

# 沙盘心理体会 沙盘实训心得体会(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 沙盘心理体会篇一

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时间和精力来完成，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础的技能，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。

不管做什么事，都必须有条不紊，很好的去组织协调，以保证工作顺利进行。

在模拟期间，我们不能以德报怨，我认为对待什么都要有一种平和的态度来面对，很好的去对待工作和同事。

在做事之前，我们必须提前了解有关资料，以保证事情的顺利进行。

理论的应用，经验的借鉴，我们不能老是局限于个人观点，学以致用我个人认为更重要。

创新在期间我想也尤为重要！！ 经过两次的实习总结，让我

确实感受到了erp是一种思想、是一种理念！

## 沙盘心理体会篇二

erp沙盘实训是为了商学系系所有专业的学生能更好掌握所有专业课程，为了能更好的了解企业而开设的实训项目。通过实训教学，提供学生一定的企业模拟环境，在此环境下，共有真实企业的五个最核心部门共学生模拟操作。该实训，让所有学生都能体验企业各部门的决策的操作。借助于此，可使学生全面了解企业管理的基本流程，同时让学生运用所学专业知知识进行企业经营管理。最终提高学生分析问题和解决实际问题的能力，培养学生的综合素质。

模拟企业经营管理，主要有：战略中心——ceo[]营销策划与销售中心——销售总监；财务中心——财务总监、财务助理；生产中心——生产总监；物流中心——采购总监。上述岗位分别由6位不同的同学担任角色，一起组成一个企业，由此与其他企业展开2天，共计24学时（相当于真实时间6年）真实的竞争。

1、第一年企业经营运作，第一年企业经营运作总结，第二年企业经

营运作规划

2、第二年企业经营运作，第二年企业经营运作总结，第三年企业经营运作规划

3、第三年企业经营运作，第三年企业经营运作总结，第四年企业经营运作规划

4、第四年企业经营运作，第四年企业经营运作总结，第五年企业经营运作规划

5、第五年企业经营运作，第五年企业经营运作总结，第六年企业经营运作规划

6、第六年企业经营运作，六年的企业经营运作总结

一. 两天的企业管理沙盘实训结束了，两天下来我们都感觉受益匪浅，总结起来主要列出以下几点：

1、实训加深了我们对管理学理论知识的理解；

2、通过对虚拟公司进行经营管理，提高了我们的实际工作能力；

4、提高了我们对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不断提高自身分析问题和解决问题的能力。

企业经营管理模拟报告———研发总监

在erp沙盘实训的一开始，先是分组确定各组成员，我所在的组是第7组，有9个人组成，接着我们对团队内部人员做了详细的分工，我是企业的研发总监，负责市场开拓和产品营销，搜集市场及竞争对手的信息。虽然这个看上去简单，但是要考虑到清楚，否则就会造成资金的浪费和科研时间，从而影响整个公司的进度，导致公司的盈利状况不佳，所以，我认为我的这一个职务还是要有相当大的作用，必须认真对待才能使公司发展。

团队工作最重要的就是协调合作，团结一致才能取得好的成绩。在实习过程中，我们各个部门的总监经理尽职尽责，坚守自己的岗位，完成本职工作，并协助其他部门工作，做到以团队利益为首要利益出发点。

通过着两天的操作，逐渐熟悉了操作流程，然后又在老师的悉心指导下，确实从中学到了课堂上学不到的知识，这样从

而为自己进入社会打下了一定的基础。

我们的工作以任务清单为主要依据，根据任务清单的主要内容逐项开展工作任务。如需要执行和完成任务，则在任务相应的方格位置打对勾，反之打叉。

需要注意的是，执行过程中要严格按照任务清单的任务顺序流程开展，不能打乱次序。在企业经营管理模拟的第二天，我们小组的大部分人都于7点到教室，开始第2年的工作。正式年度工作 在经过起始年的实践之后，大家都对自己的工作有了初步的了解，接下来的3年里，就 要靠我们大家的共同努力来实现企业的经营模式变革，并尽全力获取更大的经济效益。

虽然我作为研发总监，但小组内各个职位的任务都做了深入的了解，比如财务上的预算、资金贷款、生产计划、生产线改装购入、固定资产折旧、维护等等都全面参与。财务在一个企业里的地位是非产重要的，才处理贷款的问题上有效预测外来资金，合理的确定贷款的金额和年限，以使资金周转合理，都是各成员相互讨论而决定的。企业运营的成功很大一部分在于管理层作出的决策，准确找好企业在市场的定位，财务在企业里同样扮演重要的角色，对现金的准确预算，正确的投资保证一个企业有序的进行各项工作。做出正确的市场预测，继而确定生产哪些产品，如何使生产成本降到最低，从而对原材料采购、生产线改装、生产线购入等做出正确决策，产品生产时对哪些区域投入多少广告费才能使销售收入增加。另外，做出相应的市场预测后，决定研发何种产品，大致预算研发所需成本和研发完成后的区域认证、市场开拓等所需成本，在完成以上各步骤后确定贷款金额，期限等。

第一年度我们经过初步预算后，年初申请一个4年期的长期贷款——20m□支付长贷利息2m以及4季度期的短期贷款——20m□第一季度领用原材料，调用资金加工生产，并开始根据市那预测产品研发，无广告投入。第一季度只有3条生

产线，其中两条是手工线，另外一条是半自动。第一季度开始生产bery产品。第二季度购买3个r1原料，继续生产bery。第三季度也继续生产并且提交订单。第四季度开拓区域市场。在年底支付各种费用。但由于当年只拿到了1个订单，而且是在第二年拿到产品售出的现金收入，所以第一年的收入为零。除此之外，由于购买原材料、产品研发，以及年底各种费用的支付，第一年的利润为-44.3，公司发展态势并不太好。

各方面的决策，经过生产总经提议，为保证本年度产品的生产并提高效率，对两条以提完折旧的生产线进行改装，改装为半自动生产线。采购总监提议为使本年度产值和盈利有所上升，建议购入更多的原材料，市场总监通过市场调查估算了本年度需要的广告费用以使本年产品订单可观。ceo预算了本年需要的管理费用等等，个高管一致同意，财务总监根据以上信息预算了本年度大致资金需求，决定再贷款4000万元。企业做出决策后开始贷款，继而一步一步落实，开始了生产线的改装，材料采购等，各部门开始了运作。第一季度投入广告费6m。生产部门开始了产品的加工生产，接着第二季度、第三季度，接到2个bery的订单，售出成品后获得了收入。第二年获得了一定的收入。支付完各种费用后，有一定的利润。第一季度，开始bery的生产，开始crystal产品的研发，由于产品的更新换代，重点生产bery。购买半自动生产线一条，开拓国内市场。第二季度，继续crystal产品的研发，购买2个r2原料，继续bery产品生产，继续开拓国内市场。第三季度，继续crystal产品的研发任务，继续开拓国内市场。第四季度购买5个m1。继续crystal产品的研发。开拓国内市场。支付各种费用。

第三年度企业各高管对第二年度的经营活动作了分析，认为第二年度生长线的改装、购入半自动生产线等，使企业最终亏损。之后开始了第三年度经营活动各方面的决策，开始了产房租入、生产线的购入和安装，研发产品的计划也开始实施，各部门开始了运作。年末支付长贷利息2m。广告投入6m。

第一季度，购买两个m1原料，在第二、第三季度继续生产bery和crystal产品。第四季度下一个订单，年底领取iso9100□支付各种费用。本年有一定的收入，但由于资金流出现了一定的问题，，损失了一定的收入。广告费用投入大，获得了国内市场的地位。但年终净利润仍然为负，所以经营状况并不太好。

第四年度的经营年末支付长贷利息2m□为保证国内市场地位以及能拿到一定的订单，我们在期初的广告投入为6m□第一季度，生产bery□第二季度，借短期贷款20m□下原料订单。第三季度，购买原料。第四季度，购买原材料，支付长期贷款20m□年底支付生产线维护费。本年度由于资金流动性不足，而且订单不足，还是有所亏损。

## 沙盘心理体会篇三

erp沙盘模拟实训是集知识性、趣味性、对抗性于一体的企业管理技能训练的一门课程。参训学生被分成若干个团队，每个团队由若干个学生组成（一般为5个比较合适），每个学生将担任总经理、营销总监、生产总监、财务总监、供应总监等。每个团队经营一个拥有销售良好、资金充裕的虚拟公司，连续从事6~8个会计年度的经营活动。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让学生在像游戏般的实训中体验完整的企业经营过程，感受企业发展的历程，感悟正确的经营思路和管理理念。

### 二、erp沙盘模拟实训教学的安排

erp□enterprise resource planning□是企业资源计划的简称，企业资源是指厂房、设备、物料、资金、人员，甚至还包括企业上下游的供应商和客户等□erp沙盘模拟实训教学的展开就是针对一个模拟企业运营的关键环节：指战略规划、资金

筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理等几个部分设计为实训课程的主体内容。它是由受训者（学生）组成6~8个相互竞争的模拟企业，通过模拟企业6年的经营状况，使受训者（学生）在分析市场、制定战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中，领悟科学的管理规律，全面提升管理能力。

### 三、受训者（学生）在erp沙盘模拟实训教学中的收获

erp沙盘模拟实训是对企业经营管理的全方位展现，通过学习，可以使受训者（学生）在以下方面获益：

1、战略管理。它包括产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等。从最初的战略制订到最后的战略目标达成分析需要经过“几年”奋战，在迷茫、挫折、探索中学会用战略的眼光看待企业的业务和经营，保证业务与战略的一致。

2、营销管理。市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业所有的行为和资源，无非是要满足客户的需求。实训中模拟几年的市场竞争对抗，让受训者（学生）学会如何分析市场、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，制订实施有效的销售计划。

3、生产管理。把采购管理、生产管理、质量管理统一纳入到生产管理领域，则新产品研发、物资采购、生产动作管理、品牌建设一系列问题背后的决策自然地逐一呈现在学习者面前，跨越了专业分隔、部门壁垒。学习者将充分运用所学知识，积极思考，在不断的成功与失败中获取新知。

4、财务管理。在沙盘模拟实训过程中，团队成员将清晰掌握资产负债表、利润表的结构；掌握资本流转如何影响损益，通过“杜邦模型”解读企业经营的全局，预估长短期资金需求，以最佳方式筹资，控制融资成本，提高资金使用效率，理解现金流对企业经营的影响。

5、人力资源管理。从岗位分工、职位定义、沟通协作、工作流程到绩效考评，沙盘模拟实训中每个团队经过初期的组建、短暂磨合，逐渐形成团队默契，完全进入协作状态。在这个过程中，各自为战而导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清等秩序混乱情况，使学员们深刻理解了局部最优不等于总体最优，学会了换位思考。

6、基于信息管理的思维方式。通过erp沙盘模拟实训，使受训者（学生）真切地体会到构建企业信息系统的紧迫性。企业信息系统如同飞行器上的仪表盘，能够时刻跟踪企业运行状况，对企业业务运行过程进行控制和监督，及时为企业管理者提供丰富的可用信息。通过沙盘信息化体验，受训者可以感受到企业信息化的实施过程及关键点，合理规划企业信息管理系统，为企业信息化做好观念和能力上的铺垫。

#### 四、基于erp沙盘模拟实训教学的特点

##### 1、综合性。

这门实训课涉及整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划与排程、物料需求计划、资金需求规划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多个方面。它还融角色扮演、案例分析、和专家诊断于一体，让学生在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性，从而深刻理解erp的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

##### 2、实践性。

该课程是让学生在“参与中学习”，学生的实训过程接近企业的运行现状，身临其境，切实感受市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营与责任。在实训过程中，会经常遇到企业经营中出现的各种典型问题。学生们必须一起去寻找市场机会，

分析规律，制定策略，实施全面管理。在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。

### 3、直观性。

剥开经营理念的复杂外表，直探经营本质。它将企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，将复杂，抽象的erp管理理论以最直观的方式让学生体验、学习。完整生动的视觉感受将极为有效地激发学生的学习兴趣，增强学生的学习能力。

### 4、仿真性。

此课程将把参加学习的学生分成6~8组，即6~8个相互竞争的模拟企业，每组5人，每组代表不同的一个虚拟企业，在整个学习过程中，每个小组的成员将分别扮演企业中的重要职位，例ceo（执行总裁）、cfo（首席财务官）、市场总监、生产总监等，置身于假定的真实环境中，每组要亲自经营一家拥有“1亿”资产的销售良好，资金充裕的企业，连续从事6至8个会计年度的经营活动，在面对同行竞争对手、产品老化、市场单一化的情况下，企业如何保持成功及不断的成长是每位成员将要面临的重大挑战。

### 5、趣味性。

通过沙盘模拟实训增强了学习的娱乐性，使枯燥无味的课程变得生动有趣。在像游戏般的过程可以激发参与者的竞争热情，让他们有获胜想拿第一的学习动机。

## 五、沙盘模拟实训教学的模式构成和师生角色的`转变

erp沙盘模拟实训教学对教师和学生都提出了更高的要求，整个教学过程包括三个主要构成部分，即教师、学生和沙盘系统。教师的作用是课前对模拟实训进行设计，设定企业模拟

经营的环境，对学生进行规则和模块知识讲解；课中为学生提供指导，对整个活动过程进行监控与关键知识点的点评；课后对实验活动进行总结和反思，促进课堂教学内容的吸收和理解。学生的职责是课前熟悉教学内容，预习和复习相关知识；课中进行体验学习，不断尝试，调动所学知识，分析和解决问题；课后及时总结模拟实训心得，不断反思。总之，沙盘系统是师生共同交流的平台，双方借助这个平台不断交流沟通，才能促使知识的传播。

## 1、教师角色的转变。

在erp沙盘模拟实训教学中，课堂教学的“主角”不是教师而是学生，教师转变为“导学”角色，其主要作用体现在指导或引导学生学习，表现在对模拟教学过程进行组织、设计和点评等几个方面。实训过程中教师适时讲解相关内容，点评学生的得失，促动学生多思考，形成“以用促学，学用结合”的目的。在erp沙盘模拟实训教学中，教师课前准备工作主要有三个步骤，第一是讲解沙盘模拟规则；第二是实训过程指导；第三是实验结果点评。教师在课前应结合物理沙盘讲解实训规则，既做到讲解详细又应该保留实训过程的探索和“神秘”特点，不能将所有学生需要探索的过程和盘托出。课程实训进行中，教师根据各组的实际模拟经营管理过程及时给予指点，并结合沙盘过程和所学专业知进行点拨，提醒学生具体知识的实际应用，真正做到“学有所用”，使学生既能接触到各种实际经营管理中的问题，又能激发其学习和探索的热情。课程实训结束后，教师应该及时总结各组的得失，并引导学生及时回顾实训过程中的不足，写出自己的实训心得体会。

## 2、学生角色的转变。

erp沙盘模拟实训教学不仅具有仿真性，还具有探索性、竞赛性和生动性等特点。它真正实现了学生从被动变为主动，从接受变为探索，从客体变为主体，因而能够调动学生学习积

极性，达到“寓教于乐”的效果。更重要的是让学生自己感悟所学知识和技能，避免学生抱怨所学知识无用，只有自己碰到问题想办法解决才能使學生真正具有探索和主动求知精神。由此可见ERP模拟实训教学能吸引学生高度参与，学生不再被动听老师讲授，而是主动地综合运用所学各方面的知识，充分调动学生自己的观察、分析和解决问题的能力。

## 六、结语

ERP沙盘模拟实训教学运用形象直观的沙盘教具和沙盘系统软件，融入市场变数，全真模拟企业运营过程，集角色扮演、自创案例、点评于一体，培养学员在变化多端的经营环境里盈利。它能够使学生们有一种身临其境，感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，学生们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，凝聚团队协作精神，从而全面提高学生经营管理的综合素质能力。

## 沙盘心理体会篇四

沙在这次两天的沙盘模拟实验课中，我所担任的角色是销售总监，主要的任务是选择所要开发的产品，决定所要进入的市场，还有研究怎样投放广告，作为e组的销售总监助理，感受很深，在模拟之中收获很多。这次课程不仅让我对一个企业的运营有了初步的接触和了解，感受更深的是，作为企业当中的一员，无论是负责哪一方面的工作，每一步的决定与行动都关系着企业的生死存亡。

刚开始上这门课时，我们首先尝试的是物理沙盘，也就是我们可以运用模型进行操作。物理沙盘操作期间，我担任的是营销总监助理，主要负责我们公司的产品销售工作，主要工作包括“抢单”和向其他竞争对手销售我们的产品，具体的职责如下：第一，根据产品市场的需求以及不同市场的研发

周期，制定市场开发决策、新产品开发和组合决策。第二，建立并维护市场地位，根据市场产品的竞争状况来更新和改良销售决策，必要时作出推出市场的决策，第三，综合考虑产品的销售量及销售价格，预测每一年度要下多少原材料订单，争取要获得多少销售订单，尽可能地销售出更多的产品，争取利润最大化。

又或者是因为考虑不周，作风保守，我们公司的经营状况不是很理想，曾多次面临资金流通不畅，现金不足的情况，在经营的第二年更是由于资金短缺几乎破产，幸好最后扭转了局面。在后面两年的稳步经营中我们小组终于开始盈利，所以在物理沙盘的经营中我们企业在整个市场中能排在第二名。

但是在接下来的电子沙盘中我们就没有这样幸运了，可能因为物理沙盘取得了一点成绩我们就有点松懈，也可能因为对电子沙盘的规则不熟悉，我们出现了很多次操作失误，导致电子沙盘在第三年末就破产了。我们公司面临这种状况，每个人都有责任。我作为销售总监助理，更是难辞其咎。

作为销售总监助理我觉得整个游戏的难点在于广告的投放，投放广告才会有选单的机会，但是广告投的太多又会导致成本的增加，而且如果市场上的所有商家都在相互的拼广告，必定会大伤元气，所以，我们会通过上一期别的小组投放广告的情况来预测，每个组的主打商品，通过分析很多组已经同时开了p1□p2□p3产品，我们尽量用最低的广告投放量就能选到很好的单子，把广告成本降到最低。当然，投广告要和生产总监一起研究产能问题，根据下一期的产量来投广告和选单，从而实现每期都能实现零库存。提高资金的周转速度。

最后，一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。企业的运作每一步都很重要，所以在此过程中沟通尤为重要，各个总监不能只顾及自己的部门，要站在企业的角度来思考问题，一

定要做好每部之间的衔接工作，从而实现全员共赢。

## 沙盘心理体会篇五

通过这一学期的学习，我对erp沙盘模拟有了一定的了解，所谓erp是enterpriseresourceplanning（企业资源计划）的简写。它是一个以管理会计为核心的信息系统，识别和规划企业资源，从而获取客户订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。它是从mrp（物料资源计划）发展而来的新一代集成化管理信息系统，它扩展了mrp的功能，其核心思想是供应链管理，它跳出了传统企业边界，从供应链范围去优化企业的资源，是基于网络经济时代的新一代信息系统。它对于改善企业业务流程、提高企业核心竞争力的作用是显而易见的。它的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低。沙盘即是使用平面或立体模型模拟真实情况，使人对所关注的问题了然于胸，从而运筹帷幄，制订决策。“erp沙盘模拟”中的“沙盘”就是将erp中涉及到的一些概念具体化，实际化，并由参与的人员进行“角色扮演”模拟运营。在沙盘之上，企业的现金流量、产品库存、生产设备、人员实力、银行借贷等指标清晰直观。

首先我们经过了手工沙盘的模拟练习对erp有了初步的了解，然后在电子沙盘演练过程中更是充分体会到了erp独特的魅力。手工沙盘相对来说还是比较容易的，不像电子沙盘每一步都要经过提前的准确预算，否则出问题是不可悔改的，可能会出现一步错满盘皆输的局面，更加的谨慎小心，也充分体现了组员的素质及团队的配合。手工沙盘在工程中还是比较轻松随意的，老师先带领我们玩了一年，懂得了流程，接下来的五年我们在摸索中总结经验，当中也会有投机取巧的地方。但在电子沙盘工程中，你没有作弊的机会，每步都要争分夺秒，精准无误。在经过了手工、电子沙盘的练习，我也学到了很多知识，感到很精彩。

我在我们组里面担任的是采购总监的职务。通过练习对采购方面有了一些认识。采购总监的职责是把好每一个原材料的关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。p1、p2原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。p3、p4原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益就会降低，我们整个团队就会受到损害。我们采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序。erp也是如此，这是我在练习中感悟到的。营销总监跟我们关系也很重要，每一年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，准确的预计出所需要的原材料，既要保证生产又不能使原材料积压，减少了流动资金的数量，合理的利用每一笔钱，做好每一笔投资。这些都是环环相扣的，除了营销。ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。

参加了这么长时间的练习，最令人头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，如果是单一产品还可以搞清楚，如果ceo说我们这次做复合产品，就是开p1、p2产品，或者开p3、p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要小心细心。还有就是中间转产，我们的生产线有手工，半自动，自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。

的商誉。财务总监一定要做好小组的账目，使我们能更好的了解到小组的现金以及所有者权益的状况，针对小组的情况预计小组的生产线的更新，产品研发以及市场的开拓同时也

要保证我们的资金能够维持小组的正常的运转。要注意小组的债务状况，资金的使用，尽量使小组在一年的还款的压力不要太大。

我们在具体的操作的时候有不少值得表扬的地方，我们在每一年的年初都会进行一次简单的预算，大致的计算我们这一年的流动资金，在资金不足的情况下我们会提前想好办法帮助小组渡过难关。而且我们在讨论的时候气氛很活跃，大家都能够发表自己的想法，最后再经过讨论确定好最有利于小组发展的方案。大家都能各司其职，但也同时兼顾到别的组员的情况，使得进程能够尽量的加快，为下一年的预算挤出较多的时间。但是我们也出现了一些失误，使得我们在经营到第三年末的时候出现了一些不好的情况。首先，我们虽然做了一定的预算，但是目光不够长远，没有考虑到公司以后主要的发展方向；其次，在生产线的更新上，我们虽然有很好的生产能力，但却不能充分的利用，过早的投入柔性生产线既占用了我们大量的资金又增加了折旧的金额从而减少了我们的所有者权益。好像每次第三年都是一个坎儿，只要挺过往后就会逆转，不得不说我们做的营销总监能力很强，总能出其不意。

在我们的练习赛中组间交易被我们发挥的淋漓尽致，当小组中出现剩余或短缺时，组间交易就会火热的开始。每个小组都会有自己的间谍，这个很有意思，大家都充分发挥智慧获取相应的情报，这对小组的发展也起到作用。在手工、电子沙盘模拟中，我们小组都获得了第一名，这是我们共同努力的结果。

通过此次的erp沙盘模拟对抗课程我有一个最大的感受，就是“决策是如何影响结果的”，以及在你市场中你要熟悉它的“游戏规则”并且认真地遵守这些规则。“数据很重要”在我的脑海里也留下了深刻的印象。我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理工作中的重要作用。我从实训课程中学到了很多书本上没有的

东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，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！