

最新沙盘模拟实训经营经理心得体会(实用5篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。那么你知道心得体会如何写吗？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

沙盘模拟实训经营经理心得体会篇一

对于这次的实习erp系统给我的不只是一个企业的应用及实施的过程及基本技能，我认为更重要的是让我知道了，自己在以后的生活和工作中所要注意的方向，并学以致用！

团队介绍

本次实习，主要是以分组来完成，因为erp本身就是一个团队运营的结果erp沙盘模拟实训报告。但是，分组的数目也不宜过多。在我们一组主要有十五个人组成，包括：

ceo_____

采购总监：_____

采购总监助理：_____、_____

运营总监：_____

运营总监助理：_____、_____

营销总监：_____

营销总监助理：_____、_____

财务总监：_____

财务总监助理：_____、_____

间谍：_____、_____

而我主要担任的职务主要是间谍工作，但是在工作期间，间谍的职务让我感觉到和营销总监的接触颇多，当然也可以说是一个营销助理。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。在实习过程中，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接触，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！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泡面，这可算是一方面；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指责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为我没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素！

在erp沙盘模拟实训中，我们本组成员把团结看的比较中，我们各自发挥各自优势，一心一意求得稳步发展，保证稳打、稳扎、稳拿的心态认真面对，切实履行好自己的职责。在实

习中我们原则上没有抱怨，只有责任；没有级别之分，只有管理和决策之别；没有多余言辞，只有心与心的信任！

所担任职位在模拟企业运营过程中的重要性分析(职责与能力)

我在模拟企业运营过程中主要担任的角色是间谍工作，在上面我说到，其实他是和营销总监有直接的联系，说是间谍不如说是营销助理！

职责

1. 及时了解和分析市场状况及产品走向(以保证市场定位、产品投入和广告费的多少确保“投有所指”)。
2. 了解竞争者发展状况，保证营销总监投取广告提供竞争者信息。
3. 参与营销战略，在得到其他竞争者的前提下，确定及保证战略的有效实施。
4. 进行市场分析，提供表格数据信息，以供营销总监做出决策！

能力

文档为doc格式

沙盘模拟实训经营经理心得体会篇二

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、杨鉴任财务总监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。

沙盘模拟实训经营经理心得体会篇三

今天是一个很值得纪念的日子，因为我很荣幸的被我们小组一致认可的选为了“ceo”虽然是在企业经营沙盘模拟里的一个虚拟职位，但也是众多虚拟职位中最权威的一位。尽管这个职位会肩负着比其他成员更多的责任和挑战，但我仍一如既往的喜欢。有斗志的事物总是带着极大的诱惑来拨动着滚烫的热血，让我淋漓尽致的释放自己的光和热，这是一件多么美妙的事！

沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员分组成立若干模拟公司，围

绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。

企业经营沙盘模拟——这个熟悉却又陌生的名词，已经在我的学习生活中荡漾过一圈两圈或是三圈。也许正是因为我比别人多一份了解，所以大家才那么信任的选我担任公司的最高领导——ceo。因此从某个角度来说，我就是瞎猫撞上死耗子，误打误撞积累的知识给了我今天轻轻松松得到“ceo”这个美职。所以坚信：机会从来都是留给有准备的人。经过这次企业经营沙盘模拟的深化学习，让对我经营企业的认识更为全面，更为深刻。也让我更有信心去经营打造一个公司。这次企业经营沙盘模拟培训，我们首先是跟着老师的步骤走，一步一个脚印，组建了公司的基本框架，随后再细化，完善公司的各个方面。我们公司共七人，ceo是我本人，还有两名财务总监，两名生产经理，一名产品三发经理，一名销售经理。我们团队的分工合作清晰明了，因此当我们进行工作时，大家总是能各司其职，恰当的进行公司的各类管理。

首当其冲的任务当然是把我这个ceo选出来，接踵而来的`是根据大家的实际情况及个人意愿或是公司人才的紧缺而进行合理的职位分配，其中还是出现了小插曲。因为我们组只有一个女生，而她又不乐意做财务总监，就想着给公司当苦力，做个其他的职位。面对这个棘手的问题，我和其他成员保持高度的一致，我们公司缺少这方面的人财，无论如何都得说服她做财务总监。

公司职权分配妥当，就接着给我们的珠宝公司起一个漂亮的名称，并同步讨论公司的产品方向。在历经几次修改名称的琢磨中，我们最后设定了——“璀璨星空”这个沾着珠光宝气的公司名称，并配发响亮的口号——“璀璨星空。钟爱一生”。并带领我们的团队向大家介绍团队的详细情况，让大家更好的认识我们，同时也是为了更好的推销我们的团队，提高我们的知名度。

虽然这个沙盘模拟实训只有短短的一天时间，但在这一天里，

我要带着我们公司的成员经营我们组建的公司三年。起始年由指导老师带领，因此很轻松的就度过了起始年的经营。

随之就是我们紧锣密鼓的进行独立的运营。我拿着运营的流程清单，按部就班的走着，并及时告知相关职位的人认真的去执行相关任务。

在一步一步的运行过程中，我们会同步讨论相关的问题，并制定相关的策略。企业沙盘模拟实训心得第一年我们的广告策略走的是平和路线，投入的资金与其他公司相撞，因此直接败北，只拿到了一个订单，所以第一年的资金运转就相当拮据，所以我们就集思广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，我学到了很多的东西，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，甬保管；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。

沙盘模拟实训经营经理心得体会篇四

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，但我们在竞订单的时候，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！

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。

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会□

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整

个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻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。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，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。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与

和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过程；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！

共2页，当前第2页12

沙盘模拟实训经营经理心得体会篇五

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等

内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻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。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，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。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有所预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的

积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅！谢谢大家！