

最新erp沙盘模拟实训心得体会生产总监 ERP沙盘模拟实训报告(优质19篇)

阅读是拓展视野、增长知识的途径，写读书心得可以帮助我们更好地理解、吸收和运用所读的内容。军训中的坚持与勇气

erp沙盘模拟实训心得体会生产总监篇一

二、实训地点：学院机房4409南京化工职业技术学院

三、实训角色

我们小组由四人组成，分四个角色，分别为ceo(总经理)coo(运营总监)cso(营销总监)cfo(财务总监)。本组成员：王雪曼—ceo(总经理)顾津铭—coo(运营总监)邹良丹—cso(营销总监)铁昌为—cfo(财务总监)

本人角色分配：营销总监cso

四、实训目的：

erp是最前沿的企业管理模式，通过各模板之间数据的相互传递，把对企业的管理上升到系统。学校在我们大二时组织这次模拟实习，是希望通过模拟公司仿真环境，让我们熟悉公司的运作，身临竞争环境，直接参与公司的运作过程和生产流程，模拟生产经营决策，及时处理公司发生的经济业务等。我在实训模拟中担任cso的角色，我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

五、实训过程：

在这次实训中主要分为以下几个过程：1. 提交广告费，争抢订单。2. 根据订单生产和交货。3. 生产规模的决策。4. 市场拓展和产品的研发。5. 资金的运作。

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，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监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，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2. 根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营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。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。

4. 市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，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。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷)、贴现、高利贷，保证流动资金的持续。

六、实训心得和体会：

为期两周的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。

对我们组的评价：前期我们的职责不够明确，失误较多。后期：我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“团结一致，争创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！

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。

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。

在这次实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。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。

在这次实训，我们学习了手工erp和电子erp实训，让我们感受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理的内容及经营核算。

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。

经过了两周的实训操作，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会为我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

在这个实训过程中，我对自己的表现还不是很满意，因为我在实操的过程中忽略了观察对手的这个过程，只是忙着研究自身的发展，忽略了对市场环境的分析，结果在讨论的时候还是没有把对手的情况这一部分考虑进去，仅停留在对资料的研究层面上。而且在其他的知识方面，我觉得自己的知识修养还不够，有些东西只能够简单的分析。所以，还有继续

努力挺高各方面的修养，学习更多的理论知识，灵活面对市场的变化，做出更加妥善的处理。

erp沙盘模拟实训心得体会生产总监篇二

- 1、通过对erp沙盘实验，构建公司，模拟对公司的运行操作来深入加强对已有erp理论知识的了解并学习巩固自身薄弱的erp知识。
- 2、通过在实验室沙盘模拟实践公司的运行，培养小组成员间的实践能力，提高素养，加强未来就业实践的基础。
- 3、通过对erp沙盘模拟实验，加强小组成员之间的协调沟通，培养学生的分析能力、合作能力、沟通能力、动手能力和创新能力。
- 4、通过对erp沙盘模拟实验，总结实验经验，概括实验成果，分析实验当中能够的不足，整理模拟实验数据，撰写实验报告，提高自身的模拟研究水平。
- 5、掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源，按照既定流程开展经营活动；通过学习并模拟企业经营，有意识地培养学生的学习能力、沟通能力和团队合作能力。

二、实验名称

企业erp沙盘模拟综合实训

三、实验地点： 综合楼a 803室

四、实验小组成员： 张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

五、实验内容

在一定市场环境下，以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本方法，制定企业发展战略和经营策略，通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。

六、我的角色——财务总监

在erp沙盘模拟实验的过程中，我担任的角色是财务总监。

当老师带领我们做完起始年份的工作的时候，我对财务总监这个角色应承担的工作任务与责任，算是有了个初步的了解，此时我才真正的意识到我的工作确实是贯穿企业经营的各个阶段，责任之大，任务之巨。

财务总监的工作范围很难明确的界定，它是ceo的得力助手。

七、实验过程分析

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现b产品是必须要生产的，c产品在本地市场和国内市场都有不错的发展前景。于是我们就决定在前一年生产b的同时开发c，并且开发区域市场与iso9000认证。考虑到其他企业可能会对国内市场更有兴趣。而我们把目光放在区域市场的销售。并且还购买了一条全自动生产线，租了厂房来进行生产。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取市场份额。但是由于我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场订单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了b产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有3个单位的b产品库存。亏损

较为严重。在往后的几年中，我们打了大量的广告，在部分市场也得了销售冠军，于是优先挑选了订单，但还是考虑不太周全，让两条生产线停产了一个季度，浪费了资源。还有就是我们的生产线太多，每年的折旧费、维护费都很多，使得我们企业的效益不是很好。虽然我们经营的还算平稳，但我们没有进行长贷，每年都短期借款，所以每年都面临还款的压力。这都是这次实验中的不足。

八、实训总结

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短两天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，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。

做完实验后我最大的体会就是意识到了团队活动的重要性：刚刚开始试验的时候虽然都分配好了每个人的角色和具体任务，但是因为是刚刚开始缘故，每个人都充满了激情与好奇。导致有时本不是自己的任务自己做了，而本该是自己做的事儿自己却忘记做了，从而使整个局面有点混乱。但是后来认识到这个问题后在大家集体的努力下对其进行了调整与改正，自己都首先做好了自己应尽的义务，与此同时还尽量让各项任务有机的结合起来，是整个流程更顺利的走下去。

总之，在整个的经营过程中，无论是做为什么角色，都应该积极的参与企业经营的各项决策，同时大家应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的利益之上，从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做的更好。

erp沙盘模拟实训心得体会生产总监篇三

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时间过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实训中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的角色，每个人都有自己的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最轻松、最悠闲的职务，几乎不要做什么，后来才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我应该是没有闲置时间的，每一步都应该感觉责任的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下功夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的责任主要是：开拓市场、实现销售。

1开拓市场

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要积极拓展新市场，争取更大的市场空间，才能力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致后来资金周转不灵，这就直接导致了后来对其他市场的开拓。

2销售管理

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选择地进行广告投放，取得与企业生产能力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。

我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的内容是销售数量、单价和销售收入等，可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产能力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的能力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢大量接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的情况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产能力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向可以有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时可以与他们进行一定的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一开始也不知道销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不知道按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等情况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致后来没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

虽然我是负责营销的，其他部分我也有参与过，比如财务预算、生产能力预算、采购预算等过程，感觉他们也不容易，要想把这些工作做好，也不是一件轻松的事。特别是财务总监，既要登记每一年的帐务，又要根据上一年度的收入/支出情况进行下一年度的财务预算。资金是公司的血脉，如果没有资金，一个公司还怎么持续经营，更别谈可持续发展了。我觉得我们公司第二年和第三年最大的问题就是资金周转不灵，导致中间有一季度停产，在这个上面损失惨重，后面几年中广告投入，产品研发，市场开拓，生产投入，采购管理都受财务的约束，每一笔定单一交货就去贴现，第三年单贴息就是一千四百万，这可不是个小数目。正在研发的p3产品也暂停了，后来又变卖厂房，最后没办法被逼得去贷高利贷。这都由于我们开始没有经验，第一年没有全盘规划和预算好，所以只贷了两千万的长贷，后来到不能贷款的时候才知道资金危机出现了，再看看别人，有的都贷了一多亿，不过后悔已经来不及了……到第四年的时候，我们才开始赢利，虽然不多，不过资金总算慢慢缓和过来了，到第五年公司有了明显的起色。由于只搞到第六年，投资产品研发和市场开发已经来不及了，只能保持现有状态……其实后来的每一步我们都走得很小心，年初每个总监都做了预算，我现在感觉这点是非常重要的。

通过这次模拟实训，深入体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，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。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。特别营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单，甚至与其他公司的私下贷款交易，是互动性很强的一个职位。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，后来随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的

情况下，在各执己见的情况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，特别是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

通过erp沙盘模拟，使我们能够把书本学到的知识与实际操作相结合，即锻炼了我们的实际动手能力，又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻，对erp有更具体的理解。在这次erp沙盘模拟实训中我觉得很开心，而且受益匪浅。感谢学校给了我们这次实训的机会，我希望以后能多一点类似的实训机会，让我们在实际操作中成长。

erp沙盘模拟实训心得体会生产总监篇四

09-10学年第2学期专业年级实训目的□erp实习是在模拟企业经营运作对抗课程是一种全新的体验式学习，课程将复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式让学生体验、学习，在此课程中教师的角色更倾向于顾问讲解和引导，帮助学生系统整理已掌握的知识，切身体会企业经营管理的本质，使学生们对所学的管理课程理解更透，记忆更深。目的旨在通过此次实习，帮助学生剥开经营理念的复杂外衣，直探经营本质；把复杂、抽象的经营管理理论以最直观的方式呈现；以切实的方式帮助广大同学体会深奥的商业思想，看到并触摸到企业运作的方式。

实训基本内容（或环节）：将全班分成由7~8人组成的6家模拟企业，队员分别扮演总经理、生产、营销、财务、采购等部门经理。队员在1周内通过沙盘推演，要经营运作6年，需要队员根据现代企业管理知识对该企业每季度的经营和未来市场环境的变化，成员们必须做出众多的决策，例如新产品的开发、生产设施的改造、新市场中销售潜能的开发等等将

企业向前推进、发展。并与同一市场的其他5家企业竞争。实习内容涉及企业的发展战略、生产、研发、营销、投资及财务等方方面面，同时还穿插着金融、贸易、会计、投资、谈判、公共关系等许多重要的实物性学科，最大限度地模拟一个公司在市场经济条件下真实运作状况。实训成果：按时完成规定实训内容。

实训的收获和感受（至少500字）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，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。实训虽然只进行了四天，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础。在这四天里，我着实受益匪浅。

首先我对自己及小组提出一些建议，作决策之前要考虑充分，不要盲目的自以为怎么怎么样，就像是第一年，我们组没有作充分的讨论在广告上投入太大，栽了跟头。还有要做好资金的预算工作，这一点上我作为一个财务助理在开始两年没能作好，导致资金运行出现短缺。以上建议是站在我以及我

们小组的角度上提出来的。接下来，我觉得有的地方老师讲解的不太清楚，就像我们组第二年底，个人权益值计算来是负的，已经破产，老师看过后说第一年生产不用折旧的，减去折旧后我们权益值为零还没破产[]20xx年4月13日备注：

2、“实训目的”即填写本次实训所应达到的目的或目标；

3、“实训基本内容（或环节）”即填写本次实训中同学们完成的主要内容，如果能够分清实训基本步骤或环节，应按照实训的基本步骤或环节填写。

4、“实训成果”即本次实训完成后，每个人或每个实训小组在实训过程中、实训结束后，制作或完成的各种实训资料，包括书面资料、电子文件，应列明资料的名称。

5、“实训的收获或感受”是由同学们就本次实训结合所学专业知知识谈谈自身收获或感受。

6、“需要改进地方和建议”即同学们就本次实训的内容、实训时间安排、实训的组织工作等方面，指出存在的问题、需要改进的地方，提出合理化建议。

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](#)

erp沙盘模拟实训心得体会生产总监篇五

针对于我们工商管理这个专业，需要进行沙盘模拟实训，学校为此新建了一个沙盘实训室供学生使用。所以在短短的一周时间里，我们需要模拟整个公司经营6年的流程，这将是对我们的一种训练、培养。因此，我们所有的人对这次实训都有兴趣，而且都很珍惜这次试训的机会。从开始的陌生，到经过老师耐心的指导，便对一个公司的整体经营情况有了一个大致了解。

在这次是实训中，老师把我们分成八组，每组有六个人，在每组中每个人都有各自的职位，而我被分到第七组，ceo是潘晓宇；财务总监是我；生产总监实马国权；营销总监是张婷婷；采购总监是杨楠；财务总监助理是咸婷婷。老师说现在我们不是同学关系，而是同事关系，是一个新组建的团队。第一天上午老师是先给我们讲解了沙盘的规则以及一些操作，和熟悉了电脑操作的流程，还特别地给每个组的营销人员进行了简单的培训，老师教我们在做营销策划的时候一定要看好市场的需求、还要作好市场的开拓，尤其要作好整个一年的计划。

在熟悉了每个职位应该做的事情之后，我们组很积极的展开了我们的讨论，规划了我们前两年经营策略，构建长远的企业经营战略思维模式。原本以为企业战略仅仅是一个企业的领导者制定的企业发展方向。而通过这次的实训，让我懂得一个企业的经营战略及其战略思维是应该建立在全体组织成员意识和行动上的，就是要从整体上来思考问题，而不仅仅是只考虑自身部门的问题。另外，一个企业建立企业的战略是一个相当重要的问题，是要有远见要对企业的未来有规划，不可只看当期的发展，要对企业持续发展和长期利益进行深刻的考虑，否则是很容易导致难以经营甚至破产。

对于营销总监的主要职务来说，主要负责市场调研、了解市场前景、分析市场所需产品及市场走势、选购订单和投取广

告费的多少，并保证和争取市场老大的位置，从而保证企业的经营形成良性的循环。在实训过程中，想要在有限的时间内达到预期的目标，我发现一个或者两个人得努力是远远不够的，他需要每个人得协作取得的！营销总监在企业运作过程中也并不是独有的一支花，不管在现实状态下，还是在模拟的进行时，只有百花齐放才能达到众人瞩目的效果，并以此达到预期效果！所以，营销总监在自己责任同时还要与运营总监保持联系，以保证运营总监在管理生产、成品研发、拓展人际关系及培训等顺利进行；还要与采购总监保持密切沟通，以确保采购总监对原料的采购、支出的预算、订单顺利进行；还要与生产总监信息透明化，从而使企业产品生产、预算生产能力、提取订单顺利进行；还有营销总监对于营销战略的好坏，将直接影响财务总监的支出的好坏！对于我这个财务总监嘛，我要保证账目的清清楚楚，对每一笔经济业务、钱财支出状况都要有明确记载，而且要本着诚实守信、爱岗敬业的态度。其实，在erp系统实习中，其他总监都有自己的角色和工作方向，唯有不同是本组中的ceo——他的责任集聚了其他总监的'全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为失败，还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行！当然，各总监都有自的角色和职责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

以下是我们组的六年经营状况：在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格体系的认证，争取在第一时间内进入市场并占取p1或p3的市场份额。我们建立了两条生产线，购买厂房，在经营的第一年我们投入了5m的广告费，最终所有者权益是47，这应该是一个很好的开头。第二年的经营主要工作重点是进行p2的研发——iso9000资格体系的认证和生产以及生产线的投资改造，第二年比较平稳，每一步都是按照计划在执行。第三年我们开发的区域市场可以进入了，由于前两年的进行了生产线的更新、新市场的开拓和iso9000资格体系的认证运，再加上广告费的投入过多以及应收账款账期

未到，我们公司出现了财政紧张的情况，最后不得不靠资金贴现来维持，这一年我们的广告投入也明显的减少，结果没有盈利。在第四年，经历了三年的经营之后，我们能流动的资金大大的减少，通过预算我们发现余下的资金勉强能够维持本年的经营，由于我们的所有者权益较少，所以也没有能力向银行进行贷款，经过几个季度的更新，我们的应收款终于到期，下一年的生产中也有了基本的流动资金，为以后的经营提供了保障。第五年，因为iso9000资格认证体系的顺利开发，使得我们能得到有这条件约束的订单，也证明了我们之前的决策是正确的。在拿到p1和p3产品订单后，我们抓紧了对产品的生产、采购、和销售，值得说的是由于我们组成员的共同努力，在两种产品的订单中我们取得了一张加急单，在订单优势下，生产积极配合销售，因此我们这一年的销售收入增长很快，也渐渐的实现了盈利，弥补了前几年的亏损。第六年，是很关键的一年，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，这样各种产品的生产效率也就有了很大的提高，这一年里我们的各种设备都已经可以投入使用，新市场的开拓也都已经完成，为实现更多的盈利，我们也又制定实行了新的产品发展战略，加紧各种产品的生产和销售，积极参与与其他企业的竞争，最终我们取得了全班第一名的好成绩。

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年亦或是每个季度，我们6个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有一周的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于我们来说却是收获颇多。我们学会了怎么样用科学的角度去分析市场、开拓市场、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短一周中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，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。沙盘模拟实训使我们身临其境，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。从这次的沙盘模拟实训中

我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这次的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。

文档为doc格式

erp沙盘模拟实训心得体会生产总监篇六

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与时俱进的了解，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。erp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沙盘模拟实训心得体会生产总监篇七

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，从而提高在市场上的综合竞争能力。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沙盘模拟实训心得体会生产总监篇十八

总体来说，这次的经历收获还是颇丰的，不管在游戏过程中企业的经营结果如何，我还是学到了很多有用的东西，也对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是想我们所想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程。非常感谢许老师能给我们提供这个难得的机会，让我们可以自己动手亲身去体验，虽然过程很累，但真的学到了很多，也将课本知识与实际联系起来，让我对会计这个方向有了更多的感触，希望以后还能有机会参与这方面的活动。erp沙盘对抗赛既是一场竞赛，也是一种体验式的互动学习。它融角色扮演、决策分析、竞争合作于一体，提高了现场的实战气氛，在实践中培养学生的操作能力，让人身临其境，真正感受到市场竞争的精彩和残酷，体验承担经营与责任，在成功和失败中体味市场环境的变化影响，感受如何考虑企业的收益及可利用的资源，权衡利弊，统筹安排。同时懂得不能没有明确的经营目标而盲目生产，在制定决策前，要

计算自身企业的投入和产出。对今后的企业发展方向要做仔细打算，不盲目生产，也不过分保守。

erp沙盘对抗赛必须具备三个条件，其一是要看准，其二是要团结，其三是要镇定果断。说到准，就是我们的投资要投在哪里，如果是投生产线，是投全自动的还是投柔性生产线，如果是产品开发，是开发甲种还是乙种，如果是占领市场，是国内还是亚洲，如此等等。我们要看准，就要有团队的精确的计算，把计算的结果和现在的市场结合起来，看准了要投哪里。说到团结，就是我们要头一个团结的团队，我们的团队要紧密合作，合理分工，倾听意见，再找出合理的投资意见，一旦意见形成，就不要随意的更改，也不要因为和自己的意见不同就不去做，我们要以团队的利益为重，以团队的利益为中心，努力为团队、企业服务。

erp沙盘模拟实训心得体会生产总监篇十九

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，从而提高在市场上的综合竞争能力。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。