

# 最新erp沙盘模拟的心得 erp沙盘模拟心得体会(优质16篇)

写实习心得可以让自己更好地认识自己，在实习经历中发现自己的优势和不足，为未来的职业发展做好准备。以下是一些撰写实习心得的优秀范文，它们既有个性化的叙述，又能够提供一些写作技巧和思路。

## erp沙盘模拟的心得篇一

在3月15日至19日，学校安排我们实训，实训项目是手工沙盘和电子沙盘的模拟实训。其中实训的内容大概有：体会了解现代企业运作、经营过程；认知市场、产品的定位财务管理的内容及经营核算等。通过实训，我感受到每个企业都必须有明慧的人才，学会了很多人学不到的东西，认知企业经营人的辛苦。同时，这次实训我做为ceo□体会最深，也挺满意自己的表现，另外，通过实训，认识到现代企业以销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实训过程，初步了解财务报告的各要素，以及制作过程等。

企业名称：融众国际集团

担任职务□ ceo

为期两天的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。

首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为融众国际集团，秉着“科技引领，思行合一”的经营理念大胆决策与创新。企业口号为“齐心协力，争创佳绩”。我们公

公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的总裁(ceo)曾璐伟担任营销总监(coo)何润文担任生产总监(cmo)王珏和丁楠担任财务总监(cfo)其中王珏负责出纳，丁楠负责会计职务，杨泽涵担任公司的研发总监兼企划部情报分析员。

起先的初始年在沙盘师王军恒老师的带领下，前两个季度我们主要是熟悉市场规则与经营流程，后两个季度由ceo带领队员按流程操作。我的职责从此开始，在经过了两个季度的谨慎的试探性的经营，我们完成了季度的经营任务。然后我就开始做财务报表，很快我们组以第一的速度完成的财务报表的平衡，当我送给老师时，我很激动很愉悦，因为这是我第一次在实务中计算报表。经管老师的合格审查，我们组获得老师奖励的100万。

然后第一年的经营开始了，首先为难我们的就是年初广告费投入的决策。我和营销总监仔细分析了市场前景预测之后填好了广告费投入表。拿到订单以后就独立的开始经营。顺利的生产，完工，交订单，第一年很平淡。在年末，我提出了长贷计划，小组一直同意，然后贷款1个亿。可最大的失误就是我没有利用这些钱去购买厂房，生产线固定资产，而放在那儿，白白的交了10m的利息。从而导致一年末所有者权益急剧下降，排在倒数第二。

晚上回来我久久的睡不着，想着这次的失误，想这该怎么弥补。第二天早上我6点醒来还是想着公司的经营，睡不着，索性就起来写了一篇第一年经营小结。然后在第二年开始之前我分析了我们失误的原因和下一步需要改进的地方。由于我们谨慎决策，连续获得了很好的成绩，第二年我们净利润为0(其他小组均为负值)，在小组排名第一，以后几年均盈利，所有者权益一直上升，在小组中连续三年排第一。但是第五年和第六年广告投入不合理，订单不够，最终以176m的所有者权益排名第三。到最后我们的产能很大，有三个厂房，8条

生产线，主打的是crystal和ruby产品，并且第一个完成了长贷的还款。

我们组面对这个结果不满意，但是对我们的经营业绩都相当欣赏。我们认为我们的经营决策是不错的。但也有不足之处：1、.由于我的失误，长期贷款过多，而且贷款并没有合理的利用。2、头两年没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新。3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。5、在和周边的订单买卖时有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了最后的一年的一个关键订单。6、产品研发上我们一直认为不需要开发时间长久的国际市场 and sapphire产品，以致在最后一念失去了一些订单。

对我们组的评价：前期我的职责不够明确，参与了过多的工作，没有分工给他们的。从第三年开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的王珏和丁楠谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的曾璐伟对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的何润文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。做研发和企划的杨泽涵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“齐心协力，共创佳绩”，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！

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。

在这次沙盘师王军恒的沙盘实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让客户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。

## **erp沙盘模拟的心得篇二**

erp作为工管专业的学生可谓是相当重要的一门课程，我们需要了解企业资源计划的整体运营过程[]erp模拟企业运营的关键环节有：战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资和改造、财务核算和管理。我们组的在这次erp沙盘模拟中总体上还是取得了一个好的成绩。由之前的险些面临破产到以最后所有者权益94、净利润30的业绩拿到了第二的好成绩。这次的成功与失败总结为一下几

点。

成功之处：

1、小组成员各司其职。实训中我们组安排了ceo(王华伟)[]cfo(龚荣荣)[]cfo助理(叶和淋)、营销总监(马红瑞)、生产总监(梁超)、采购总监(詹书刚)、商业间谍(肖华兰)这些职位。在运营的.前三年基本上都没有了解到自己的真正职责是什么，可以说都处于打酱油的状态中。但通过不断的运营以及老师讲解的注意事项后才慢慢的明白。从第四年开始都慢慢进入了状态[]ceo负责我们总体的运营计划，而我们都进入了自己的角色。由于对各自的职责的明白，接下来的三年时间中无论是生产能力的估计、下订单、广告费用的投入、间谍的后去信息的能力以及做账和资金预算的能力都得到了提高。

最终改变我们经营局面的是在第四年的时候卖掉了厂房以及在第五年投资新的生产线。之前就是对资金没有做好预测才导致了将要面临破产的局面，在不能借款以及资金不能保证正常经营的情况下卖掉厂房为企业重新争取了一点机会。但就在这我们对个自的职责有了好的了解以及有了一定流动资金的前提下企业获得了新的发展，由于我们的生产能力的不足导致第四年丧失了很多订单，在了解危机的情况下立即在第五年投资了新的生产线。做出的这些改变才最终在使企业净利润以及所有者权益一直处于上升阶段。在各自的努力以及整体的配合下取得了令自己满意的成绩。

2、小组成员的团结合作。在这次的实训中我们小组的成员都能积极参与到其中，不仅将自己的职责做好了，而且也在企业整体发展战略上出谋划策。为企业运营的顺利惊醒都做了贡献。

3、对运营规则的了解。在经营的前三年的时间中由于对运营规则的不了解致使企业运营陷入了僵局。表演的最为突出的

就是账务的问题，每次面临的一个问题就是帐平不了。在第三年经营的时候完全陷入了僵持的局面，在没有办法的情况下我们只有将第三年的经营重新进行了一次这才打破了僵局。但这次的教训让我们都了解到要了解规则并且要按规则进行。之前就是没有按规矩出牌才会导致那样的结果。再一次深切的体会到“只有懂得规则，才能游刃有余。”

4、对市场环境的预测及对其他组信息的掌握。在后三年营销总监根据市场分析图对市场做出了准确的预测，广告投入恰到好处，产品订单的获取也刚好能满足的我们的生产能力。还有一个主要方面就是间谍的工作，我们组的间谍在之前多各做的信息：市场开发、产品开发、库存产品、生产能力等做了很好的统计。这些都在我们的生产计划上有着至关重要的作用。是我们在自己的市场(本地、区域、亚洲)以及产品(p1□p2□p3)上找准了方向投入，取得了我们意料之中的订单。

失败之处：

1、前三年对运营规则的疏忽及对市场的预测不准。在前几年的运营过程中忽视了运营规则，没有按着企业经营的流程来进行，致使账务以及资金老师出现状况。而对市场的`预测不准导致广告费用投入的盲目性。浪费了企业的资金为接下来的经营也埋下了隐患。

2、小组成员没有真正的领会自己的角色。前几年到在糊里糊涂的进行，考虑问题也不周全，因此也不存在什么前瞻性。可以说都不在状态。也是由于才接触这个东西本身要有个适应的过程(之前的接触也没有真正的去了解)。

3、对企业整体发展没有规划。在经营中没有对企业的发展做一个整体的规划，有“遇神杀神遇佛杀佛”的意味。才出先后来的资金不足紧着买厂房，生产能力不足急着买生产线的情况。

4、小组成员前三年的合作不到位。前几年都没怎么体现整体的合作，都是各干各的。

总之经过这次的erp沙盘模拟的实训我深刻体会到手册上的“只有懂得规矩，才能游刃有余。只有认真对待，才能取得收获。只有积极参与，才能分享成就。”如此之外就是团队精神，在一个小组中团队精神可以将个体连接成一个整体朝着一个方向去努力。而我们也这样一个团队。

在这次erp中还体会到一点就是资金及生产能力的重要性。资金是企业运营的血液，没有资金企业就处于瘫痪的状况，所以要保证运营首先要保证足够的流动资金。再者就是生产能力，一个企业要获得好的发展在保证资金的前提下生产能力是至关重要的，没有生产能力的企业也只是一个空壳。只有两者都满足才能获得更好更长远的发展。

### erp沙盘模拟的心得篇三

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沙盘模拟的心得篇四

在今年炎热的夏天，肆虐的高温比不过财经系全体教工工作的热情，也击不垮我们为学校评估建设作贡献的决心。我们业余课老师在系领导的带着和鼓舞下，顶着高温，在暑期中举erp办了多个工程，我也很有幸成为软件培训的一员。系里组erp织的这次培训质量高、内容丰富，学习环境优越，使我们对综合知识有了全面掌握和认识，使我们拓宽了视野。

(erpenterpriseresourceplanning)企业资源计划系统，是指

建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业内外人员提供相关事务处理控制和决策支持手段的管理erp平台。系统集成信息技术与先进的管理思想于一身，成为现代企业普遍采用的运营模式，反映时代对企业合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、开展的基石。从本质上看，仍然是以物料为核心，但在功能和技术上却超越了传统的它是以顾客驱动的、基于时间的、面向整个供应链管理的企业资源计划。

erp我参加的`沙盘模拟实训使我受益匪浅，虽然沙盘模拟实训只有短短两天，但在这两天里我们要经营一个企业四年。实训老师将我们分成了六组，每个参加培训的学员成员为一组，到了最后要看谁赚的多，谁就是第一，因此我们都很紧张，都希望ceo,ceo望能获得好名次。我在小组中扮演的是角色很重要erp做不好，整个企业的运营也会不好。由于是第一年接触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带着我们做了一遍“初始年。让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。通过四年的实训我对每个阶段的心得总结如下：

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）和不同的产品以及和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，保证流动资金的持续。

通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销筹划，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，并对自己以前在没接触过沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。

ERP进行了深入操作，假设要用好还需要我们自己去练习和实践。学无止境，作为财经系的一份子，我们除了做好本质工作，还要提高自身的素质，这就要求我们要不断的补充新知识和新ERP技能，培训就是财经系领导给我们提供的一个很好的机会。领导对我们教师的关心让我们备感温暖，同时也鞭策着我们要ERP充分利用教学课程为财经系争创先进。

## erp沙盘模拟的心得篇五

通过几周周的沙盘实习，让我对沙盘有了更全面的了解。主要通过模拟沙盘来强化我们的管理知识和技能。通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到好多课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。

在训练过程中我们分别担任不同的角色----ceo[]一名企业决策者，营销总监：市场监督者，生产总监：生产管理者，财务总监：负责公司资金的运转，采购总监：负责原材料的采购。这些不同的职位在一个企业发挥着不同的作用，他们发挥的作用息息相关，环环相扣，我了解了企业运营的全部过程，在企业运营中可谓真是要运筹帷幄，在erp训练中我担任了营销总监一职，要不断观察市场动态，在物理模拟沙盘中，分析市场以及对市场的供求预测是相当重要的，这关系着企业的下一步怎样运营。不断监督市场变化，了解市场行情，要对市场有一个总体而全面的把关，每一次的决策，都是要根据这些进行的。

在物理沙盘中，我们企业是失败的，最后以破产告终，总结经验就是我们开始对沙盘的运作模型不是很了解，而且在前期货款时不够胆大，在后期中发现资金就是一个问题，企业在最初的时候是最需要资金的时候，这个时候就要长贷和短贷的合理运用才能将企业运作好，另一个问题就是在开始时没有通读规则，不了解开拓每个市场时一次需要的钱是多少，以为都一样，但是发现这个问题时就晚了，帐就只好对回去了，记账也是一个很精细的工作，一个不小心就会引起很大的变化，在物理沙盘中很多时间就浪费在这里了。广告的投放也不是很准确，在投放广告时，没有准确估计市场的份额，无法精确的投放，很大一部份钱就浪费在这里，有一次为了抢记账订单，在一个项目上一次投了九个广告，这是很不合理的，也是很冲动的。到最后没有抢到好的订单不说还浪费

了大量的广告费用。

在模拟刚刚开始的最初，由于我们的经验不足、对整个模拟没有一个统一整体的规划模式，每一次都是只运行一两年就失败破厂啦！但是后来我们采用比较谨慎的方案，每一步都稳扎稳打，步步为营，当然也取得了相当不错的成绩，可是到了第六年也是最关键的一年，由于临战经验不足，在市场预测方面出了问题，导致广告投入量过少，没有得到足够的定单，使产品卖不出去，导致大量的高库存压，这也使我们的权益降到了低谷。眼看就要功亏一篑，面临破产的时候，我们沉着冷静，更加仔细的分析当前的市场行情，然后找出自己面临的困难，然后根据分析情况我们将生产、交单、停产等巧妙的结合，将公司损失降到最低。在这一年里我们虽然没有争取到足够的权益，没有达到理想的效果，但是我们从中学会了临危不乱，学会了怎样去冷静的分析问题。和宝贵的临场经验。这对我们以后的发展有着相当积极的作用。

这些开始看起来不是很重要，但是到后期没有这些基础的保障，企业是无法进行下去的，后期大量的产品需要认证，而且有了认证后价格也会相对提高，这些对企业也是非常重要的，合理的开拓这些就会显得很重要。

电子沙盘我们总结了上次的经验教训，在每一次的决策前都计算好，包括进货及产出，这样我们就减少了很多的浪费，在每一个产品的问题上也会计算周密，看需要多少就进多少货物，但是最后发现货物的产出计算的很准确了，但是货物的原材料进入总是有问题，忽略了原材料在途的时间，导致为了生产一次次购买加急材料，同样造成了不小的浪费。但是这次做的好的方面就是我们组在生产货物上计算的很细，到最后就剩下一个成品了，而且在广告方面这回也投放的较精准了，在每一个方面投放一个或两个广告就会拿回我们理想的订单。不足是在最后就将p1产品全部转产了，浪费了一种产品，花了不小的投资，在后期竞争几乎没有竞争的情况下，我们应该保留p1继续创造价值。电子沙盘中财务问题都

是电脑自动生成的，这样不仅减少了我们算账的时间，还加大了准确率，为我们也是提供了很多好处的。

erp沙盘是一个团队合作的游戏，光有一个人是不够的，要每个人分工合理但也要合作愉快，在相互的探讨分析中得出好的结论。这就是erp的魅力所在。

## erp沙盘模拟的心得篇六

erp沙盘模拟实训，系统将一个企业整个经营和内部管理及人员分工整体的展现在我们面前，一个企业的运营从采购、生产、销售等都由我们来共同完成。是我们概括性的了解了一个企业的运营情况，也同样让我们看到了一个企业在市场上为生存而竞争的状况，为我以后走出校园，走向社会有一定的启示。

做完按照以旧规则的6年运行操作后，接着进行的是严格按照全国规则操作的比赛，这一次的比赛一定程度上纠正了先前的操作错误，在6年的操作中，我们组从来没有出现过违规的操作，也没有什么大的失误，各个成员的对自己的职责工作也相当熟悉。特别是正ceo的正确决策还有营销总监拿的订单相当好，这对我们组最后得分和所有者权益都获得全班第一名有相当重要的影响。

由于开始大家都理解错贷款的规则，很多组都开始面临危机了，所以我们组也就谨慎起来。我们第1年首先合理地规划了所有者权益的问题，然后在产品研发，市场开拓费用等方面也都做出相应的控制，使得我们能在第2年顺利地刚好借到80m长贷。第1年和别的企业不同的地方，主要是厂房的利用，我们利用资金只租了一个小厂房，建满了4条线，2条柔性生产线，2条自动线。而且考虑到为了减少第6年的还贷支出，我们第1年只贷了40的长贷，在前3年中我们都是主打crystal[ruby]产品。这使得我们能顺利地过渡到p4产品的

出现!在第3年末,我们拥有两条全自动生产线,两条柔性生产线。在本地市场中,由全自动的crystal转ruby产品,在前3年中都是有4条线没变,然后我们在第3年的第3季开始了p4的研发。并且开发产品我们只开了crystal[]ruby[]节省开支,没开发beryl[]经过合理规划后,我们在第3年的时候开始了p4的研发,并且在第4年的时候租了大厂房,顺利地在5年初开始生产p4产品。第4年原材料少下订单,为了能够按时交货,我们要进行紧急采购,由此而多花费了4m[]市场方面,我们没有盲目地全面投资,放弃了最后一个国际市场。并且在第4年的时候很好的利用了柔性生产线的灵活性,抢到了亚洲市场的老大地位。广告费投入方面,我们都是很认真的研究了市场的走势,然后投放广告,使得我们的广告投入和收入非常的合理。特别是在第6年里,由于一些小组的经营不善破产了,使得我们拿单更加容易,拿了共256m的高额订单,共有16个p4[]所谓是前所未有的高额!这是我们比较成功计算后得到的结果,我们的经营策略是走高科技路线。

在生产线方面,除了刚开始的4条线,我们在第4年又上了2条全自动线,在第5年再加1条全自动线,最后共7条线,其中生产p4的又4条线,这样就使我们的科技经营策略得以实现。

收益也很高。所以,一不小心的话,我们也还很有可能面临着危机。但是高科技路线最终被证明是可行的,它有利于更快地提高我们组的所有者权益。

通过本次严格按照全国规则比赛的沙盘实训,我深刻理解了团队协作精神的重要性;同时,在erp实训的整个过程中,我对人生的感悟颇深:在市场的残酷与企业经营风险面前,是“轻言放弃”还是“坚持到底”,这不仅是一个企业可能面临的问题,更是在人生中不断需要抉择的问题,经营自己的一生与经营一个企业具有一定的相通性。本次沙盘实训相当有意义,希望对以后的学习和工作有一定的帮助!

erp沙盘模拟实训心得

## erp沙盘模拟的心得篇七

抛开一切杂念，担当ceo职务已成为一个事实，容不得我退却，更容不得我躲避。首先得把自身职务完成了才能团结队友，齐心协力走完6年模拟经营。

在这个沙盘模拟经营开头前，ceo是必需要第一个付出努力与心血的人，由于只有首先让下属对领导者的工作力量与责任心产生信念，才会听从领导者的命令。只有让下属感受到了自身的价值，才会更加精彩完成好自己的工作任务，为整个团队付出努力。

于是在第一年开盘前我开展了以下工作：

周三当晚我把模拟经营规章的ppt文档整理出一份word文档，并在其次天将市场猜测分析数据表、erp模拟经营规章及各种经营过程必需要用到的报表打印了一份纸质档出来后召集队员开了一次会议。会议主要内容是与他们一起完成最根底简洁的工作，依据市场猜测分析数据表绘制出一个表格计算出每年每个市场每一种产品的销售净利润，并与他们探讨我的初步经营构思是否可行。会议完毕后我催促好每一个总监必需在第一年开盘前了解自身职责并至少要熟识把握自己最根底的工作。

这样一个流程下来，不仅进一步唤醒他们的责任意识，增进组员间的感情，还让他们信任我的工作力量并听从于我的任务安排。这也使我们树立了团结协作、攻坚克难的精神，成为u7一组在将来6年沙盘模拟经营的能顺当进展的一个最重要因素。

接下来则是队员一起为沙盘模拟经营奋斗的过程：

选购总监则在拿到产能表后马上计算出每年的每一个季度我们r1□r2□r3□r4四种原材料订单数量，为ceo随后产品订单的选择供应了一份极有效的数据表。

u7一组在5个人的团结合作下使得公司经营几乎每一年季末原料与产品0库存、产品订单全部交清，6年下来我们几十个订单0违约、资金预算恰当，资金使用0贴现、会计报表准时正确填制完毕等一系列程序正常并顺当走完。

并在最终获得全部者权益及总分排名都为第3的好成绩。

erp课程完毕后，我们5个人精疲力尽，却难以隐蔽内心喜悦的心情。队友用一句话总结心得：过程虽艰辛但却收获颇丰！

有一句话，遇见困难的事情，是人生的一笔财宝还是一次灾难，全然看个人怎么想□erp模拟公司经营完毕后，我们小组虽获第3，成绩算是排前，却又不难发觉6年下来我们模拟经营公司过程中的缺乏之处。

犹记周五晚上教师带着第一年模拟流程课程中由于我注意力不太集中无视了一些重要的规章，致使在周六早上的第一年推动过程中发生失误，导致我们小组失去了将来3年高达40m销售额的订单。但是组员却没有任一点怨言，队员的支持与协作让让我也更加卖力为u7组模拟公司工作，并让我学会了一个处事法则：把握好现有的筹码。更一次让我明白过去我始终在努力践行的真理：欲速则不达！

谨记着第一次失败的教训，让我们在后来的5年失误率下降低至0□erp公司模拟经营完毕后我做了一次反思工作，作为模拟公司ceo□我的缺乏之处还在于公司规模规划不够完善，野心与胆识不够大，对市场猜测数据持疑心态度，致使公司进展到后来还只是只有一间大厂，且直至第六年时仍有2条手工线，

产量没有上去，最终一年接的订单产品数量只有17个，在这点我们全部者权益就无法和其他小组权衡了。我会谨记这些教训，看做以后做事的反面教材，成为进步的动力。

最终，心中有一想法，大二能上一堂这样近乎考验实践力量的课程挺好的，也期盼以后有更多这样熬炼实践力量的课程呈现在大学生的课程中！

## erp沙盘模拟的心得篇八

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：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。20\_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。

## erp沙盘模拟的心得篇九

在本学期的第三周和第四周的周末，我们市场营销专业的同学进行了erp沙盘模拟实训课程的学习，虽然是占用周末的时间，可是大家的兴趣并没有所以而减退，因为在这短短的四天里，我们真的学到了很多东。在这其中，我体会到了团队协作带来的乐趣，感受到实战经营的艰辛与不易，以及各经营环节之间紧密的联系，最终自然还有胜利带来的喜悦。

第一天上午，教师讲了很多关于erp沙盘模拟的知识，以及实际操作中的注意事项，可是大家都没有实际操作过，对erp也不了解，听的时候都不认真，所以理解的不是很深刻，以至于为之后的操作埋下了隐患。

实训开始了，我们首先进行的是实盘模拟。我们小组一共有六位成员，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，采购总监一名，营销总监一名，生产总监一名，每个人都有自我的职责范围。我选择的是采购总监，负责决定原材料的采购数量。但我们并不是一个人说了算的组织，所有的问题都

是大家群策群力的，还好大家的意见比较统一，不像别的组到之后已经吵成一锅粥了。

第二次，电子模拟。有了之前失败的经验，加上认真仔细的分析准备，我们这次在战略目标和策略上都有了很强的针对性。第二年，我们付出了八个广告的代价坚决拿下，以弥补上次的痛。经过了严谨的市场分析，我们放弃了国际市场的开发，p4产品的研发，将战略重点放在了区域和国内的p2和p3产品上，并且事实也证明我们是对的。这样做不仅仅节省了研发费用，并且在广告投入上也相对集中，降低了出现失误的几率。我们一开始就进行了iso9000和iso14000的认证，这更为我们多拿了一些订单，有些没有认证的小组，只能眼睁睁的看着赚钱的订单被别人拿走，有一次还收购了别人的订单，更是逮了大便宜。只是有一年由于资金的问题要卖厂房，生产线也都要卖掉，生产力严重受损，产能有些跟不上，错失了一些商机，才把第一的位置让给了别人。遗憾的是，我们这一次也没有摆脱要借高利贷的命运。可是我觉得高利贷没有什么不好，能够加速发展啊。

## erp沙盘模拟的心得篇十

在接近期末尾声的时候才迎来传说中很苦很累的沙盘模拟实训，记得当时分组倒有点唐突，临时组了一个队，名叫f组，成员有ceo玉龙兄，营销总监我，财务总监邓姐姐，生产总监素琴，供应总监细娟以及也发挥着巨大作用的间谍陈颖同志。

之前其实我们早就有沙盘模拟的书了，只是那么厚厚的一叠貌似看不很懂，索性也就没怎么理它，直到星期一上午听老师一讲才迷迷糊糊的入了门，一开始挺害怕接受营销总结这一位置的，但是一想到自己还算灵泛也就欣然接受了。

上午照着ppt摆盘都成问题，刚开始接触确实也搞不清楚，下

午模拟运行的那一年，由于心思没有真正静下来，大家也就都稀里糊涂的。不过我们都事先说好，无论在沙盘当中出现什么争执，都要静下心来，心平气和的一起来完成沙盘的几年运营时间。

模拟运行的第一年，大家其实都不怎么知道去确定自家企业有多大的生产能力，所以导致投广告拿单也是一顿胡来，在还没算清楚有多少流动资金投广告的时候，我们组就大胆的拿出了1400万的广告费用，足足比其他组高出了将近600万的样子，也就意味着浪费了这么多，就是没有分析好市场，没有计算好自身的生产能力所造成的结果。不错，由于高额的广告确实也拿到了好的订单，但是要开发新的生产线，要购买原材料，要开发新的市场，这一系列下来，流动资金维持得好辛苦。所以模拟运营的这一年运行下来好困难，最后记得没有运行完，就差不多破产了，不过幸好是练习的那一年。

俗话说，吃一堑长一智，星期二正式考试的第一年运营，我们通过前天晚上回去自己去摸索沙盘各职位职能以及沙盘的一些规则，第二天我们计算生产能力也好，分析市场也好，都小心翼翼，一步一趋，毫不含糊。正式考试，我们六人的职位还是没有变动，在ceo的总指挥下，我们井然有序的进行着沙盘运营节奏。我们步骤很明确，第一步，由各部门将各方位一年所需要资金全部统计出来，汇总到财务总监，还有加上下年第一季度生产何种产品以及生产该产品所需费用全部统计出来，剩余的流动资金可以慎重的投广告，就营销总监我负责的是市场开发、生产以及产品资格认证这一方面的费用，挺容易计算的，不过也得慎重。虽然每年我们运行的速度不是很快，但是我们力求不出差错，运行得很稳，看着旁边其他组为了某一个数据吵得喋喋不休的时候，我们都会心平气和的去规划下一步该怎么进行。

第一年运行下来，我们组的所有者权益虽然排名最末，只有27左右，但是我们心中都很数，因为我们已经提前做了投资，我们开发了新的生产线，开发了新的市场，提前扩充了

企业的生产能力，为以后企业运营，更加具有生产实力做保障。

接下来大家都齐心协力，当然我在分析市场和投放广告这一方面更加成熟了，只要各部门预算无误，财务总监拨给我的广告费用投放基本无误，每年运行下来，基本实现“零库存”，有的时候也会作为间谍的身份出去外访，看到能够实现零库存的组别很少，所以我们的流动资金比较多。其实我们运行当中还存在着一些不足之处，就是开头的三年挪用了应收账款，后来因为要贴息，所以让所有者权益整体上下降了，当然也是我们大家的失误，幸亏财务总监的细致认真，不厌其烦，将账目全部更改过来，很值得敬佩。

在出错的同时，我们懂得及时更改，在沉不下心来的时候，我们学会不打扰组员的思维，静静聆听，直到自己能够很清晰的去分析整个运行。

在短短的三天沙盘模拟实训里，确实挺辛苦也挺累，但是让我们学到了好多好多，包括个人各方面思维的考验，一个团队的协作能力，包括分析企业内外形势等各方面。

首先ceo周玉龙同志确实做到了全揽大局的作用，在运营出现故障的时候，他总会不骄不躁的让我们重新开始，或者重新规划我们的运营方向，他除了和财务总监邓金兰核对账目之外，还负责了其他各部门的一些安排事项，真正起到了引领f组前进的作用。

作为营销总监的我，在广告投放以及市场开发，资格认证这一块做到了有的放矢，但是其中由于本人的疏忽，没有在第三年的时候给iso9000投放广告费用，在这一点上面很是抱歉，从这一个小事中，让我懂得千万不要忽视小细节。在财务预算不出现差错的情况下，每年的广告投放还是挺顺利的。在选择市场上面，由间谍收集的其他各组广告投放市场情况，再来分析我组的市场选择情况，最后第六年的广告投放更是

以100万的资金，拿回了不错的订单，保证了20几个p3产品以及十几个p2产品都能够顺利售出，这在一定程度上反映了我们组规划的完善性，其中多少不足的地方，相信如果还有下一次，一定能够做的更好。最后就我们组取得的成绩，我并不是感到很意外，相反我觉得我们这个临时组合极富战斗力。

财务总监凭借她的耐心与细心以及不骄不躁的性格，把我们组的报表顺利完成，很值得敬佩。生产总监和供应总监都能回归自己的本职工作当中，真正起到了企业运营所需要的人员。我们组的间谍确实也起到了偷窥他组情报的作用，包括他组的生产能力，市场开发，以及广告投放等各方面的消息，也是我们f组不错的一员。

最后总的感受就是，一个企业在运营起初，在了解到企业本身的生产能力之后，要懂得也要舍得投资，要懂得如何化冒险为盈利，当然投资不是盲目的，而是做好资金预算，市场分析以及各方面的规划之后，做一个总的投资目标才行。虽然可能真实的企业运营起来没这么简单，但是最起码我们懂得运营一个企业的基本流程，沙盘模拟实践虽然很累，但很值得回味。运营一个企业是如此，当然规划我们自己的人生亦如此，在充实自己之后，再做大的投资，大的冒险才会有辉煌的人生。

## erp沙盘模拟的心得篇十一

截止至周四晚上，为期四天的沙盘模拟结束了。我原以为沙盘模拟会比上课轻松，没想到经历三天的实际操作，比以往上课时还要累。为了制定好来年的运营计划，我们每天中午、晚上都要开会讨论，而且经常讨论一、两个小时。

总结此次沙盘模拟，虽然我们组最后结果不好，但过程中大家团结协作，我也体会到团队的精神与力量。不过我们团队有一个弊端就是做事情时有些混乱，并没有按照一开始的分

工做事，有的工作本来应该由相关的主管负责，其他的主管却越俎代庖。一开始我们的计划定的不错，不过我们并没有考虑到多种情况，导致第二年抢单犯了错误后我们措手不及，没有考虑好对策，以至于以后的经营都处于被动状态。在第三年时，由于资金不足以维持下年的生产，我们只有借六千万的高利贷。这主要原因是我们之前贷款时过于轻率、并未考虑怎样贷款更合适公司。在第五年时，由于订单失误，我们错过了使企业回春的机会，险些破产。

经历过这些后，我发现做生意真的很不易，需要考虑的事情很多，身上的责任、压力也非常大。并且，我发现财务总监在一个企业的地位举足轻重。如果预算做的不到位，企业将很难经营，没有准确的数据，我们无法投广告、无法正常生产产品、无法还贷……另外，团队合作真的非常重要，大家的想法碰撞到一起才能产生火花，每个人负责的数据在团队做决定时影响都很大。

作为公司的信息主管，我在一开始是有些失职的。由于没有经验，我了解、记录的信息都对我们投广告、抢订单没有太多直接作用。在第三、四年，我才渐渐改变自己的做法，将工作重点转移到统计其他公司广告投入量和投入方向以及各个市场销售不同产品的数量，并且以此推断其他公司的主要产品及产能，最终估计下一年各公司在不同市场投入广告的总数量。我统计的数据与财务主管、销售主管、生产主管统计的数据集合在一起，更便于团队做出正确决定。自此我总结出，每个人做好分内之事，团队成员相互配合，是一个企业成功的必要条件。

沙盘模拟时的惨痛教训还时刻提醒着我：做事前要仔细考虑后果，但做决定时要果断坚决。发现错误后要及时改正、修订计划，不可盲目的按照计划实行。谨慎与果断，这两种性格特征其实并不矛盾，同时具有这两种性格的人也很容易成功。在事前谨慎权衡利弊、不骄不躁，在机会来临时果断的抓住、不犹豫。这样的人做事有把握、有魄力。

我从这次实践操作得到的好处，与其说是学到的经验、懂得的道理，不如说是一次失败的体验。我们公司的经营可谓十分失败(虽然为破产，可经营下去也很困难)我们承受的压力也很大，我在经营期间总觉得各种贷款像真的背在身上一样。由于第五年的重大失误，我们公司濒临破产，我当时真的非常沮丧，虽然工作照做不误但内心已是不抱多大期望了。我真的要感谢我的队友们，在第六年之前的会议上，他们仍旧在考虑如何不破产、如何弥补以前的亏损。这使我得到了继续努力坚持下去的动力!这次虽然只是模拟，但经营失败的打击的确锻炼了我的毅力和抗压能力，我也懂得了不放弃希望便有绝境重生的可能。相信在以后的岁月中，些感情、道理依旧会影响我的选择。

## erp沙盘模拟的心得篇十二

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

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的主角，每个人都有自我的职责范围。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简单、最悠闲的职务，几乎不要做什么，之后才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我就应是没有闲置时光的，每一步都就应感觉职责的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下工夫”，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职责

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，另一方面要用心拓展新市场，争取更大的市场空间，才潜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，导致之后资金周转不灵，这就直接导致了之后对其他市场的开拓。

## 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，有选取地进行广告投放，取得与企业生产潜力想匹配的订单，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，销售预算的资料是销售数量、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潜力，所以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潜力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢超多接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的状况，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潜力如何充分了解市场，明确竞争对手的动向能够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，必要时能够与他们进行必须的合作，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，所以一开始也不明白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，也不明白按照市场地位、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合同，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、应收帐期等状况，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，导致之后没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

透过这次模拟实训，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，与生产潜力相平衡，主要还是搞有限生产潜力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。之后采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，最终不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。个性营销，涉及市场分析预测，理解顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。原先受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，之后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，在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者带给数据报表，理解他人意见和推荐。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，个性是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

透过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潜力，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，并且收益匪浅。感激学校给了我们这次实训的机会，我期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沙盘模拟的心得篇十三

刚开学当我拿到课程表是看到第五周有erp模拟实训，当时我不知道erp是什么，但我很奇怪，也很期盼，时间过得很快，转瞬间就到了第五周的周五，这天教师给我们讲了有关erp的理论学问，我觉得很枯燥，也很难懂，教师为了缓解这种状况，讲课的过程中串插了许多他的阅历，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，当时的我真的很紧急，由于我什么都不知道，什么都不懂，但我还是期盼着会是什么样的场景，当时教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，选购主管一名，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，当时在紧急的气氛中我们安排好了我们的职务，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，由于我很喜爱，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急。

通过两天半的erp模拟实训，我学到了许多东西，作为一名财务助理做到这些很关键；头脑糊涂，业务繁忙时不能紧急不能慌乱；心情要好，态度要谦。取现金要当面清点；高警觉，出安全。收现金多点几遍。支付现金，先审单；内容全，要会签。收单据，要标准；不合规，担风险。账外账，甬保管；违法纪，又罚款。同时也表达出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很抱负，但就像教师说的一样，虽然

经营得不是很好但在训练中收获了许多东西，在此次erp模拟实训中我学到了许多书本里学不到的学问，同时我们专业的财务方面的学问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亲密联系，也也许知道了作为一名会计人员应当从哪里入手做好自己的工作。

## erp沙盘模拟的心得篇十四

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。

## erp沙盘模拟实训心得

点击下载文档

文档为doc格式