# 最新erp沙盘实训心得体会字(汇总10篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-01

*心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。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沙盘实训心得体会字篇一在学校...*

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。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沙盘实训心得体会字篇一**

在学校里每次经过艺术楼看见别的系的同学在那边做手工作业时，我都很羡慕，一直很期待我们系什么时候能给我们这样的机会，让我们也脱离课本去真正地实践一次。所以刚从同学口中得知我们要进行沙盘模拟实习的时候我激动不已，感觉自己美梦成真了。虽然当时并不知道沙盘模拟到底是个怎样的概念，但可能出于对实践的渴望，我还是很期待这次沙盘模拟实习的到来的。

这次沙盘模拟实习可以说让我受益匪浅。虽然只要一周，但在这短短五天里经营一个七年的企业。我们班被分成了十组，每组六个人。虽然那次实习重在实践，但或许出于对实践的兴趣，还有求胜心理，我们每个组都很紧张，都想着许多方案来使自己组做得最好，获得最多的利益。在我们小组中我充当ceo的角色，很明显，这是一个举足轻重的位置，是决策的位置，是团队的领导核心，是关乎企业生存的位置。公司的经营状况可以说直接和我的决策有着必不可分的关系，如何让公司走得更远就是我面前最大的难题。开始看着班长发的材料，可谓不知所云。但在老师的知道下，我们做完了初始年的工作，也对其运营流程有了初步的了解。

就这样结束了我们为期一个星期的实习生涯，满足了我的渴望，也让我真正地学到了课本以外的东西。我自己总结了这么几点：

一、敢于面对错误，在犯错误中学习提高。

在沙盘模拟实习中，作为ceo的我在决策方面犯了很大的错误。其实不管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，都不会给企业造成任何实际的经济损失。但是模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

二、不要害怕失败，在失败中找到转胜得突破口。

就如我们公司前四年我们公司一直处于亏损状态，我们也曾失望过，灰心过，甚至于想要放弃过，但我们都还是比较坚强的，我们再大的挫折也没有真的打败我们，经过我们不懈的努力，不断地总结失败的教训，我们终于看到了胜利的曙光，也让我们有了转亏为盈的信心，我们也如愿以偿的尝到了胜利的甜头。其实仔细想想，失败真的不可怕，可怕的是你失去了战胜失败的勇气和信心。以后等我们真的进入社会，等我们真的走上了工作岗位，我们一定不能轻易放弃，只要不到最后就有转败为胜得可能。

三、注重团队合作的重要性，在团队中体现自身的价值。

虽说我是我们组的ceo，掌控着我们公司的决策权，决定着公司的整个经营状况，但我真的很难想象，如果脱离了这个团队，这个ceo又怎样去经营一个公司。所以团队合作很重要。正所谓要集思广益，在一个团队中，你的决策就必须要征求每个人的意见，因为大家想问题的角度不同，深度也不同，要想把公司经营得好就必须得集思广益。一个公司由无数个职务组成，每个职务只有在这个团队中才有意义，脱离了团体就不过只是个虚职而已。所以我们应该试着在团队中发挥自己的特长，体现自身的价值。

最后我想说，erp沙盘毕竟是模拟的一个环境，这将和真正的商场有着很大的区别，或许连皮毛都触及不到，但沙盘模拟实习锻炼了我们应对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养了我们在任何困难和挫折面前都永不屈服的精神，也锻炼了我们团结合作的精神。也让我们在以后的学习生活中有了奋斗努力的方向。等我们能真正把这些思维和精神应用到以后的工作中，让我们的人生一定很辉煌!

**erp沙盘实训心得体会字篇二**

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沙盘实训心得范文五篇

**erp沙盘实训心得体会字篇三**

经过erp沙盘模拟实训之后，我不仅对erp系统有了一个全新的认识，也对一个公司的流程有了全新的了解。在我看来，公司的成败不在于人事关系，而在于你对市场和产品的定位，投放广告的多少，有直接的联系。只要市场占有率高，业务增长低，占取市场老大的机遇多就有机会使自己的企业壮大并得到稳步发展。以最少的资金获取的市场和利润，我认为这是每个企业的生存法则!

对于我们组来说，前三年基本属于“幼童”类型，当时由于资金的困乏，市场份额较小，需要借助贷款来实现转型，只有这样我们才能提高市场的份额，投入较高的广告费，吸取订单，以此扩大销售来转变生产类型!由于我利用贷款，资金流入相对较多，在加上我们有足够的广告费和生产能力，所以拿的订单也相对较多，为了提高我们的市场占有率和业务增长率，我们把战略放在了投放广告上边，争取市场老大位置，在第四年和第五年我们成功的完成了转型，由“幼童”转变成了“明星”。因为两年的积累我们占有较高的市场份额，业务的增长率也相对降低，在第六年的时间里，我们又一次的得到了成功的转型，由“明星”转变“金牛”。当然，六年的经营，也不是一帆风顺的，他花去了我们的大量的时间和体力来完成，六年后让我知道了，erp是一种理念，也是一种思想。

对所在模拟企业的整体经营进行总体评价，并提出改进措施总体评价改进措施经过六年的不懈努力，我们一组用自己的付出换来了相应的回报。在这六年的经营中，我们都曾笑过，也曾为此苦恼过，不管怎么样我们一路走过来了，我们凭的不是个人的优越，而是凭的我们集体力量，为此我感到欣慰!

在期间，我们真正有的其实只是一个赤裸裸的外壳，我在想如果运营第七年、第八年那有一个什么样结果，在我个人看来这并不乐观。所以我们欠缺不是最为基本的基础技能，而是一个实实在在的战略眼光，为满足长远发展的一长远计划。

当然，这可能使我们这一年代的大学生所固有的，对于这次的实习来说，我们虽然有了一定的基础技能和理论知识，但是如果真的我们在一家真正的公司上班，那么我们还能怎么做呢!

经过这次实习，我们的成绩是值得我们去欣慰的;我们的团结精神也是值得我们去注意的!我们必须改变我们的一个战略眼光，不管做erp，还是其他都要有一个长远的计划。

**erp沙盘实训心得体会字篇四**

1、企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。

2、在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营的艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3、市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4、学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5、团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6、在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的\'团队能完善企业的管理。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

根据各公司期末经营状况，讲师对各公司经营中的成败因素深入剖析，提出指导性的改进意见，并针对本期存在的共性问题，进行高屋建瓴的案例分析与讲解。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，使以往存在的管理误区得以暴露，管理理念得到梳理与更新，提高了洞察市场、理性决策的能力。

沙盘模拟训练的最大特点就是\"在参与中学习\"，强调\"先行后知\"，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。

**erp沙盘实训心得体会字篇五**

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。

因为要进行运动会，本次的erp沙盘只用了2天就完成了，我们大一时虽进行过一次沙盘模拟实训，但这次是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的新鲜，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，这次erp沙盘模拟实训让我懂得了更多。

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，例如第一年长期贷款太少资金不够，短期贷款太早造成资金紧张，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，老师让我们进行了练习，我们可以根据自己的想法任意操作，之后老师可以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。虽然在上午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，年初的长期借款借款太少，结果导致生产线停滞，浪费了宝贵的时间，又是一大损失，第三年的最后一季度还违约了不仅扣了违约费，订单也连带着失去了。总的来说，第一次的上机完成的三年是很惨淡的，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。

由于有了第一天上机时的经验，在第二次上机前，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。但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3m，我们在将无法得到长期贷款和短期贷款，只能靠应收账款的贴现维持企业生存。在我们战战兢兢的经营完第四年的时候，企业不幸破产了，只能申请注资。

接着完成了第六年第七年的业务，我们同样遇到了很多的情况，最后一季度，我们发现竟然未进行iso4000认证，结果可想而知，即使投放了大笔的广告费都无济于事，没有认证就不可能拿到订单。但总的来说，我们小组的情况还算不错，因为大多企业头两年就破产了。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，在面对残酷的市场竞争时，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。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，任何一个细节没有考虑周全就可能导致全局的困境。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。

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经验而已，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。

**erp沙盘实训心得体会字篇六**

20\_年元月8号，9号我们做了erp沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo，做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨,现在看来,这只是由于对规则的不了解造成的,如果在开始的时候,能够静下心来,仔细阅读发下来的相关资料,问题便能迎刃而解!

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo，不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段,而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算，接着采购原料。还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说,工作既是程序性十分强的,而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训,不仅培养了我的实际动手能力,增加了实际的操作经验,缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解.

实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历,它使我们在实践中了解社会,让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,增长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

**erp沙盘实训心得体会字篇七**

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

通过两天半的erp模拟实训，我学到了很多东西，作为一名财务助理做到这些很关键;头脑清醒，业务繁忙时不能紧张不能慌乱;情绪要好，态度要谦。取现金要当面清点;高警惕，出安全。收现金多点几遍。支付现金，先审单;内容全，要会签。收单据，要规范;不合规，担风险。账外账，甭保管;违法纪，又罚款。同时也体现出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很理想，但就像老师说的一样，虽然

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

erp沙盘实训报告心得范文

**erp沙盘实训心得体会字篇八**

时光匆匆。眼前还是大一的生活场景，而现实已是大三生活，来到了实训课，这个游戏之前也有听说过，规则也大概了解一些，没有真正的玩过一回，这次可以真刀真枪的玩这一回，原本认为这过程很轻松，但是为期五天的实训真是一点都不轻松，经营一个企业，我们都各自其责，分别是ceo（总经理），生产主管，物流主管，财务主管，营销主管，本人也就是营销主管。同时还有其他的各个主管的助理。

首先，打广告费，抢订单。这个步骤是整个游戏至关重要的一步，生产主管根据生产线的数量，预测产能，为我抢单做数据支持。我根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务主管的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销主管根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单，生产主管根据订单产品数量和种类告诉我，我也就觉得打广告是关乎命脉的，第一年的销售额可能就会决定我们会不会盈利，会不会破产，而且销售是企业盈利的第一原则，只有做出产品把他都销售出去才是王道，觉得第一次玩的我分析打费用都还是很理性的，很客观的，也还是很不错的。

第二步，也是我们六年中能不能加大销售，更大可能的盈利，那就是扩大生产线，生产线分为手工生产线，半自动生产线，全自动生产线，还有柔性生产线，我们团队经过缜密的分析和商量，决定在第几年卖的什么样的生产线，第几年购买什么样的生产线，我们团队的胜利也离不开这一步。

还有一个重要的环节，就是开拓市场，研发新产品，这个也是需要营主管要分析好市场的需求，从而在那个市场做准备，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。通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。

现在就来说说我自己对企业运营的看法，企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。纸上谈兵的人往往被人讥讽为光懂理论，不会实战的人。但我认为一切的活动首先应是于纸上，如没有纸上的预测和规划，在实际操作时可能会遇上种种障碍。有时你可能有满脑子的方案，自以为天衣无缝，但操作起来却跌三拉四，处处碰壁。如在第一年开始时，我只是一味的在脑子里酝酿方案，没有写于纸上，在执行时就乱了阵脚，后来经过老师的提醒，我把所有的方案都写于纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，公司的前景变得可以预测了。通过实训，认识现代企业以销售产品的全部流程了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受盈利实现过程，初步了解财务报告的各个要素以及制造过程了解到现代企业运作过程，了解企业的经营过程。

通过这次的沙盘模拟实验，让我体会到在销售和经营过程所带给我们的收益，给我们留下了深深印象，通过沙盘实验，我们同学之间促进了友谊，更加让我舍不得离开学校，离开我的大学同学们了，我们在一起的这几天了大家都是很努力的为了更有前途的发展，企业更好的迈进，上大学的日子实话讲自主性学习真的很强，但是我对于学习只是爱哪门学哪门的，挺符合因材施教的！最后我想说的是这次实训是我最有意义的一次，我想也是影响最深的一次，感悟最大的一次，它对我的影响的是内心，同时也感谢学校有这样好机会，还有那可爱，幽默，有孩子的气的老师，谢谢您~！希望我们以后可以做朋友。

**erp沙盘实训心得体会字篇九**

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。

**erp沙盘实训心得体会字篇十**

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沙盘模拟实训心得体会

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