# 2024年银行erp实训心得体会 erp实训小组心得体会(汇总12篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-05-04

*在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。银行er...*

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**银行erp实训心得体会篇一**

第一段：介绍ERP实训的背景和目的（200字）

ERP（Enterprise Resource Planning）企业资源计划是一种集成了各种企业管理功能的信息系统。为了更好地培养学生的实践能力和了解ERP系统的应用，我们所在的班级组织了一次ERP实训小组活动。本次实训活动旨在让同学们通过实际操作和团队合作，全面理解ERP系统的功能和应用。在实训的过程中，我们遇到了许多困难和挑战，但也取得了很多宝贵的经验和收获。

第二段：实训小组的组建和分工（200字）

我们的ERP实训小组共有10人，每个人都有各自的强项。为了更好地开展实训工作，我们进行了充分的讨论和分工。首先，我们选出了一位组长负责协调各项工作，确保整个小组的进度。然后，我们根据每个人的兴趣和专长，将其他成员分为了前端、后端和测试三个小组，分别负责界面设计、系统开发和测试任务。在分工合作的基础上，我们每个人进一步明确自己的个人目标和计划，以更好地协调团队合作。

第三段：实训过程中遇到的挑战及解决方法（300字）

在ERP实训的过程中，我们遇到了许多挑战和困难。首先是团队合作的问题。由于实训时间紧张，我们面临着任务繁重和时间压力大的情况。为了有效解决这个问题，我们定期举行团队讨论会，及时汇报进展和发现问题，及时调整工作计划和任务分配。其次是技术难题。ERP系统的开发和应用需要掌握复杂的技术和知识，而且随着系统功能的增加，出现问题的概率也增加。为了克服这个难题，我们积极学习专业知识和请教老师，努力解决技术问题。通过充分的讨论和技术交流，我们成功解决了许多技术难题。

第四段：小组成员个人收获和体会（300字）

通过ERP实训，我们每个人都收获了很多。首先，我们深刻理解了团队合作的重要性。只有通过团队协作和合理的分工，我们才能高效地完成任务。其次，我们掌握了更多的专业知识和技能，提升了自己的实践能力。ERP实训不仅要求我们掌握系统的开发和应用，还需要我们具备分析和解决问题的能力。最重要的是，我们学会了面对挑战和困难的勇气和毅力。在实践中，我们遇到很多问题，但我们从未放弃，而是坚持不懈地去解决问题。这种坚持和毅力将成为我们未来工作中的宝贵财富。

第五段：总结ERP实训的意义和建议（200字）

经过ERP实训，我们深刻认识到信息系统在企业管理中的重要性，提升了自己的实践能力和团队合作能力。ERP系统的成功应用将为企业带来更高的效率和竞争力。我们建议学校在未来加强ERP实训的组织和管理，为学生提供更多的实践机会和资源。同时，我们也要不断学习和积累经验，不断提升自己的能力和素质，为将来的职业发展做好准备。

**银行erp实训心得体会篇二**

erp是需要团队人员之间充分配合、密切联系的，没有任何一个总监是可以在离开其他人的合作下单独运行企业程序的，即使做了，也不是尽善尽美的。下面是本站带来的erp实训的

心得体会

，仅供参考。

半个学期的企业沙盘模拟课程已然结束，我却觉得意犹未尽。

erp企业沙盘模拟课给我一种新的学习冲击，彻底摆脱了普通教学课程的单调与空洞，让我们在实践中探发各种经营理念与方法，并且深刻体会到了团队协作的重要积极性。

在我们的五人小组中，我担任的角色是营销总监。选择这个位置，是充分衡量了自身特性与小组成员的特质后所作出的决定。ceo沉稳内敛、财务总监细心踏实、成产总监智慧多谋、原料总监认真勤快，而我，对市场分析则较为敏感，善于构思广告投放方案。虽然我们分工明确，但并不影响在运行过程中互相融合与督促。几次模拟比赛下来，都让我深感，erp是需要团队人员之间充分配合、密切联系的，没有任何一个总监是可以在离开其他人的合作下单独运行企业程序的，即使做了，也不是尽善尽美的。

站在营销总监的位置上，我不光只是简单的分析市场数据，更是通过和其他几位总监的深入交流加上物理沙盘的实际操作，及时了解企业资金状况以及产品生产情况，由此来为之后每一年的广告投放制定方案。

几次交流与实践操作后就会发现：广告，基于企业当年产值、市场需求及价格幅度;同时，还需要充分利用好“间谍”功能，观察分析其他组队的产品研制情况，把握所需要的市场位置，谨慎投钱，努力做到“投入产出比”最大化。

自豪的是，我们在第一次模拟课程中，胜出了其他5组!

以下，是我个人对erp中营销方案的几点心得：

1.分析市场很重要。市场预测图十分有用，每年一开始我都会先对整个市场做以分析：

a)首先观察的，是在本地、区域、国内、亚洲、国际这五大市场中，p1、p2、p3、p4产品的需求度以及价格曲线分别有何变化及趋势。

b)由此制定出基本的产品策略。可以使用集中化战略(主打1—2样产品)，也可做差异化战略(抢做竞争少但风险性高的产品)。

以我们第一次模拟课程来说，选择的是主打p2、p3产品，我们走的是一种稳步发展的策略。原因是p2利润相对p1较高，并且在五个市场中都有较高的需求量，发展稳定且平均;p3则在之后的几大市场中逐年递升需求量，便于选单控制。p4产品相对来说利润虽大，但是后期研发以及原材料跟进上都很耗费钱财，并且要等至后最后几年才能发挥最大效益，因而我们最终没有选择它。

当然，由于我们团队起先制定的是稳扎稳打的战略方案，自然在产品方面不敢使用“出奇制胜”的险招，欲在步步为营。最后发现，位居第二的组队则敢于主打p4产品，在别人都不敢抢做这块蛋糕的时候，独吞了p4的优势——高回报，低竞争。

c)其次，在五个市场发展上，需要决策出重点投资对象。过散的市场广告投放在没有强大产量的支持下，容易导致失去抢占市场老大的机会。

依旧拿第一次的模拟课程来看，我们最后占据的主要市场是：本地、亚洲。连续多年的市场老大位置为我们带来了优先选单的好处，运筹帷幄于自身，是最让我们看中的。我的广告投掷份额相对集中在这两个市场上，只要有一次抢占了某个市场老大的位置，就会形成一种低投入高产出的良性循环过程，占据一定的选单的主动性。

2.抢占市场老大。市场老大自然是越多越好，但一定要配合自身的产品发展方针，充分了解掌握某一产品在哪个市场的利益是最高的(高需求、高利润)再加以重点投放。如之前所说，每多一个市场老大，就给自己的选单多增加一份主动性。这深深关系到当年的产品产量能否实现零库存的目标，而通常，零库存是最能为企业资金链带来运转优势的。

3.投广告宁谨小慎微，切忌“大手笔”。投放广告不仅是一种市场数据分析的实践，更是于心理战术运用有关。

当单纯的为了产品利润以及与竞争对手相抗衡，而忽略所投市场的整体需求度时，大手笔的广告费对企业来说是十分危险的。过多的广告费会引起所有者权益的下降，从容影响之后的借贷问题，这一点在第二、第三时尤为突出。多数企业在第二年时的所有者权益是几年中最低的，过大的广告投放直接导致下一年长贷数目下降。因此，投广告时要结合企业实际产量，并且要与财务总监做好沟通，万不可盲目为了抢单而猛投。

4.拿订单努力做到高利润、高销售额两不误。

参加售货会往往是我最兴奋的时候，因为一张单的好坏，会关系到很多问题：能否成为该市场老大、能否实现零库存、怎样做到利润最大化、怎样让对手不敢接我也不敢的单等等。因而，每次拿单时，除了要对每种产品的产量排摸的一清二楚外，还要清楚推算各张单的利润值、账期与交货期。最忌讳的，是盲目拿单：产品产量在某个交货期前更不上而造成毁单扣分、损失利益并且失去该单所在市场老大的位子等一系列恶性反应。

erp企业沙盘模拟课程给了我很多启示!

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。

紧张而刺激的沙盘模拟实训在忙碌中就这样过去了，但沙盘模拟中的一幕幕至今在我脑海中不断闪现，接受沙盘实训让我受益匪浅。在这模拟的6年中，我们饱尝了企业经营的酸甜苦辣，但我们b组的5位成员充分合作，各尽其能，齐心协力地完成了艰辛为期8年的经营任务，很好地体现了团队精神，如果没有团队精神，我们组不会有现在的成绩。是团队精神将我们5个人的心紧紧地连在一起，它增进了我们之间的友谊。是团队精神让我认识到团结友好的合作氛围是企业成功的润滑剂。在一个企业里，每个部门，每个人都有自己的职责，每一部分都是企业的重要组成部分，各自起着不同的作用，缺一不可。

在这次课程学习中我被安排做营销总监，于是通过学习我慢慢了解到该怎么做，企业将生产何种产品?生产多少?广告投入如何?通过何种销售渠道?哪里将会是我们的目标市场?市场比例如何安排?这都是营销总监所要考虑和参与决策的问题。然而，这些问题不能毫无依据的解决，市场具有一定的灵活多变性，这些问题，很大部分都没有一个确定的答案，所以制定营销计划有很大的困难。但是，作为营销总监所要具备的一个素质是：在多变的市场中，根据对产品市场信息的分析，企业自身产能的了解，及对竞争对手情况的探测，制定一个稳定但又不失灵活的方案，同时，在竞争进行时，要根据市场变化进行相应的变化，在有些情况下，提前一步于市场，一个真正成功的企业，甚至能影响和决定市场。

(一)成功之处

1.对产品线把握准确，适时开发与退出

经营伊始，我们就大力投资开发新产品，开拓新市场。这是以一种发展的眼光来看问题。并且时刻把握市场动态，当发现p1和p2市场在萎缩时，我们及时地将生产线转产，并适时退出p2市场，主营p3，这也是注重市场细分的体现。

2.后两年广告方面做得好，按季度来计算产量

后两年，严格把握成本，开源节流。将产量的计算控制在最精确的程度。严格把握资金的回流，减少资金的浪费。

3.眼光长远，适宜长期发展

我们具体研究了8年市场产品需求表，了解到到最后两年才有p4的需求要，而了解到我们的资金不足，同时如果再买生产线材料等，p4不如p3，所以我们组放弃了p4的研究，主攻p2，p3。

(二)小不足之处

1.凡事预则立，不预则废

经营的起始阶段，我们没有统筹规划企业的发展方向，没有进行合理的战略分析，无形中抱着走一步算一步的心态。殊不知，现实中的一切不可以重来，所以，作为企业的领导者，一定要高瞻远瞩，有长远的战略眼光。

2.职能分工不明确

3.与他人合作不够谨慎

由于经验不够丰富，当一些新的元素加入时，局面就会变得混乱。对市场没有敏锐的洞察力，对企业经营的理解不够透测，在没有全面分析好一切利弊因素的情况下，貌然与他人合作。决策的失误，使企业陷入困境，大伤元气，并花费企业数年时间来走出困境、挽回损失。

4.生产能力没跟上销售需求

由于资金不足，我们竞单时严重地被生产能力束缚了。可是，这也是现实制约的，当我们顾不上眼前的开支的时候，就更顾不上更新生产线了。当然，这应该都归咎于没有统筹规划，使得资金紧缺。

5.规则不够熟悉

由于对游戏规则认识不够，使得经营过程中多提了折旧费用与维护费，这也直接影响了企业资金的流失。可谓在企业困难时期，雪上加霜。

(三)经验总结

1.广告投入要适度。在经营的期间里我们常常是要么投的太多浪费资金，要么投入资金太少而没有足够订单。同时像区域这些小市场我们直接忽略掉了。

2.要认真分析各小组的情况，那就是企业的账目情况，揣测竞争对手的心理。例如，有些市场自己认为自己不是市场老大，就投很少的广告费或不投广告费，放弃这个市场，可是有些时候，上年的市场老大也会应该自己的企业状况，或者其他原因放弃这个市场，这些因素应该合理地考虑进来，做出最正确的决策。

3.在有资金的情况下，现金太多并不是理智的，这说明没有充分实现资金的价值，进行合理的投资。

4.在融资过程中，充分考虑融资成本。例如借短期贷款比长期贷款利息便宜的情况，就应该先贷短期贷款。

5.必须有长远眼光。长贷要贷足，只有有钱了我们才能更新设备，加大生产以至于可以拿到更多订单。

(四)、总结

通过这门课程，我最深刻的感受是——“凡事预则立，不预则废。”“未曾画竹，而已成竹在胸!”其次是，把握时机，抢占先机。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们企业与企业间竞争时，都让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，树立现代化企业经营管理的理念。

总而言之，通过这次模拟经营，我们把平时课堂上学习到的知识与理念运用到实战中，发展了思维，得到了煅炼，为自己将来就业增加了一个法码，感觉面对社会上的企业更多了一份信心。同时让我学习到了以前从未接触的新事物，让我认识到自己的渺小，让我更好地审视自我。

**银行erp实训心得体会篇三**

经过两周的模拟实训课，我们有幸体验了一次商业实战版的商业运营实战演练，每个同学分别担当着不同的角色，有ceo,cpo,coo,cfo和旗下的助理，还有门店的店长与助理。

本次参与的沙盘模拟实训使我受益匪浅，虽然erp沙盘模拟实训只有短短两周，但在这两周里我们要经营一个企业四年。实训老师将我们分成了八组，自愿组成一个组，到了最终要看谁赚的多，谁就是第一，因此我们都很紧急，盼望能获得好名次。我在小组中扮演的是ceo，角色很重要，ceo做不好，整个企业的运营也会不好。由于是第一次接触erp沙盘，对此很生疏，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才渐渐的进入状况的。通过“四年”的实训，我对每个阶段的心得总结如下：

1.提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，我们很圆满，这组只有仅有的几个人在运营，其他人都只是在旁边玩，任你怎么劝他们都不参预其中，导致最终的工作量大了不少。不过很庆幸我们即使人很少，但也坚持到了最终，完成接下来全部的任务，在期间每个人都充当了各个角色，学到的是别组其他人学不到的东西，大家彼此依靠，相互关心。

第一年需要独自经营，但还是感觉一头雾水，什么都不懂，所以只有乱闯乱碰，标了一个总广告费，然后在安排到各个产品，再也许标了一个适合的价格。当广告费排名出炉之后，在现有状况下，选择对本公司最为有利的产品订单，但没想到我们拿了许多卖不出去的订单，被罚一万。只能说我们太马虎大意了，犯了个常识性错。

2.其次年就好的多了，我们建了一个低端市场，然后拿对订单，并依据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，由于事先已经经过周密的猜测，所以依据订单，从财务总监手中支出资金，再依据生产线力量进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。只是最终填总部资产负债表和门店报表的时候总会出一些差错(第一年是老师指导做的)。

3.第三年，开启了网上直销，但我们打的广告费不是很高，所以网上直销店拿到的订单很少，算是决策失误的一个地方吧。最终拿到了许多低端店的订单，但销售额都不高，所以到最终赚得钱很少。不过值得还愉快而兴奋的是，我们最终总部和门店的报表一次性平了。

4.最终一年，我们转变策略，进展南部市场，可遗忘分析市场的竞争力，当排名出来时，我们打的广告都明显没有其他家打的高，所以订单寥寥无几。所以年末的近利润仅几万，不过年末总部和门店的财务报表没出任何差漏，这是唯一值得傲慢的事，由于不是每一组都可以连续两年报表持平的。

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，学到了很多书本中没有的学问，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不简单，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟是天真的想法感到惭愧。市场远比想象中简单的多困难的多。“四年”的经营很快成为过去，但是却给我们留下了一段美而好的回忆。在这四年的经营过程中，我们遇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,但我我得到了一个很深的心得体会：

(1)在进入沙盘之前，肯定要充分地了解沙盘规章，深刻地理解每一条规章，只有理解了规章，在实际操作中才不会手忙脚乱，才不会不知所措。在遇到难题的时候，遇到逆境的时候，才能冷静地处理各种状况，使企业不至于走向破产。我们第一年的经营就由于对规章的不了解，导致消失决策上的失误，使我们错失了良好的.市场机遇。

(2)投资越多，收获越多，胆子肯定要放大，要敢想敢做。(3)投放门店时，肯定要进行调查和分析，别妄下结论。(4)广告费和产品定价应当进行周密的商讨，这对拿多少订单起着打算性作用。

最终，用一句话来总结我的沙盘体会：“我们累，但我们充实、欢乐、有收获!”

在这“四年”的风雨中，我们一起走过了第一年的混乱与迷惘，其次年的失误和负利润，第三、四年的经营回升。在此期间最感谢的是财务总监杨梅梅和财务助理熊敏的坚持和努力，是她们的不弃磊、不退缩让我们深深的走到最终。虽然只是短短两周的学习时间只能对整体做一般性了解，针对重要模块进行了深入到操作，若要用好erp还需要我们自己去练习和实践。学无止境，作为商贸系的一份子，我们除了做好本质工作，还要提高自身的素养，erp培训就是系领导给我们供应的一个很好的机会。老师对我们细心的讲解、指导和关怀让我们倍感暖和，同时也鞭策我们在以后的生活中要充分利用erp教学课程，做到学以致用。

**银行erp实训心得体会篇四**

这次的实训我们组也许是最差的一组了，在两个完整的8年里，我们总共破产了5次，每次的破产都会有一大堆新的问题出现，现总结如下：

第一个轮回失败的原因：

1、没有把一年的费用计算出来，就盲目借贷和贴现，没有顾及下一年是否够资金还债，就关帐了，这就导致我们在下一年里不够钱还债就破产了。

2、在第二年以后的经营里只顾开发产品，没有考虑对手在干什么，没有先把市场开发开发完，也没有研发iso认证，这就导致我们不能拿到其他市场和有iso认证的订单了，即使我们的产能跟得上也不能把产品卖去，造成了不必要的库存和资金冻结的现象。

3、有时候就是借钱来买原材料，这又造成了费用的增加。

4、不顾资金是否足够，就一下子安装了好几条生产线。由于投机心理过强，安装了三条柔性生产钱，想着如果其他产品拿不够订单或订单拿的太多就方便我们转产。

虽然我们在每个轮回里，都会尝试着用不同的方法来确保自己不被破产，但事愿人为，多次都是已破产告终。

在第二个轮回里难度有所加大，因为很多时候出现了很多随机因素，原材料不能及时到达，我们就改变了以前的策略，提前还几个季度就开始买下一年的原材料了，这又造成了我们资金短缺的问题了。

我们在第一年就开始慢慢地转换生产线了，在我们在第二年的时候就开始全面换生产线，由于在上一个轮回里我们的柔性生产线有三条，这次我们吸收上次的教训，改为了全自动的生产线，由于安装的生产线过多和过早，又导致了破产。

在这个轮回里订单式可以转让的，我们在第四年的时候投了p2的广告，恰好这年p2产品没什么人研发，其他的人转为研发p3产品了。p2产品的价格比上一年提高了10%，加上我们在这个产品所投的广告费比较高，我们一下子就得意忘形了，在竞单的时候一气之下就拿了11个订单数量一共是29个p2，拿到这么多的订单才突然醒悟，我们真的是彻底的完蛋了。p2市场本来就竞争不激烈，再加上我们p2产品的还差2个季度才能研发完，生产p2的生产线也只有两条我们如何能生产出如此这多的产品呢？我们的订单又可以转让给谁呢？就数算给我们追加，我们也撑不过下一年呀！这时候，我们两人都呆了，为什么我们每次都有算产能才竞单，而这一次却如此的冲动呢？为什么我们会想出这样的一个决策――生产不完可以卖给其他组呀，却没想到别人已经拿好了今年所需的订单，加上之前没有跟其他组商量就私自做了如此的决定，真的是太不理智了。至今还想不明白当时为什么当初会作出这么愚蠢的行为。这次的失误决策给我们的教训是最深刻的，由此我领悟到了凡在做决定前都要三思，不能凭一时的士气而作出错误的行为；做事前不妨听取一下其他人的意见，或许这就能挽回一些不必要的失误。

我们的这次失误，导致我们无法继续完成下去了，我们只好投奔与其他组。在此期间，我们发现我们在广告投放上都比他们多，而且发现我们是比较关心生产线的安装问题，再去关心其他因素。不管我们是否有资金，都要把生产线安装起来先，并有这么一个错误的认识：只要有生产线就能赚钱，而忽视了其他因素：如原材料不能及时到达，资金不足以给加工费等等。还有一样就是我们太过于鲁莽了，而其他组的都是比较小心，有计划有步骤的进行的。

在这段既长又短的实训时间里我们熟悉了企业运作的基本业务流程，体验到了整个企业的经营过程，也把自己学习到的一些理论知识运用到了当中去了，由此加深了我们对erp的认识，也促使我们进行积极的思考和计算，提高了我们的实际操作能力。在实训中我们进一步认识到：

1、选择好合作伙伴，做好充分的准备，制定总生产计划，先开发市场在安装生产线最后才研发产品，有步骤有计划地进行，稳步前进，避免不必要的事件发生。

2、投放广告应合理，要根据市场预测和对手状况，明确主营市场喝产品，合理计算和判断才投放。

3、采购应该合理化，根据产能、到货期限和应付款来制定采购计划，做到既不浪费又能满足供给。

4、注重资金的运行和流通，计算好经费投放和做好预算，避免出现破产。

经过这次的实训，加深了我们对erp的认识，领悟到了很多关于企业的生产规划、财政理财、市场开拓等相关知识，提高了我们各方面的能力，但是发现我们同学还是比较注重双赢，竞争意识较为薄弱。最后要感谢老师的悉心指导，感谢学校给我们安排了这样的课程。这将会是我大学课程中记忆最为深刻的一课。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**银行erp实训心得体会篇五**

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。

**银行erp实训心得体会篇六**

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。

erp是enterpriseresourceplanning（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。

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

正因为我们前期的手工erp实习，让我们对它已经有了一个全面的理解，所以在实习的第一天就感觉到很顺利，但由于这个erp软件比较适合参赛，所以我们在决策与操作的时候多多少少会感觉哪里会有那么一些问题，但还好，不伤大雅，整体进行的还是可观的。

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

好的财务是企业进行各种活动的灵魂，通过观看资产负债表，所有者权益变动表，现金流量表，我可以看出来我们小组的经营业绩，也清楚的洞悉往年的工作情况，同时也对下一年或者下一季度有一个合理的规划，在此，也很感谢我们小组的财务总监的任劳任怨，甘心当我们的小管家。

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。

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，感觉还没有尽兴，实习的终点钟就已经敲响了。

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。

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。

感谢老师在这几天的谆谆教会与耐心指导，望老师心想事成，好运鸿福，小心情倍儿棒。

**银行erp实训心得体会篇七**

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!

**银行erp实训心得体会篇八**

erp：enterpriseresourceplanning(企业资源方案)的简称，是上个世纪90年月美国一家it公司依据当时计算机信息、it技术进展及企业对供应链管理的需求，猜测在今后信息时代企业管理信息系统的进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，托付该软件的供应商进行后续的运行维护工作，我们不仅需要把握较为困难的计算机网络学问基础、erp行业学问、项目管理学问、计算机专业英语学问、维护设备的原理、硬件修理阅历、系统运行的硬件设备的修理、维护工作，包括服务器、交换机、客户端pc、打印机等，更应当对财务软件都各方面很熟识，并结合市场营销方面的学问，与客户相互沟通与沟通，给客户供应更为满足的服务，使得客户的期望值大于客户的感知。

作为一个好的运维人员，应当做到：

4、具备敏锐的观看力，在工作中能够特别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惊慌，根据正常的解决思路查找缘由，同时利用学问库等方式探寻解决方法，假如没有解决思路，请准时与总部或单位同事沟通。

6、对erp维护人员来说最重要的唯恐就是急躁，急躁倾听急躁讲解。同时还要避开被用户带到沟里去，由于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，所以急躁很重要。

7、具备良好的沟通力量，沟通不仅仅是职场技能，更是生存方式。我们要熟悉到沟通的重要性，做到与客户、与同事之间准时相互沟通与沟通，避开很多因信息没有准时反馈而产生的问题。

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、有肯定的计算机软硬件维护阅历，把握肯定的网络应用学问;

5、具有良好的沟通力量和合作意识，有良好的学习力量、动手力量和分析力;

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运维学问，还学会了更多的服务技巧，盼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，熬炼我们随机应变的力量，以至在以后的工作岗位中少走弯路。

**银行erp实训心得体会篇九**

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

**银行erp实训心得体会篇十**

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。

**银行erp实训心得体会篇十一**

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

2

页，当前第

2

页

1

2

**银行erp实训心得体会篇十二**

姓名：龚超凡学号：2010211415班级：0341002

erp自90年代后期从美国传入，为我国的企业体制改革注入的新的活力，erp已成为大型现代企业管理中不可或缺的有力管理工具，是企业现代化和信息化程度的重要标志。erp项目是一个企业管理系统工程，而不是一般意义上的企业管理信息系统工程或者是企业信息化建设工程，这是因为整个管理系统不但基于erp、系统工程和信息技术等现代科学技术的思想、原理和方法，而且还从本质上充分地体现了企业应用erp与开展企业管理创新、推进企业管理现代化和提高企业竞争力的必然关系。它其中包括以下几个方面的工作：

1、销售：销售部门接客户采购计划，根据客户要求，查看是否有库存，有——即给客户发货；无——即下生产任务给生产部门，要求安排生产；待成品完工后，即可给客户发货。

2、生产：生产部门接销售部任务，向生产车间下达生产任务，可依据库存，向采购部门请购有关零部件。完工后，入库供销售部发货。

3、采购：采购部门依据所接请购任务和库存情况，向材料供应商采购料品。

4、库存：仓库根据零部件的安全库存量向采购部门请购零部件。依据生产车间的生产领料单给车间发料。

5、财务：进行成本计算。

通过用友沙盘模拟的运行和操作，我明白了erp的管理思想和核心，是企业根据内外部环境，对企业未来的发展所进行的策划。策划涉及到企业资源的配置。企业资源的配置需要综合考虑市场、原材料、生产设备、市场营销等各种因素，而erp可以将这些因素整合起来，构建虚拟的企业市场。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，包括财务会计、管理会计、生产计划及管理、物料管理、销售与分销等主要功能模块，以达到效率化经营的目标。通过实验，我们对企业运行中的因素进行考虑、选择，对自己选择的企业展开经营，最终检验自己的经营思想、经营方式。

经过这几天对erp的学习，我提高了认识，也获得了实践经验。认识的提高主要表现在两方面：一是认识到自己的不足，需要不断提高自己的专业知识、管理知识和财务知识，虽然一些课程已经结束了，但并不代表完成了，如果我基础知识掌握不牢，还是需要重拾书本补缺补漏；二是对erp形成正确的观念。erp的核心能力在整合，企业使用erp使交易和数据管理都上轨道，帮助企业提高执行速度，降低信息处理的成本，提升竞争力。在执行方面，要把数据整理清楚，把单据内容正确地录入，erp的整合功能自然能够替企业带来省力、正确、及时等自动化的好处。erp将许多“事后”的管理工作提前为“事前”的管理，强化了事前稽核的功能。erp的实施是一项系统工程、突出重点、分步实施的过程，企业通过erp项目能够帮助规范管理，加强执行能力，使企业充分地利用现有资源提高工作效率。

通过erp实盘模拟，让我们原本书本化的知识形象化，这有助于我们的理解与掌握它们，也给今后的软件模拟打下了一个良好的基础。我们通过它可以更加全面和贴近较真实的市场，让我们能见识到更多的情况，积累到更多的经验。从我们“企业”的5年经营情况来看，我们做出的决议还是存在着许多不足的。比如我们的广告费投入数量较多，费用与收益的比例较低，这就直接影响了我组的效益排名情况。所以说，费用的产生一定要有它的合理性，否则就会使企业很难生存下来。我想这对于真实的企业也是很重要的，如果没有很好的费用管理方案企业也就没有效益可言。

对于erp沙盘试验，给我最多体会的就是团队的力量。因为6个人一组，通过之前所学的知识进行计算，再做出企业的发展计划。不论是从生产线的改建，还是原材料的购买数量，以及广告费的投放数量，都是需要大家一起进行讨论决议。因为每一步都对于企业有着至关重要的作用。如果第一期没有进行市场开拓，那么你的企业第二年就不能在更大的市场销售你的产品。所以只有大家一起关注自己的“企业”，一起为它出谋划策，才能真得让它得到收益。

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