其为枯燥的数字，提高学生的兴趣。

2、提升了学生的会计专业能力。每年的经营活动包括筹集经营资金、制订商业计划、参与市场竞争、平衡资金预算、结算经营结果、进行财务分析等，通过生动的基于erp沙盘实训的会计模拟实训，可以把枯燥的知识转变为学生自主运用的工具，这将能明显的提升学生的专业能力，从而提高在市场中的综合竞争能力。同时，由于学生自主选择方案，不同小组的经营活动会有所不同，若以各自的经营活动为自己的会计模拟实训的资料，不同小组将会得到不同的报表数据。在比较的基础上，学生将对企业会计政策的选择有更深一步的理解。

3、提升了学生解读与编制财务报表的能力。资产负债表、损益表、现金流量表三大报表的编制与分析能力将随着实训的深入而不断提高。同时，通过实训，能够更熟练运用财务分析工具，包括固定成本分摊、盈亏平衡测算、毛利率、销售回报率、资产周转率、投资回报率、企业偿债能力、企业营运能力、企业赢利能力、企业发展能力等各项财务指标的分析，及时对模拟经营企业提出各项改进建议与策略。

4、培养了学生的沟通与协调能力。在模拟经营的过程中，财务活动处于各项活动的中心环节，每一套方案都需要与其他成员共同协调，通过沟通制定合适的策略，培养学生的沟通能力和团队合作能力，最终实现培养创新型的具有社会竞争力的应用型会计人才的目标。这为高校会计实践教学改革提供了新思路。

5、在一定程度上培养了学生的会计职业道德。鉴于手工沙盘的特殊性，教师无法从每一个细节掌控每一组是否会出现舞弊现象，这在一定程度上考验了学生的诚信度，而诚信度也是最重要的会计职业道德之一。

(二)基于erp沙盘实训的会计模拟实训的局限

本实训模式的实质是利用学生自身设计的企业资料进行会计模拟实训，使学生在实训中体会会计工作在企业中的作用，在实际教学过程中取得了良好的效果但也发现其存在一定的局限，主要包括：由于在erp沙盘实验的执行环节加入了会计模拟实训的内容导致实验时间过长，教学时间较难安排;最后，学生分组实验提交的会计报表由于每组企业经营活动不同从而给教师的评判带来较大负担。

erp沙盘模拟实训心得

点击下载文档

文档为doc格式

**erp沙盘实训心得体会篇十三**

为期两天的erp沙盘模拟结束了，虽然erp沙盘模拟实训只有短短的两天；但是就在这短短的两天里，我们已经经营一个企业六年了。在这短短的两天半时间里，我觉得我收获了很多在课堂上不曾学到的知识。我参加的erp沙盘模拟实训使我受益匪浅。我的职位是市场总监。我的主要工作是投放广告、争取订单、按单交货、开拓市场和研发产品。首先我总结一下我的工作：

1、投放广告费用。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。我是根据《商业预测报告》里面提供的各种产品在未来6年里各个市场里的需求量、单价以及二者的乘积来确定产品的最佳销售市场。而我们的广告费是依照我们的产量和市场来投放的。不过，在前3年里我们在投广告费时过于保守，加上对其他公司的市场操作估计错误，导致拿到的订单少且不利。而在后3年里我们在投广告费时就比较大胆，不再那么保守，再加上国内市场和亚洲市场的相继开发成功，我们接到的订单数量相对较多，同时也成为了亚洲市场的龙头老大。

2、争取订单、按单交货。争取订单时，我们不仅仅要考虑订单上的产品数量我们是否有足够的生产力把产品生产出来；还要看订单上的账期，账期越短，资金回笼就越快。按单交货这项工作是很好完成的，因为我们小组事先已经经过非常周密的预测，所以采购总监根据预测来下材料订单，生产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。在按单交货时，我们也按照账期来交货，账期较短的订单，我们一般都先交货。

3、开拓市场、研发产品。我通过《商业预测报告》来分析市场，预测在未来几年内，市场的走向和产品的趋势，再根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，世界）和不同的产品（p1，p2，p3，p4）以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。p1产品和本地市场是我们原本就已经拥有的。而我们小组主要的产品是针对国内市场和亚洲市场的p3产品。因此，在第一年内，我们就开始研发p3产品，进行iso9000认证以及开拓国内市场和亚洲市场。

erp沙盘模拟实训使我们在学习过程中更加接近企业实战。在短短的两天中，我们遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，但我们冷静的看待问题，不放过如何一个转机，制定决策，共同组织实施。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力，激发学习的潜能。erp沙盘模拟对抗教学使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，我们学到了市场营销知识，感受到了市场营销技巧；同时在实训中，启发我们进行换位思考，加强组员之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高了我们的能力。

**erp沙盘实训心得体会篇十四**

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

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

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

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

erp沙盘实训心得范文

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