2023年沙盘模拟实训体会与感想 沙盘模拟实训心得体会(模板9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

沙盘模拟实训体会与感想篇一

时光荏苒，我们的课程已经接近尾声，这几天里我从一个沙盘模拟经营的门外汉变成了一个对沙盘有一定了解的入门者，回顾这几天感觉收获还是很丰富的，尤其是在思维角度上，通过一轮热身、一轮比赛我懂得了一个企业要想生存，战略在其中的重要程度无与伦比，而且缜密的思考和团队的密切配合才能真正获得市场，实现生产和销售的不断扩张，最终取得好成绩。

庆幸的是我们采用的是网上进行而不是一开始学习时的真真正正的沙盘，不仅在盘面上通过推演而且还要填表、计算，那可是一个浩大的工程。不过话说回来，如果我们采用推演的形式我想我们会学到更多的东西。

在第一轮练习的初始，虽然我们小组也有过分工，有人负责市场、有人负责生产等等，但是随着我们做过两年之后，我们发现这种分工其实是不太合理的，一个人的思维是不完全的，会考虑不周，于是我们在以后都是采用群体决策的形式，虽然一开始有点慢，但可以保证不出错。

第一轮我们的经营与日剧下，所有者权益一年一年的降低，还出现了负值，不过令人庆幸的是我们在第6、7年起死回生，将所有者权益做正了，也算是划上了一个圆满的句号。

第一轮我们犯了很多低级错误，从最初战略制定的失误、原料订单的延误、广告的失误等，让我们因此而造成不可弥补的亏损，于是我们利用周末进行总结，制定了一套改进后的战略。

在第二轮中，我们一开始没有盲目的投广告，而是量力而行。投了4m的广告费，最终拿到了两个订单，圆满结束我们的第一年发展目标。因为我们的战略是做ruby和saphier□因此我们的目标就是尽快将berry出售，建立ruby生产线。于是在第一年4q我们将一条手工线和半自动线卖掉，买入两条全自动的ruby生产线，并且研发ruby□saphier及各个市场。第二年2q我们将剩余的两条手工线卖掉，买入两条saphier柔性生产线，并在3q开始下m3□m4订单，并于4q借长期贷款周转资金、为后期扩张做准备。

并且没有在任何一期有过多余的库存，这也在一定程度上降低了现金流的压力。

我们小组在第四年年末买了剩下的两个厂区，并于第五年第1q□2q投资建立了3条全自动ruby生产线和一条saphier柔性生产线，自此生产线全部建立，我们小组的战略也最终定型。

从第四年开始我们每次都对市场订单进行分析，通过记录上一年的所有小组订单状况，确定自己小组的市场地位，并根据市场地位进行广告投资，因此我们每年接地订单都保证了我们产多少就正好接多少订单，使得每年利润保持增长，所有者权益更是一年比一年高，从64、103、119达到了最终的295。

不过我们小组的胜出虽然可以说是必然，但是也离开第二轮时老师将市场调大，从而使得我们各组都可以多接一些订单，满足生产的需求。并且正式基于此，我们才可以在第六、七

年通过卖订单而获得了一批额外收入。

第二轮比赛结束后，我们小组进行了总结，但我并没有止于此，我通过对这两轮的回忆，我最终归纳了一下几点成功原因：

第一，我们小组接受了第一轮惨淡的教训，制定了以上的发展战略，这是小组获胜的根本原因。只有战略正确才能为其他的人为因素创造胜利条件。我们的适度、适时的扩张，让我们抢先占据了saphier市场，并一直保持市场老大的地位，避开了后期ruby市场的激烈竞争。

第二，我们通过市场预测图表，明确了产品市场的具体开拓时期，避免了其他小组早投广告、误投广告的错误。

第三，我们从第三年开始，在接订单时都会专门记录每个市场各组的接单情况，为下一年投广告做准备。如果我们在有些市场是老大地位，则会投4m的广告确保市场地位和首选权，而在剩余的市场则是投3m的广告保证二次选单的机会，这样就确保了我们每年都可以接到我们满意的订单。

第四，我们对于原料订单十分慎重，为其严格计算产能，并分析在建生产线，适时的下订单，保证了任何一期都没有多余的原料库存，在前期现金流紧张的时候在一定程度上缓解了现金压力。

第五，我们在第一轮时就发现贴现的小窍门，如在第一期贴现23n只收1m个手续费、第二期的贴现19m只收1m的手续费，这些小技巧让我们减少了不必要现金损失。

第六，我们小组成员自始至终都很团结，大家群策群力，积极的思考提出不同建议，然后一起讨论利弊，并作出正确选择，保证了我们在第二轮没有犯低级错误，从而顺利进行我们的战略，确保了我们小组一直领先的地位。

通过这两轮的比赛，我有很多感悟，首先“商场如战场”。沙盘模拟经营可以说是一种简单的经营比赛，但是对我们战略思维的要求却很高，我们必须有一个明确发展战略才能在逐年激烈的竞争中胜出，各个小组之间的竞争可以说是很惨烈，尤其是在抢订单时最为明显。没有订单就没有现金收入，就没办法进行扩张，只能贷款。而贷款引起的连锁反应很容易让小组陷入恶性循环。

其次，我认为“商场并不是战场”。小组之间除了竞争还可以合作，就像其间我们通过产品的交易达到双赢。我们小组通过卖订单也获得了不少的额外收入，同时让另一组通过买入订单将库存出售，两个小组都获利不少，这就是真正的共赢。

沙盘模拟经营，让我感觉到了自己在战略思维方面的不足，缜密思考方面的欠缺，可以说让我更好的认识了自己。同时通过小组间的协同合作，在此让我感受到了团队的魅力所在，小组成员一起思考、讨论的情形让我很是兴奋，而我们其间为了一项决策而互相辩论的场景更是让我记忆犹新，这次的课程虽然短暂，但是我的收获却是如此充实。

沙盘模拟实训体会与感想篇二

今天是一个很值得记念的日子,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我滚烫的热血,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，所以我们就集思广益，制定合理的短期贷款并考虑好长期贷款。让我们的资金能顺利运转起来。

通过这次的企业经营沙盘模拟实训,让我受益匪浅.

沙盘模拟实训体会与感想篇三

合适的人做合适的事，要想成功高效和谐的团队与高明的领导二者缺一不可。领导带领大家树立清晰明确的目标，部门间的相互信任和良好的沟通推动高效协作，最终实现共同的目标。

通过对目标区域市场的调研，了解市场供需状况，从宏观方面判断是否要进入该目标市场。

立项时可以从五个方面考虑：

1、市场未来预期;

2、项目及区域未来发展预期;

3、规划条件的市场实现及经济实现;

4、企业的发展战略和机会成本;

5、竞争对手的情况分析。

沙盘模拟中，我组通过对市场供需状况的研判和竞争对手分析最终进入了三个市场。在三个市场中均取得了不错的业绩。

获取土地的形式可通过土地市场竞拍，也可通过资本市场并购或直接收购土地。沙盘模拟中是通过竞拍获取土地，心得是要寻求规模发展与稳健经营的平衡点，市场中存在着诸多不确定性，拿地拿多了市场形势下行可能会造成资金链断裂，但土地储备不足企业也无法发展，因此需要寻求一个平衡点，稳健发展。反思是过于稳健又会错过扩张的黄金时期，一步踏错节奏可能就步步错，故趋势的判断也就至关重要。

到此阶段，一个项目的大局基本已定，项目的成本基本在设计阶段就已确定。

重在统筹，质量控制、进度控制、成本控制需齐头并进。

销售环节包括销售团队组建、项目形象定位、项目卖点提炼、营销执行方案、营销推广方案、展示区包装方案、合作方资源整合、营销费用预算。需要反思的是营销费用投入的多少是否与销售业绩完全正相关，如何达到费用与业绩的最优组合。

交付阶段重在服务，通过主动服务提升客户体验。

综上之外，在整个操盘过程中还需高度重视项目的现金流情况，很多企业不是死在项目不成功，而是因资金链断裂而死。

沙盘模拟实训体会与感想篇四

在进行正式的计算机演练前，我们进行了为期两天半的erp沙盘模拟推演，我担任本组的财务总监。尽管在大一时已经进行过一次沙盘模拟，但总体来讲这一次模拟对于我来讲收获

更多。

在模拟当中，起始年由老师带着做完，每一个小组的经济业务都完全相同，而我则负责在类似现金流量表登记现金的收支状况，并且完成起始年度的利润表与资产负债表。

沙盘模拟正式开始，第一年，我们每一组在一开始的广告费的投入上以及借款方面就有了差异，我们由于一开始没有深刻了解规则，在投入广告中投入3个m□没能抢到合适的订单，导致产能过剩，资金积压在库存上，而我由于一开始不熟悉规则，在年初就借了长期贷款款、，但在编制现金流量表时及时记起规则只得又把长期贷款金额还回，但这对于我们公司对于现金的预算已经产生了影响，只得改为在第一年的第三季度借短期借款来改善现金流动状况。在资金的具体运用方面，我们组一开始未能较为全面，清晰的考虑到六年的具体目标规划，太过急于开发新市场，先进生产线以及产品研发，且未能长远的考虑到资金的运转情况，导致第一年全面投资到各个项目，大量占用资金，虽然在后期使我们组产能能够先于其他组提高，但在iso认证方面以及p4的研发却使得资金投入和后期回报产生严重失调，在市场的开发上，我们组采取了一开始就投资了所有市场，然而后期的结果表示，我们能够有效利用的市场只集中在一两个上。

第一年的现金剩下48m□较之起始年有所提高，但是由于我们全面的开发市场，研发新产品，使得我们第一年的综合费用有29m□且由于而我们第一年的销售毛利是14m□导致我们第一年的净利润为—23m□本年所有者权益下降了23m□在第一年年末，由于对现金的短缺，我们及时增加长期贷款40m□

第二年，我们吸取第一年的教训，在广告费的投入上增加11m□而且由于第一年对于市场，以及产品研发的投资，我们得以生产p2□以及涉及区域市场，并且由于建立了两条全自动生产线，我们的产能得以大幅度提升。这些使得我们得以

接到较多订单，但是由于我们继续了对其他市场以及iso认证的投资，以及广告费的支出，短期借款的到期，以及加大生产产品的原料成本等，使得我们第二年整体的现金收支仍然有较大问题，出于对下一年业务的预期，我们在第四季度变卖了厂房。在综合费用方面，由于广告费的增加，以及新增加的生产线使得保养费用的增加等，导致第二年综合费用增至42m□尽管第二年销售毛利有所增加，但净利润为—25m□所有者权益减至18m□

第三年，我暂时换到财务助手位置，协助我们组其他组员完成第三年的现金流量表。而这一年根据我们国内市场的开发成功，以及之前我们在区域市场获得的市场老大地位，我们的广告投入比较高，整体现金流也有所缓和，销售毛利也较之前两年有较大提升，净利润为14m□所有者权益提升。但本期有一部分长期贷款转为一年内到期的长期负债，给第四年现金流留有隐患。而这一年我们增加了对柔性生产线的投资，由于只模拟六年，在后期我们也发现这条生产线的投入产出比不够高，即我们在此条生产线的投资并不明智。

第五年，第六年当中我们完成了对iso认证的投资，但在之后的抢购订单的过程中，我们基本上没有应用到这一优势，可以说在物理沙盘模拟中，对于iso认证的投资是比较不尽人意的，而由于没有足够的现金来更换好的生产线，而转产的费用较高以及时间较长使得我们放弃了改变生产结构，仍然以p2产品为主□p3产品所占比例较小。而在后期p2的毛利又不及p3□使得我们公司在最后虽然盈利，并且所有者权益较起始年有所增长，但却不及另外几个组。

在结束了物理沙盘的模拟后，我们总结了在物理沙盘的经验，在电子沙盘中尽可能多的在一开始借了长期贷款，但在后期的具体运作中，由于电子沙盘与物理沙盘的差异性，公司在收款，借款方面多了限制，使得公司破产的风险加大，而我们组由于在第五年的第三季度对于现金流量的估算失误，导

致公司破产，但在追加了投资之后，我们最终的所有者权益增至68m□

沙盘模拟实训体会与感想篇五

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短几天的选修课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，极大地提升了学习效力，激发学习的潜能□erp沙盘模拟对抗教学使我们身临其境，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。

在做生产计划的时候，为了使生产成本降到最低，实现公司利润最大化，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成市场部签收的订单，还要考虑生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，在做第八年生产计划的时候，就是因为原材料的不足导致生产计划要进一步调整；另外还要考虑是否有足够的资金进行生产等等，在做计划的时候不但要考虑到自身的计划，而且要考虑其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自身的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

在第3年初的时候由于我们公司未开发国际市场而且没有升级我们的生产线，导致全公司在第3年没有拿到好定单，我们的权益严重下降。这是一个教训啊！

起初我不理解erp沙盘模拟选修课，觉得erp沙盘模拟很简单。不过从接触沙盘开始，我也开始投入其中。发现自身的知识面还不是很宽，之前也有关注一些商业新闻，但都没有深入分析过各企业的经营策略问题，只是走马观花般了解新闻点，以至于在模拟中做出的即时决策很不理想。因此我今后一定会更加广泛的阅读与金融有关的报刊杂志，吸取别人的经验，丰富自身的知识。从阅读和实践中了解企业的相关运作，知

道企业内部是如何运作，如何跟外部机构打交道，如何制定可行的.生产计划，如何使企业的生产成本降到最低，这对于即将毕业踏入社会的新鲜人来讲是有较大好处的。和同学一起成立了一间公司，培养我们的动手能力，也加强我们的管理能力。过完以后有好的不舍，可以说较大的原因是不用在课室里那严肃吧。通过实训，初步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，让我学习了很多，对待这种情况我们怎样去看待，怎样去处理，当我们某方面出现困难时，我们怎样去做，怎样去解决，在做这个实验当中，只要我们稍一不留神或者不小心的时候，企业将会面临着较大的风险，因此我们做这实验时，要打醒十二分精神，要认真地去对待，这样才能有助于我们下一步的运行和操作，通过这一次沙盘实验，让我懂得很多企业的经营和运作过程，今后我会再继续努力去学习这一门知识，从而提升我对企业深一步的了解。

沙盘模拟实训体会与感想篇六

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供应我们了这样一个时机，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知缺乏，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比方团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和时机本钱等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙

盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo□cpo□cmo□cfo□cho□cso□我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。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时机，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。很快乐我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于无视了财务这一块，盲目的采购，最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是快乐与冲动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先，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效劳的意识；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，获得最正确结果。一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能表达出来。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。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，方案和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。

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响，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反响，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。再次，企业是以消费者的需求为根据来生产产品的。所以对什么时候老产品该下线，什么时候新产品该上线，都是需要准确把握时机和提前准备的'。老产品下线晚了会造成企业库存积压，产品卖不出去，企业亏损。还占用大量资金，造成企业没有资金投入到新产品的研发和推广中。错失竞争时机，落后于竞争对手。最可怕的是由此引起的恶性循环，没有资金造成研发落后，研发落后造成销量不佳，销量不佳造成流动资金少，陷入恶性循环。所以企业的每一项决策不是孤立分开的。不是一项决策错了再改就行了，而是每一次都根本不容许出错。每一次正确的决策才能使企业走的更远。直到承当得起风险是才有犯错的时机。

这次的实训，不仅提高我们的技能，还提高我们的综合能力，它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。就像老师说的那样，假设再给我100万，我就能成为富翁。是的，因为通过亲身的实践，我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。它让我们把会计和实际经营联系在一起，更直观的了解什么是会计，什么是经营，而且也知道我们的失误在哪里，优点在哪里。我一定会好好的将我学到的东西运用到实际的工作中。一路走来我们的进步很大，而且经过了磨合后，能够做好自己的工作，共同探讨很多问题，我觉得这是我最大的收获。

沙盘模拟实训体会与感想篇七

我们全班分成6个组代表不同的企业进行市场竞争，6个人组成一小团队。每个组都要给自己的公司起一个名字，我们的公司名称是快捷通物流公司，寓意快速、便捷、通畅。当我们六个人围在一起时，我才发现其实大家对此都很陌生，对所要操作的步骤都不了解，刚开始感觉不知从何下手，也不懂得如何运作，在老师的带领下，我们有了一个初步的了解后才慢慢的步入状况。

到经验，才能为下一次的成功做准备！“别灰心，第二期加油！”我们挥着打气的拳头，但是我们的心却无比温暖，因为我们都感觉到了团结的力量！

第二天八点，我们小组准时来到沙盘模拟室，经过第一次的失败，我们却收获了很多。获得更高的利润不是接单多就行了，单子多了路线反而又不好走了，运费为也就高了，所以这一次我们决定提高服务费为24%，再由单子多少具体而论，一轮投标之后，我们接的单子不多不少，然后大家开始分化路线，把第一期的车子折旧，然后用小车运输，结束之后我们净赚了四十多万，这下我们都非常开心，因为我们不但赚钱了而且找到了赚钱的方法，这样会使我们第三期的运营更加顺利。就这样我们有了一笔资金后，我们就在第三期投标时选择了27%的服务费，确实是有风险的，单字接的少不知道对获利影响是否大，赌一把吧，我们的资金情况暂且允许。果然货单不多，但这期的利润我们思索了一下，主要和路线有很大的关系，虽然飞机运货费率是火车的5倍，但可以节省很多路线缩短天数，我们计算了一下，还是用飞机比较省钱，确定好运输工具接下来就该大计算了，一上午的时间我们终于算完了，而且是上交速度最快的！这都归功于我们的`总经理小辉同学。最后老师宣读利润，我们竟然净赚300万，我们都高兴坏了，太棒了，这次虽然冒了很大风险，但是我们的方案规划的好，计划得好，还是得到了不错的结果。从总体来看，一个企业还是需要一个好的企划案和一个好的ceo□一

个好的企划案是盈利的根本，一个好的ceo是一个团队的团结纽带。

三天的实训课结束了，但是我觉得我学到了很多，同时团队合作也是很重要的，一个人不管有多么能干都不可能面面具到的，作为一个团队的领导者最重要的能力就是协调，调动团队的积极性。如果只有一个人在努力那是很难把整个公司经营好的，毕竟一个人的能力是有限的，所以必须带动整个团队的积极性，才能把公司经营好。我们要善于思考，就像刚开始玩的时候我们组是最差的一个组，在组员的共同努力下我们让公司复活了，而且还在往更好的方向发展，其实我们觉得，最后的成绩并不是很主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。

智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将公司经营好。在现实中我们要学习的东西还有很多，这次的经营虽只是模拟的，错了可以重来，但在现实中我们是没有重来的机会的，如果没有一个好的领导，没有一个好的团队，没有团队精神最终只会被这个无情的市场吞没。实训虽然结束了，但这个实训给我带来的深刻道理，在我的求职之路上，我将永远铭记。

沙盘模拟实训体会与感想篇八

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□作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础在这两天里，我着实受益匪浅。

沙盘模拟实训体会与感想篇九

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;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!

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，环宇集团的商业间谍-----鞠静同学。

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴！

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。