

2023年企业模拟经营沙盘心得体会 模拟企业沙盘实训心得体会(优质5篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。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。

企业模拟经营沙盘心得体会篇一

当我们备受启迪时，可以记录在心得体会中，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧，下面是小编收集整理的模拟企业沙盘实训心得体会，仅供参考，希望能够帮助到大家。

通过一周的学习与演练，我对沙盘有了一定的认识和感悟。我是第八组的成员，在公司中我担任营销总监的角色。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。沙盘实训结束了，但此次的实训留给我的思考却是非常深刻的，因为实训中我们取得的糟糕成绩：第一年没有盈利，第二年只接了一个5个p1的单子，加上新建生产线。企业严重亏损。第三年，我们投入了21m的广告费。是八个组中广告费用最高的一组。当然，我们我们也拿到了不少的广告单，结果盈利了5m。第四年。在我们贷款了80m的长贷下，我们又贷了60m的短贷。事实上，我们的所有着权益是不允许我们贷这么多的。所以结果直接导致了公司宣布破产。追加80m股东资金后，第五年略有起色。根据我们实训中出现的一系列问题。下面就是我个人的总结看法。

第一. 决策失误。广告费用的投入是非常重要的。但我觉得这次我们的广告费用投入太缺乏理智了。而且很局限。还有各年对市场各种产品的需求量及价格波动图第一、二年不会看，到第三年才知道他的重要性。等于一开始我们就在盲目经营，破产的厄运也就注定了。

第二. 规则不够熟悉。在我们自己动手实训操作前老师带着我们将实训的有关规则和事项让我们了解了一下，但事后我们组成员基本上就没有再对这些规则细细的看过，导致了这些问题的出现：我们以为长贷的最大数额是按所有者权益的三倍也就是按年终的所有者权益的数额乘以3得出的. 数来算的。却忽略了要偿还前期贷款，所以我们就使劲贷长贷。第四年一次性贷款了80m²扣除段贷的还款后。我们资金断流了。这是导致我们破产的直接原因；还有一点，我们的厂房第三年由于缺钱也变买了，却不知厂房可以帮我们加分。像以上的这些问题都是因为我们规则不够了解而造成的。

第三：预算的重要性。预算很重要，而我们组却有一次竟没做预算，这就使我们以后的工作处在了一个盲目经营的状态。记得本应贷款时却没有贷款，导致在当年经营期间就资金断流了，而下面的路就越走越艰难，从破产到注入股东资金再到破产再注入资金到最后的稍见起色。经历过深刻的教训让我明白了预算的重要性，事先准备了，就相当于你已经将你要做的实物充分的考虑了一遍，这时不管遇到什么也能处变不惊，拿出应对策略。

第四：分工合作的重要性。在这次实训中，我们组没有很好的分工合作。在工作期间出现过越权的现象，这样会造成工作程序的紊乱，容易出错，同时决策也容易出现失误。如几次的帐不平都和分工不明确有很大的关系。

第五：认真细心任是重点。帐不平是我们实训中遇到的棘手的问题，第一次不平因为费用的计算错误，第二次不平因为材料的成本计算错误。每次都在老师的指导下才找出问题的

所在。这些都是不应该犯的错误，却因不细心让这不应该成了常犯。

身临其境的实训，让我知道了作为老板不容易，决策、计划、经营更是要步步为营，一步错，情况好时你要加倍努力才能弥补回来，情况不好时则是步步错。感谢学校给我们安排的这次沙盘实训。

沙盘模拟实训心得体会

实训沙盘心得体会

企业沙盘模拟心得体会

erp沙盘实训心得体会

企业模拟经营沙盘心得体会篇二

第一段：介绍企业沙盘游戏的概念和背景（200字）

ITMC企业沙盘游戏是一种以沙盘为媒介的模拟经营游戏，为企业经营者提供了一个模拟经营的平台。在这个游戏中，参与者需要扮演企业经营者角色，进行企业经营的各种决策和操作。通过这个游戏，参与者可以更好地了解企业运营的各个方面，培养企业管理和决策能力，并深刻体会到在实际经营中所面临的各种挑战和困难。

第二段：体会沙盘游戏在企业管理中的实际应用（200字）

通过参与ITMC企业沙盘游戏，我深刻体会到了沙盘游戏在企业管理中的实际应用价值。这个游戏的复杂性远超过了我之前的想象。在游戏中，情景的变化是如此之快，经营者需要准确地对市场的需求进行预判，以便在激烈的竞争中保持企

业的竞争优势。同时，游戏中的决策需要综合考虑各个方面的因素，如市场营销、财务管理和人力资源等。通过参与这个游戏，我深刻认识到企业管理不能只看表面，需要综合各方面的信息进行决策，而且制定的决策需要随时根据情况进行调整。

第三段：沙盘游戏中培养的企业决策能力（200字）

通过参与ITMC企业沙盘游戏，我发现这个游戏可以很好地培养企业决策能力。在游戏中，时间压力和竞争环境使得经营者必须迅速做出决策。同时，游戏的因果关系复杂而有机，需要经营者考虑多个因素的综合影响。在游戏中，我学会了区分重要和紧急的事情，并且能够快速做出决策。在实际经营中，这种能力对于应对市场的变化和抓住机遇至关重要。

第四段：沙盘游戏中培养的团队合作和沟通能力（200字）

ITMC企业沙盘游戏不仅仅是一个个体游戏，还可以通过多人协作进行对抗和合作。在游戏中，经营者需要与其他参与者进行沟通和协商，制定联盟和合作策略。通过参与这个游戏，我学会了团队合作和沟通的重要性。只有与他人合作，共同协作才能取得好的结果。在实际经营中，这种团队合作和沟通能力对于协调各个部门的工作和提高工作效率都是非常重要的。

第五段：结尾总结心得体会（200字）

通过参与ITMC企业沙盘游戏，我深刻认识到企业管理的复杂性和挑战性。在游戏中，我体会到了预测市场和制定决策的难度，同时也意识到了团队合作和沟通的重要性。这个游戏培养了我的企业决策能力和团队合作能力，在未来的职业生涯中对我将会有很大帮助。通过这个游戏，我明白了企业管理是一个动态的过程，需要随时调整策略并适应市场的变化。同时，我也学会了保持乐观和坚定信心，在困难面前不放弃。

这个游戏给我带来了许多启示和思考，我相信我会运用这些经验和体会来提高自己的企业管理能力。

企业模拟经营沙盘心得体会篇三

沙盘模拟，是针对代表先进的现代企业经营与管理技术-erp(企业资源计划系统)，设计的角色体验的实验平台。下面是本站带来的实训企业沙盘心得体会，欢迎大家阅读。

正如班级同学所说的：“一天就过六年，很辛苦啊！”的确，六年企业经营费了我们不少的脑筋，就连吃饭我们都在讨论下一步如何策划！可是我们挺过来。首先我们小组分工明确，各司其职，共同协调下完成了6年企业经营管理，并且做到6年的财务报表都没有出现错误。感谢我们可爱的财务总监余青玲，高智商的营销总监杨熊，搞笑又美丽的营销助理傅阿敏，大方豪爽的生产总监熊家慧，温柔的采购总监徐冬。

最困难的时候应该在第一年，有些手足无措，后来逐渐熟悉其流程，就如鱼得水，做起来有劲，有钱赚到就如同看到了希望一样地兴奋。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。

学习沙盘后，我改变我以前保守的思维方式，认识到赚钱是一种思维方式，而不要把月收入，年度收益看的太重，做大事，应把眼光放远些！同时要醒悟赚钱不容易，投资需谨慎！

总结一句话就是我们要对我们的企业有信心，坚持到最后，永不言弃！

期待明年沙盘，我们会做的更好！

xx年12月12日，我们开始了为期五天的企业沙盘实训。五天的时间，我们学到了许多在书本上学不到的东西。在实训中，我们五个人每天都要精打细算，花费大量的时间。刚开始经营就遇到了很多的问题；但是，我们只用了两天的时间来摸索和探讨学习；我们在实训中积极主动的学习别人的优点。这次实训，对于大二的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。

我们企业的名字是“昌盛有限责任公司”，公司宗旨是“求真，务实，开拓，创新”。一个企业的发展，离不开一个优秀的集体，他们要有敢闯敢干的勇气，要有开拓创新的精神，还要有求真务实的工作态度，这就是我们组将“求真，务实，开拓，创新”确定为我们公司宗旨的原因，这也是我们集体智慧的结晶。

我们组的分工情况如下：

总裁(ceo):胡昌武;财务总监(cfo):杨廷柏;生产总监(coo):吴林茂;

营销总监(cso):徐春晖;采购总监(cpo):王金鑫

企业沙盘是一个以管理为核心的虚拟的企业信息系统，识别和规划企业资源，从而获取订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。完成一个完整的经验过程。该平台将企业内部所有资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、销售、运输、财务、人力资源进行规划，从而达到最佳资源组合，取得最佳效益。

企业沙盘模拟通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。让我们在分析市场、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。既能调动我们的主观能动性，又可以让身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担的经营风险与责任，从而深刻理解企业的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

通过本次的实训我们对企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。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。

1. 团队合作非常的重要。一个人无论你有多能干，始终不可能面面俱到。一个团队的领导者最重要的能力就是要协调，协调并有效的利用资源，调动团队的积极性和队友的热情。在强调“各司其职”的同时，还应强调各个部门之间的“团结与协作”。各个角色之间要沟通和信任，为企业的发展献计献策。各成员需要沟通彼此的计划，沟通彼此的决策，沟通彼此的看法。一旦出现问题，首先想到的是如何解决目前面临的困境。

2. 在犯错误中不断学习。人无完人，我们每个人都会有缺点，任何组织和个人都有可能犯错，但是这个成本是非常巨大的，因此我们要发挥我们的主观能动性，去解决好，规划好，避免错误的出现，一旦出现，就要去改正。不管犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，都要勇敢的去承担。模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

3. 企业要注重产品的研发，市场的开拓。对于一个刚成立不久的企业来说，产品的研发及市场的开拓是非常关键的，首先我们要分析市场，确定目标市场，并去开发研究自己的产品，迅速占领市场。我们要根据市场不同的需求，开发不同的产品，以至于能满足消费者的需求，占领新的市场。

4. 企业要注重产品质量。对于一个生产企业来说，质量是企业发展的灵魂，生产企业要通过控制产品质量，不断提升服务品牌知名度和客户满意度，加强质量文化建设是企业的根本观念和执着追求。科学的质量理念是支撑企业在市场竞争制胜的基石。尽量得到国际标准的认证，这能加强产品在市场上的竞争力。

5. 要重视对企业各部门的监督检查。企业的发展离不开高效的管理，企业的管理层应该经常性的对公司各部门的工作情况进行检查，看是否能及时的完成任务，是否能够合理的安排人力物力财力。对于一个生产企业来说，原材料的采购是一个非常重要的内容。原材料是企业的血液，原材料的断流会导致生产的断流。采购部门要及时汇报采购信息，并控制好库存水平，尽量将库存降低到最低水平。公司管理层要加强对各部门的监督检查。

6. 要讲诚信。诚信是一个道德范畴，是公民的第二个“身份证”。也是企业能够获得市场的通行证。企业在发展过程中要信守诺言，做到不违约，不提供不合格的产品。要视诚信为企业发展的基石，树立良好的企业形象。

7. 对于群体决策，我们要积极吸收和采纳。一个组织是否成熟，明显的标志就是看它有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。因此我们要有群体意识，取长补短，发挥集体的力量。

实训使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上难以学到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后走向社会打下坚实的基础。在这五天里，我们受益匪浅，以上是我们这组的实训心得，希望指导老师批评指正。

xx年元月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□做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。起初大家确实对实训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矗在这两天里,我着实受益匪浅。

企业模拟经营沙盘心得体会篇四

itmc企业沙盘是一项旨在帮助企业管理者提供全面解决方案的身心启发游戏。在过去的几周里,我参加了一次itmc沙盘体验,不仅使我对企业管理有了更深入的理解,同时也让我对创新和团队合作的重要性有了更深入的认识。下面,我将分享我在itmc企业沙盘中的心得体会。

第二段: 企业管理的复杂性

通过itmc企业沙盘,我深刻认识到企业管理的复杂性。在沙盘中,我们扮演企业经营者,需要考虑各种因素,如市场变化、资源分配、竞争对手等,以及如何做出正确的决策来提升企业的竞争力。这使我意识到,企业管理者需要具备广泛的知识 and 能力,能够灵活应对各种变化和挑战。

第三段: 创新和团队合作的重要性

在itmc企业沙盘中,我发现创新和团队合作是企业成功的关键。在团队合作的过程中,我们必须倾听他人的观点,并尊重彼此的想法,以此来找到最佳的解决方案。而在创新方面,我们被要求提出不同寻常的想法和策略,以寻找新的商机和提升竞争力。这种体验让我明白,只有通过团队合作和持续不断的创新,企业才能够在竞争激烈的市场中生存和发展。

第四段: 决策的直观性和远见

在itmc企业沙盘中,我们必须快速做出决策,并考虑长期影响。沙盘的直观性让我能够看到不同决策可能产生的结果,并帮助我更好地理解决策对企业发展的影响。此外[itmc企业

沙盘也提醒我要有远见，要根据目标和愿景来制定策略，而不仅仅是应对当前的问题。这种洞察力和决策能力的培养对于企业管理者来说至关重要。

第五段：结论

通过参加itmc企业沙盘活动，我深刻理解了企业管理的复杂性，以及创新和团队合作的重要性。我体验到了直观决策和远见的重要性，并认识到作为企业管理者需要具备广泛的知识 and 能力。我相信，通过不断的学习和培养，我能够成为一名出色的企业管理者，并在未来的职业生涯中取得成功。

（注：以上文章为 AI 自动生成，仅供参考。）

企业模拟经营沙盘心得体会篇五

通过两天半的沙盘模拟学习，让我学会了很多。首次，比较全面的了解了工厂的基本运作过程，它将使我一生受益。

erp实训开始，我们五人一个小组，ceo一名，财务总监一名，生产总监一名，营销总监一名，采购总监一名。我们按照以前租好的组分组，个人按兴趣选择职位。不同的职位幼稚不同的任务，在生产中取到了不同的作用。不同的职位之间息息相关，环环相扣，比如采购总监采购出了问题，就无法正常的生产，我们组第一年就因为没有计划好导致第二年没有能够完成生产任务，订单没交完，浪费了产量。所以，每个环节都应该做好，反之，就会造成难以估量的损失。

我是生产总监，一开始感觉很简单，轻松，只要接到单子，照着生产就行。刚开始还行，跟自己想的差不多，接着就不行了，到第二年，就发现出错了，而且在整个过程中占据了很重要的作用，而且越往后越不容易。

在培训的两天半中，我感受最大最深的，也是沙盘模拟的精

髓用准确的市场定位和制定切实的企业战略目标，通过团队合作，最终实现企业的价值。一个优秀的企业要拥有顽强的生命力和战斗力，就必须拥有一个能相互协作、相互支持的团队，能发扬团队精神。团队合作不仅是企业需要发展的文化，更是企业成功的灵魂。随时沟通信息，作到不损失一个硬币。

老师开始介绍“游戏”的规则，和真实的企业的运营方式很相似，每个组分为ceo、营销总监、财务总监、营销总监、采购总监、生产总监、采购总监，分别掌管着自己的工作，来维持一个企业在市场的生存和发展。老师对游戏准则的宣读和讲解是非常重要的。

老师讲解规则、带领我们做完初始年经营之后，我们扬帆公司就开始运营了，我们采取的大体策略是：求稳，而后再发展。市场人员分析，其他组会投资p2产品，我们避开激烈的市场竞争，选择了p3产品，并且集中精力于p1和p3产品的生产经营。我们决定先在本地市场上以p1来站稳脚跟，并且只着重于区域市场的开发。而第一年的订单尤其重要，大家处于同一起跑线，订单数量有限，我们必须抢得最大的订单来确保我们在本地市场的老大地位，同时使我们当年的产能得到充分的利用，库存不积压。于是广告策略就尤为重要，谁投的广告最多谁就能首先选单。但是，不幸的是我们跟a组撞车，投的广告相同，抽签使失败，又没有计算好第二年的生产，导致第二年没有完成订单。

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是英文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。

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。通过这次的学习我把对企业的认识和经营战略总结了以下几点：

1. 生产规模要符合订单的需要。第一年的盲目生产，第二年的盲目投放广告，都是不明智的选择。
2. 突破原有的思维，敢于冒险“借钱生钱，借鸡生蛋”。在沙盘中，我总认为还是保守一点好。少的借贷就意味着以后的负担少，但是我忽视了，企业要发展就要适应变化的市场，并能预测市场，这样才能先于别的企业占有更多市场。开始在没有购买生产线时资金是不少但购买生产线后资金就周转不灵了，但之前没有接长贷就这样就陷入了资金周转不灵的泥沼中了。
3. 不要盲目多元化战略。根据自身的经营能力，来专攻一个有潜在价值的市场远比逐一开拓来的更实在一些。
4. 团队协作精神与沟通最重要。我在沙盘中深深体会到财务和各部门的紧密联系，广告的预算和现有资金的关系，原料的采购和现有资金的关系等等如果财务部门没有向各个部门提供及获取有效的信息就有可能造成企业的资金出现短缺的问题，从而影响到整个企业经营，所以信息的有效沟通是

多么的重要！

首先，公司的整体战略关乎一个公司的生存和发展，是指导一个公司经营的方向，因此公司整体战略制定得是否合理、科学就变得十分关键。我们一直所坚持的念就是稳步前进发展，求真务实。考虑要周密是必要的、时刻保持一个清醒的头也是重要的，不被胜利冲昏、不被困难吓倒。

其次，企业的资金主要用在两个方面：营销和生产。二者不仅此消彼长，而且一损俱损，所以只能协调发展，并不是单纯“以产定销”或是“以销定产”。生产与市场应该“两手抓，两手都要硬”！市场、生产与财务三者是相互制约的，要避免“一招不慎，满盘皆输”的局面，而最容易出问题的往往是市场，应该说“得市场者得天下”，得到了市场就可“挟天子以令诸侯”，但也许成本会很高。

最后，也是最重要的，就是团队之间的配合与协调。我们这个团队经过磨合后在后两年达到了完美的组合和配合，每一个人都很恰当的安排在他自己最擅长的位置上，而且做得很好。ceo冷静的统观全局，进行协调，引领发展路线。财务部门，算账比较快，让我们在关帐的时候用最快的时间剔除小错误，做平本，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。就要对市场有着准确地判断，但是判断的依据就是数据了，当ceo征求我的生产策略的时候我不能仅仅给他一个结果，还要对其进行说明这个结果是如何从一大堆的数据中得来的。

经过此次的企业经营的模拟训练中，很满意大家的成绩，协作的愉快，同时也感谢老师的教导与帮助。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！