# 2024年ERP实训心得体会(模板11篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-05-04

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。ERP实训心得...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**ERP实训心得体会篇一**

第一段：引言（200字）

ERP实训小组是我们大学学习中的重要环节之一。在这个实践性强、团队合作的项目中，我们学到了许多理论知识的同时，也深刻体会到了实践对于我们的重要性。在这篇文章中，我将和大家分享我在ERP实训小组中所获得的心得和体会。

第二段：团队合作的重要性（200字）

在ERP实训小组中，我深刻认识到了团队合作的重要性。一个成功的ERP项目需要团队成员充分合作，紧密配合。每一个成员都扮演着重要的角色，只有当团队中每个人都尽职尽责、积极投入时，才能够保证项目的顺利进行。通过和团队成员之间的协作，我学会了倾听他人的意见、有效沟通的重要性，并在团队合作中提升了自己的技能。

第三段：实践的重要性（200字）

在ERP实训小组项目中，我们不仅学到了理论知识，更重要的是学会了将这些知识应用于实践中。通过实际操作，我们能够更好地理解和掌握ERP系统的运行原理，并发现其中存在的问题和挑战。通过实践，我们能够加深对理论知识的理解，并通过解决实际问题提高自己的分析和解决问题能力。实践是学习的基础，只有将所学知识运用到实际中，才能够更好地巩固和应用这些知识。

第四段：面对挑战的勇气（200字）

在ERP实训小组中，我们遇到了许多困难和挑战。例如，在系统配置过程中，我们遇到了不少技术问题，需要不断学习和解决。在数据库的管理中，我们也面临了数据的更新和备份等问题。然而，正是面对这些挑战，我们才能够从中获得新的知识和技能。只有勇敢面对挑战，勇往直前，才能够取得更好的成果。

第五段：总结与展望（200字）

在这次ERP实训小组中，我不仅学到了知识，还收获了许多宝贵的经验。通过团队合作和实践，我进一步提高了自己的专业能力和实践能力。同时，我也认识到了自己在团队中的不足之处，并更加明确了今后的发展方向。在未来的学习与工作中，我将更加注重团队合作、勇于面对挑战，并将所学知识应用于实践中，不断提升自己的能力和素质。ERP实训小组的这次经历将成为我人生中宝贵的财富，对我的未来发展有着重要的影响。

**ERP实训心得体会篇二**

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。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，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沙盘模拟实验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”。在模拟企业六年的运营中，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erp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沙盘模拟实验，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。

在这场游戏中，我担任的角色是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们现在所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢?很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的情况下，又要考虑账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此，cfo不仅仅需要了解并掌握企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧有余。

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。以下几点，是我在实验中担任cfo这个角色时的心得：

1、作为一个集体，团队一定要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一直都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一起为我们的企业设谋划策，积极应战。

2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的情况下，大多数企业都投入了大量的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到一定程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此，cfo需要配合ceo、生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的情况下，投资新生产线，研发产品等，由于不同设备、产品的投资期限不同，因而需要准确安排各项目的投资时间和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的情况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2、p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选择订单生产。生产需要加工费，企业必须准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选择订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不同材料的订购提前期不同，因此需要合理安排材料的订购时间，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了下材料订单的时间安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共提供了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需考虑开发后四个市场;另外，实验中还需我们选择投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3、p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的考虑是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项目开发时间的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时间分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一直专供本地市场，其后在第三年开始，我们就可以根据市场需求，在开发的市场中进行生产销售;而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是考虑到两项资格认证所需投资时间分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就可以顺应市场的需求下选择订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的，cfo需要从整个企业的角度考虑问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要考虑申请短期贷款、长期贷款、高利贷、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

通过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营情况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

**ERP实训心得体会篇三**

20xx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。

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。

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。

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。

季 子 文

**ERP实训心得体会篇四**

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实训心得体会篇五**

erp实习心得

姓名：\*\*\*

学号：\*\*\*\*\*\*\*\*

班级：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

二o一三年零六月二十八日

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。

.（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

3．将失误降到最低

在企业制定战略的时候，一定要思前想后，有的时候，一着不慎满盘皆输，而有些问题是完全可以避免的，也就是所谓的非系统性风险，比如说：失误。这次电子实习中，我们小组有出现了一些失误的决策，导致后期不断想办法弥补缺口，其实在刚开始的时候注意这些的话，后期操作还是可以很顺利的。

4．合理的运用媒介

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。

在网点策略中投资网点和最后的网点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。总之，供市场所需即可。类似于dell公司的库存管理与沃尔玛的低成本管理模式，压低成本，降低存货量，满足市场所需，不贪多不嫌少，平衡中庸，同时做到采购的及时化。

6．财务的及时性

7．企业模拟的流程化

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。

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。

**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**

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**

通过参加

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。

通过一学期的学习，我了解了erp维护及实训的主要工作内容。也学会了怎样去做这一项工作。下面我会从以下几点谈谈我的认识：

一、相关理论及业务链接的认知

erp维护及应用是以服务思路为主导，学习erp运维常识、服务的重要性、服务的技巧与用友erp-u8和用友通相关产品。通过对遇见的一系列问题的分析与总结，熟悉 u8及相关产品软件。以便给客户带去更专业的服务。

二、erp运维岗位的认知

erp：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。 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。它将包含客户、服务架构，使用图形用户接口，应用开放系统制作。除了已有的标准功能，它还包括其它特性，如品质、过程运作管理、以及调整报告等。以求最大限度地利用企业现有资源，实现企业经济利益的最大化。

企业购买erp软件后，委托该软件的供应商进行后续的运行维护工作，我们不仅需要掌握较为困难的计算机网络知识基础、erp行业知识、项目管理知识、计算机专业英语知识、维护设备的原理、硬件维修经验、系统运行的硬件设备的维修、维护工作，包括服务器、交换机、客户端pc、打印机等，更应该对财务软件都各方面很熟悉，并结合市场营销方面的知识，与客户交流与沟通，给客户提供更为满意的服务，使得客户的期望值大于客户的感知。

erp维护是一个繁琐反复的过程，尤其是验收前的维护 erp的维护主要包括两方面，第一是业务解释说明，第二是系统操作指导。工作状态是：接听电话—记录问题—解决问题—汇总通报。为客户做业务解释说明就需要对业务有所了解，比如从立项-

合同

-订单-入库出库-总账等等，这是个长期的过程。系统操作指导相对容易，多练习即可。高级阶段可以熟悉sql，这样查找数据的效率就提高了。

三、服务技巧的认知

作为一个好的运维人员，应该做到：

2、 具备较强的责任感，责任感是我们成熟的主要表现;

3、具备良好的协作意识，为达成项目总体目标而端正自己的心态;

4、 具备敏锐的观察力，在工作中能够非常敏锐的抓住问题的关键、找到工作中的失误;

5、 在遇到问题的时候，冷静对待，遇到没有见过的问题不要慌张，按照正常的解决思路查找原因，同时利用知识库等方式寻找解决方法，如果没有解决思路，请及时与总部或单位同事沟通。

6、对erp维护人员来说最重要的恐怕就是耐心，耐心倾听耐心讲解。同时还要避免被用户带到沟里去，因为用户往往不知道他们的问题所在却自以为知道，更让人无法忍受的是，他们认定事情无法解决却要你处理，对你的处理方式还提出种种质疑，甚至的胡搅蛮缠无理取闹，这是个让人崩溃的过程，所以 耐心很重要。

7、具备良好的沟通能力，沟通不仅仅是职场技能，更是生存方式。我们要认识到沟通的重要性，做到与客户、与同事之间及时交流与沟通，避免许多因信息没有及时反馈而产生的问题。

四、erp行业背景及人才市场对运维、实施岗位的认知

岗位职责

：

1、负责用友软件的安装、培训、维护;

3、负责用友erp软件日常维护、技术支持;

4、负责用友erp软件操作流程管理、制定用友erp管理制度并组织实施。

任职资格：

1、计算机、财务、金融、或相关专业本科以上学历;

3、了解mssqlserver数据库的使用及一般维护;

4、有一定的计算机软硬件维护经验，掌握一定的网络应用知识;

5、具有良好的沟通能力和合作意识，有良好的学习能力、动手能力和分析力;

以上就是这学期我对这门课程简短的认知，通过这门课程，我不但学习了专业的erp运维知识，还学会了更多的服务技巧，希望以后的课程中可以给我们更多、更专业的学习环境，让我们在实践中学习，锻炼我们随机应变的能力，以至在以后的工作岗位中少走弯路。

共

3

页，当前第

1

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。

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