

沙盘的心得 沙盘心得体会(精选10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

沙盘的心得篇一

总体来说，这次的经历收获还是颇丰的，不管在游戏过程中企业的经营结果如何，我还是学到了很多有用的东西，也对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是想我们所想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程。非常感谢许老师能给我们提供这个难得的机会，让我们可以自己动手亲身去体验，虽然过程很累，但真的学到了很多，也将课本知识与实际联系起来，让我对会计这个方向有了更多的感触，希望以后还能有机会参与这方面的活动。erp沙盘对抗赛既是一场竞赛，也是一种体验式的互动学习。它融角色扮演、决策分析、竞争合作于一体，提高了现场的实战气氛，在实践中培养学生的操作能力，让人身临其境，真正感受到市场竞争的精彩和残酷，体验承担经营与责任，在成功和失败中体味市场环境的变化影响，感受如何考虑企业的收益及可利用的资源，权衡利弊，统筹安排。同时懂得不能没有明确的经营目标而盲目生产，在制定决策前，要计算自身企业的投入和产出。对今后的企业发展方向要做仔细打算，不盲目生产，也不过分保守。

erp沙盘对抗赛必须具备三个条件，其一是要看准，其二是要团结，其三是要镇定果断。说到准，就是我们的投资要投在哪里，如果是投生产线，是投全自动的还是投柔性生产线，如果是产品开发，是开发甲种还是乙种，如果是占领市场，是国内还是亚洲，如此等等。我们要看准，就要有团队的精

确的计算，把计算的结果和现在的市场结合起来，看准了要投哪里。说到团结，就是我们要头一个团结的团队，我们的团队要紧密合作，合理分工，倾听意见，再找出合理的投资意见，一旦意见形成，就不要随意的更改，也不要因为和自己的意见不同就不去做，我们要以团队的利益为重，以团队的利益为中心，努力为团队、企业服务。人与人的团结，最终形成企业和人的和谐的人际关系，有了和谐的人际关系，才能产生强有力的团队执行力。说到镇定果断，小一点是一个人的镇定和果断，，大一点说就是团队的镇定和果断，维护团队和企业的镇定和果断，这是一个企业应该具备的基本素质。

三、财务总结：

在这次沙盘大赛中我主要负责处理企业的各种财务问题以及资金周转等问题，通过这次在沙盘上的实际操作，我对企业的经营、整体运作以及财务管理等方面有了新的认识。

首先，一个企业能够正常的运转是要以一个协作的团队为基础的，每个人都应当明确自己的职责，做到各司其职，互相配合。

可实施性。同时还应当把好财务关，哪些资金可以动，哪些资金不可以动应当做到心中有数，避免出现资金周转不开的重大失误。

再次，应当做好充分的市场调查，明确市场的发展趋势，资金的流转畅通以及对原材料需求的准确预测才能保证企业正常的运转。

我觉得这次的沙盘实际操作让我学到了很多的东西，在会计方面，一个企业在财务方面的管理是很复杂的，并不是我们在书本上所学到的那么单一的，而是要和实际结合起来，将各方面的知识综合运用。同时，在账务上要做到准确、精确，

因为财务是企业进行决策时最重要的参考，如果连自己企业的账都做不清楚就更不用谈企业的盈利问题了。我觉得自己作为财务总监的角色在这方面出现了失误，由于课前准备不充分导致企业在经营过程中账务方面出现了很多问题，这是我的失职，但这同时也让我认识到了财务人员的重要性。另外，另一个让我印象深刻的是团队之间的合作问题，每个人都应该坚守自己的岗位，擅离职守不对越权管理也是可以的，如果企业的内部人事结构混乱的话，这个企业无论底子有多好也是没有办法正常经营下去的。

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

在我看来，一个企业中，战略决定结果，细节决定成败，财务是细节上的。第一次接触沙盘感觉很新奇，之前也浏览了用友沙盘书，有点摸不清头脑，似乎很难，所以也就抱着实践的态度去学习，希望通过这次模拟实训能真正学会它，这次沙盘模拟分两个步骤，演练部分和实践部分，第一天我们开始分组并明确了各组中各成员的职务及其各自的责任，我担任的是营销总监一职，负责市场分析及选单，起到中流砥柱的作用，在老师的带领下我们熟悉了基本的操作流程，起始年下来感觉还比较简单，欣慰的是我们在第一年的模拟运营中获得了龙头老大的头衔，即使是不作为成绩，但是这对我们来说也是鼓励，接下来的两天就开始真正的较量了，老师给我们的任务是保证6年后要盈利，虽然不是很欣赏学分制要求，不过从另一个层面上说也是对我们的一种激励，让我们不只是完成任务式的去做，让我们有压力，整个两天的时间里给我的体会真的很深刻，期间我们组成员有争吵过，也有想放弃的想法，但是最终我们还是挺过来了，这就是团结的力量吧。

过沙盘能锻炼下自己，这次操作中我感觉到营销总监对于一个企业兴衰的重要性，营销总监执行力的好坏直接影响到其他部门以及整个企业的运营效率和业绩，所以在整个过程中都很投入的去做，对其中的每一个细节都很注重，希望能把企业切实的运营好，即使有的时候因为一些小麻烦导致有点不耐烦，但是还是自己调整过来了，因为我不只是代表我自己，我要对我们这一组的成员负责，当然最重要的是我学到了很多，这样就够了。

感想

第一，要team不要group

上erp沙盘模拟这样的课，我总是把它和team这个单词联系在一起。我认为team是强调一个团队，有协作能力的，比如我们推崇的teamwork,可以解释为“团队合作”。而group,更侧重于“一个小组”，不一定是一个有协作能力的团体，很有可能只是一群人凑在一起，却做着毫不相关的事。所以，如果要想做出好的决策，绝对要做team而不是group。每个小组都有着自己成长的故事，虽然有不同成长细节，但成长阶段却是大致相同的。从磨合到默契，从默契到新的磨合，再到更高层次的默契，总是要慢慢经历的。

第二，具备战略意识。

作为一名管理者，首先必须有战略意识。公司的生存和发展必须有方向、有目标，管理者的决策很大程度上决定了公司方向和目标。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。战略应包括长期战略和短期战术，管理者应既能预测未来，也能立论文网<http://www./>足现实。本公司在一开始就看中了p2市场，并及时开拓相关市场，同时立足于p1提供资金，这就是长期

战略和短期战术的一个结合。

第三，树立共赢的思想

共赢互利的思想很重要，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。如果一味想到的是压倒竞争对手的话，自己的利益也不会得到保障，追求双赢，争取把蛋糕做大。

第四，必要的知识结构和管理能力。

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。管理是企业经营的核心，直接影响企业本身的生存和发展。在拥有必要的管理知识的同时还必须具备相应的管理能力。

erp模拟课程严密而成熟的设计，令我们在实际操作过程中完成了对战略从“无意识”到“有意识”的认识，深刻的体验和课程中实际操作的记忆，让“书本上的知识”和实际工作中的问题很快链接起来。经过2天的模拟对抗，让我们公司的队伍由各顾一摊到从全局的利益出发考虑如何作好自己的事来配合整体的发展。我们由争吵到冷静的坐下来分析；由指责别的部门到仔细检查自己部门的问题；由不断抱怨到为了公司努力克服各种困难。我可喜的看到：两天里每个人的变化、每个人为了团队所做出的贡献，每个人身上散发出来的管理者的气质。这堂课不但给我们提供了实践自己知识的机会，提高我们发现问题的积极性，思考问题，解决问题的积极性。同时它也是一个互相交流，互相学习，互相切磋的平台。两天的erp沙盘对抗已经完成了。在着两天内我们打算做完六年的模拟经营，但是由于我们开始对沙盘不算很了解导致我们进度很慢，最后只完成了三的、年的模拟经营。在沙盘对抗中，我作为公司的cmo管理公司的营销和市场，经历了企业从制

定战略到订货到生产到销售的全过程，尤其是对投广告费有了全面的认识。从中既有收获的喜悦也有失败的苦涩，现在简单谈一下作为cmo的心得体会。

公司第一年我们也没有什么战略，全是跟着感觉走。没有丝毫抢市场老大的意识，在投广告费时不是很多也不是很少，导致我们没有拿到市场老大的地位，虽然拿到的定单还比较满意，但是我们还是浪费了几个金币。在第一年末我们借了长期贷款来扩大我们的生产能力。在第二年我们小组的成员经过思考换算对市场预测的分析后，准备生产p1和p2产品。这次我们打算一定拿下p2产品，所以在投广告费的时候多投了几个。这次的决策失误，以致后来的经营我们一直处于不利地位。接下来的广告投入有时有点不理性，看到有一定的现金就投多了，但生产能力却跟不上。这样损耗了不少销售利润。还有加上公司拿到的订单少、生产线投资少未能有效扩大生产能力这样公司的经营业绩不断下滑，资金的短缺连亚洲市场都没有去开发了，公司在第四、五年的时候出现频繁的贴现，从而折现费用损耗了公司太多的利润，这也是造成公司亏损的一个原因，这可以看出在资金的运用上是欠规划的。

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。而当年学过的会计，真是白学了，而营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单，甚至与其他公司的私下贷款交易，是互动性很强的一个职位。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，接下来这份工作的时候还有些不乐意。后来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。我也挺喜欢，可惜没有做好。

虽然我是负责营销的，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。我忽然觉得，其实我还是满喜欢领导指挥别人的……尽管不作学生工作好几年。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。他们没有我清楚市场的走势，甚至都没有我清楚生产能力，就对营销指手画脚，一定程度上拖累了我的工作进度，

虽然大家也都是为了整个团队好把（说明合作的不太好）。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。营销主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，营销主管应该有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，在制定营销策略上要全面、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，在则营销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，营销主管还应与和生产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。

通过这次模拟实训，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。特别营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单，甚至与其他公司的私下贷款交易，是互动性很强的一个职位。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，后来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，在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监应迅速作出分析决策，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，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，特别是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

沙盘的心得篇二

赵丹说得没有错，“一天过了六年，挺累的。”

经过一天的沙盘学习，一天的沙盘考试，我们就将沙盘结束了。我们小组挂了四个，我在他们的自我牺牲下，侥幸的过了这一科。说句实在的，我过得很尴尬。

为了能过这次的沙盘考试，我们yy语音到凌晨一点多。我们真的很努力。我们第一年是龙头，我们都很开心。开心不了一下下，我们就被打到了谷底。第二年我们就违约了。后来，我们就一直一直落后别的组了。最后……你们懂得。

我们组挂的原因就是没有一开始就弄全自动的生产线，别的组都弄的全自动的生产线，第二年，第三年，别的组都好几条全自动的生产线了，我们却一条都没有，这一下，我们的生产周期就落后别人好几倍，生产线一落后，我们就不能拿多单。权益就下来了。

学习了沙盘，我们也对整个的公司运行得到了一个模糊的了解。在学习过程中，我们每一组都特别的团结。我们也学会了竞争。

不管怎么样，时间还在前进，我依然如此。

沙盘的心得篇三

各位朋友、专家晚上好！我于1月26、27日很荣幸参加了李xx老师沙盘培训，聆听李老师的讲解收获颇丰。有一股冲动想借助这个平台把一些心得与大家分享。顺便讲个小插曲，27日是我将老师送到车站。令我兴奋的是在路上我与李老师进行探讨，不能说是探讨而是请教，最后李老师把在个案中自己认为的得失也有交流，从这个角度说，我也有了一些与众不同的看法，我会融入这个发言与大家分享。

首先说说沙盘游戏治疗的由来，讲这个话题不能不提美国伦敦的儿童精神病学家玛格丽特·洛温菲尔德，他受到威尔斯《地板上的游戏》书的启发，威尔斯发现自己两个儿子在地板上玩玩具，几次之后身上存在的问题消失了，便写了这本书，此数值时披露了这个现象，玛格丽特把玩具和沙盘结合到一起，并把它命名为“游戏天地技术”在前人的基础上做了提升，多拉·卡拉夫又做了理论上的充实的技术上的拓展，正是命名为“沙盘游戏”，1985年卡拉夫创立了国际沙盘游戏治疗协会，到1988年美国成立了协会，1991年《沙盘游戏治杂志》正式创刊，标志着沙盘游戏治疗以作为一种独立的心理治疗体系。

心得：从我个人童年经历讲，我小时候70年代在农村几个小伙伴拿着玩具在沙子堆上做游戏，我也问过父亲，祖辈小时候都是玩过这个游戏的，我赞同李老师讲的沙盘来自中国，我小时候还玩过“过家家”我认为他有点像戏剧治疗中的心理剧，中国许多地方或是方面一些好的东西缺乏提炼，生活到科学技术这个高度，以至于许多发明创造被外国人命名。我认为我们那代人是幸运的，自然而然的在很贫穷的条件下却享用外国的现代技术，而现在的儿童在物质条件优越的条件下却要花钱，请人并到专门的场合去接受这项技术，这很有意思，同时我还注意我们70后出现心理问题的比例比90后、00后要小，我认为是社会的发展，人的生活方式改变了，群体(团体活动)减少了造成了儿童出现心理问题的概率增加了，现在教育尊重儿童的独立意识，过早自己一个房间，业余时间都花费在培训班上，不像我小时候，胡同里一大群孩子，上树掏鸟，下河捉鱼。爬山偷苹果，多么令人回忆呀！

其次我说一说对这个疗法的认识，卡拉夫说(李老师在课上讲的)我什么也没做，我也不知道他们为什么好起来的，我们把李老师做的个案与这句话对照一下，就会发现李老师在整个过程中是有说话的，难道李老师违背了卡拉夫的意图或是沙盘疗法的本原吗?这个问题我是这样理解的：卡拉夫那个时代或是之前，应是大部分针对儿童做沙盘游戏。儿童多动症、

自闭症卡拉夫让其多做几次沙盘自然而然好起来，我认为可信的，对于成年人恐怕要复杂一点，有些技术还是要用的，我从李老师做的沙盘个案中看到了课本所讲的积极关注、重复，参与性技术，影响性技术，同感等等，这些东西不用我具体一一指出，每个人都能感觉出来，我要说到这朋友们有人会说你这没心得呀，我认为个案中，李老师说求助者：你想一下，小马会对父母说什么(这里运用了意象对话技术)当求助者说：我不知道!李老师说你想象一下可说什么(这里运用了引导技术)这些是我的个人理解，希望朋友们多发表不同意见促进我个人成长。

最后我透露一下，再送李老师的路上，李老师曾语重心长的对我说：这是做教学示范，我一直在谨慎的把握着这样一个度：我不能过多的引导这名学员呈现出更多深层的潜意识，因为这只是一个教学示范，我要保护学员的隐私。我那时那刻感觉到了，咨询大家对心理咨询原则牢牢遵守、坚持，李老师反复叮嘱我;战友你做咨询时永远不要忘记我们心理咨询师是一门助人的行业，对求助者丝毫的伤害都是咨询师的失职和职业操守的违背。说了很多，占用了大家很多的休息时间，所说所想可能有许多不准确的地方，希望各位老师、朋友批评指正，谢谢大家。

沙盘的心得篇四

作为CEO[]每个人都需要懂得如何引领公司迈向成功的高峰。而为了确保事业的顺利发展[]CEO沙盘已成为企业家们相互交流、互相学习的平台。无论是想要更好地掌握企业经营规律，还是想要提升团队配合能力和协调能力，参加CEO沙盘都是一次非常不错的选择。以下是我个人的一些CEP沙盘心得和体会，供大家参考。

段落一：沙盘游戏具有实际的意义

众所周知，现代企业离不开沙盘游戏这种形式，每个企业都需要有一个独特的企业理念。而沙盘游戏则提供了一个非常有意义的平台来试验各种想法，供企业员工在日常经营中加以实践。在游戏中，团队成员可以尝试着探索不同的策略来解决各种难题，以促进企业在真实世界中的业务及管控能力。

段落二：沙盘游戏可以帮助企业管理更加科学

当企业成长达到一定程度，高级管理极有可能失去做决策时对业务和业务员的观察，那么如何能够真正驾驭业务并掌握情况？理论上，那就是需要聚焦于企业管控，从企业业务运作本身出发，而沙盘游戏则可以为打磨专业管理组织奠定坚实的基础。

段落三：沙盘游戏有助于培养团队合作的能力

好的团队合作是企业成功的一个重要因素。在沙盘游戏中，个人和企业都需要做出好的决策。而这些决策在大多数场景下都是需要集体讨论、合作的。假如在游戏中某个人单打独斗，可能会降低整个团队的出线几率。因此，沙盘游戏是一种非常有效的团队合作培训方式。

段落四：沙盘游戏可帮助企业更加透明

在现代商业社会中，企业管理模式需要更加透明和公开。一家企业要获得员工和客户的信任，透明度是一个最基本的要求。沙盘游戏可以为企业发展提供一种有意义的透明度，让干部员工可以更好地了解企业目标，从而更加有动力地效果播荒、推动企业发展。

段落五：沙盘游戏为企业发展提供了更好的思维角度

沙盘游戏是为管理人员提供运动发展思路的一个强有力工具。游戏中有很多不同的变量，要理解这些变量，管理人员需要

有更大的想象力、更强的前瞻性，更快的反应能力。这些优秀的管理素质，将有助于企业明晰各种前景，为企业的发展提供更加体系化、全面性的思维角度。

结论

CEO沙盘游戏为企业而生，它给管理者提供了一个有深度、高清晰度和动态性的模拟环境，它可以帮助你构建一个非常好的模型，让你能够准确地判断企业走势和未来发展方向，并且给员工提供一个更好的培训平台。现在越来越多企业开始使用CEO沙盘游戏，以提高公司的效率、流动性、创新力及市井敏感度。因此，在公司经营中□CEO沙盘游戏具有极其重要的作用。正如我们之前所讲的，了解这些是CEO沙盘游戏的思维体验是值得我们去做的的一件事，它可以给我们的创新思维注入更多的愿景、长期发展规划及资金投入计划。

沙盘的心得篇五

本文目录

1. 沙盘心得体会
2. 沙盘模拟心得体会
3. 沙盘操作技能培训心得体会

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矗在这两天里，我着实受益匪浅。

沙盘心得体会2篇 | [返回目录](#)

企业的目标是在资源给定的情况下，追求尽可能大的产出，追求价值最大化。外延上是

追求利润，本质是需要资源得到合理利用。企业资源包括厂房、设备、物料、人力资源、

资金、信息、企业上下游的供应商和客户。erp是企业资源计划系统，使建立在信息技术

基础上，利用现代企业的先进管理思想，全面集成企业的所以资源信息，为企业提供决

策、计划、控制与经营业绩评估的全方位和系统化的管理平台。erp系统集中信息技术与

先进的管理思想于一身，成为现代企业的运行模式，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、发展的基石。

erp沙盘模拟是从现实出发，针对现在企业特有的经营模式，运用实战的方式，让我们参

与其中，对可能出现的经营现状和市场前景，应用所学的知识对问题进行剖析，提出个人

意见，相互沟通，发挥团队合作能力，有计划、有步骤、有目的，以找出解决方案而更好

的为企业服务，最终实现企业的战略目标。

在培训的两天中，我感受最大最深的，也是“用友”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，就必须要有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。

第一天上午，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、市场部门、财务部门、生产总监、采购部门，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，我们组当时算是听得比较认真，所以在决策

时相对来说能够比较准确的把握游戏规则，在决策和经营的速度上占到了优势。

老师讲解规则、带领我们做完初始年经营之后，我们阳光公司就开始运营了，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

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。结果我们轻松拿到最大的订单，并坐上本地老大的

位子。

里，我们还投资建设一条全自动的生产线，准备等到p3研发完后马上开始生产。

第一年的投资很多，因此最后我们的流动资金并没有留下很多。最后，每个组都亏损

了，不过我们的亏损是最小的，因为我们的订单最大。

第二年，这一年我们能够收回的钱并不多，同时加上各种投资支出，我们的钱越来越

少了，而且我们同样还犯了另一个错误：忽略了长期贷款。我们认为短期贷款的利息费用

少，因此没有进行长期贷款，而其他的组在前两年趁着自己的所有者权益还很多的时候贷

了很多长期贷款，因此他们的流动资金很多。

在老师的指引下我们发现自己跌入一个误区□p3研发需要1.5年的时间，全自动的生

产线的购买只需要1年时间，因为我们没能很好的考虑时间差，在第一年初同时进行产品

研发和生产线的购买，导致全自动生产线可以生产的时候却

要等待半年p3产品的研发时

间；因为全自动生产线转产还需要一定周期，生产线不得不停产，导致当初投入资金的浪

费。我们本以为没有同学能考虑到这个问题，没想到还是有一个组想到了，感到还是自己

在忙乱之中考虑问题还是很不周全。

这两年我们的采购部门尚未熟悉环境，并没有很好地筹划我们的产能以及原材料占用的资

金。另外，在匆忙之中，我们财务部门在年末做报表中出现差错，一直未能作平，还是老

师在第二天早晨提出我们的计算错误，为自己简单加法计算出错感到汗颜。

但我们由于平稳的策略，仍然保持着业绩最好——亏损最少。

第三年，一共有两个市场：本地、区域，由于我们广告费用投入的失误，今年我们失去了

市场老大的地位。

第三年我们忽视了其他市场的开拓，即国内市场。在年末老师批评我们说：你们公司

就这样小打小闹，不用想成为市场老大了。我这时候想的确是我们的失误，这使得我们在

第四年已经没有机会在进行市场的开拓，因为国内市场得开拓需要2年时间。我们错过了

第三年这个绝佳得机会，无法为第五年作很好的铺垫。机会就这样失去了，在后面的两年

内我们不得不开源节流，以不至于落到最后面。

中午上网看到别人的经验，发现不能只借短期借款，因为到后期如果经营情况不好的

话，筹资是要受到限制，在那样的情况下想借新债还旧债是很难的。所以在第三年末现金

不短缺的情况下我们仍然借了40m的长期借款以防不备。

第三年结束后，我们组仍旧保持着第一。我们分析是因为其他组前几年一直大力贷款来发

展生产线，在做研发，所以在订单不错的情况下保持不亏不赚。又因为我们财务部门的通

力合作，及时交账取得了1m的现金奖励，实现了1m的利润。

公司没有很大的发展是因为我们主要还在生产p1而他的价格正在逐步下降，利润太

少，另外我们的生产线p1的主要靠3条手工线和一条半自动的，产量太慢。

第四年老师对交账时间少有奖励的激励措施，因为我们财务部门内部以及与生产部门

配合非常融洽，我们在最短的时间内交账，赚得了2m的现金奖励：）。但是很快就被老师

发现了一个错误，根据所得税法，公司在这一年盈利，但是

今年的利润未弥补完前面几年

的亏损，所以我们今年并不需要缴纳所得税，这是我们所忽视的，不禁为自己专业知识的

不扎实感到汗颜。

我们考虑到这一年因为广告费投入上的失误导致订单并没能拿到市场上的第一，我们打算

在最后一年的大量投入广告费，在我们的产能下拿到最多的订单。但是在年底才发现我们并

没有很多的现金来支付下一年初的这大笔广告费支出了，已经过了筹集长期借款的时候

了，我们及时向老师求助，采取“套现”，提前收回应收帐款，支付1/7的套现费用。

第五年，是运营比赛的最后一年了。在生产部门仔细计算产能的前提下，市场部门在综合

符合我们的产能。

这说明销售总监与运营总监的配合极其重要，运营总监必须将准确的生产数量告诉销售，

让他对广告的投入有一个明确的方向，然后，销售从市场那里获得信息，找准市场的切入

点，从其中寻求最大的商机，也从中找出最佳的生产模式，给对手以出其不意，攻其不

备。

因为这已经是最后一年了，我们控制了原材料的投入和进一步的生产，并且在年初根

据实际情况借入了合适的短期借款，这一笔是不需要我们还本付息的，这极大地控制了我

们的财务费用并且实现了最大的现金流以实现我们的终级目的！根据老师的评分标准，我

们利用大量的到期应收账款，购买了一个新厂房和4条手工生产线，虽然要多支付4m的维

护费，但是却提高了我们最后的分数。

这一年我们实现预期的盈利，因为当初投资的失误，我们未能象其他组在最后一年大量盈

利，但同样因为他们的冒险，他们未能在短短的5年内实现预期的大规模盈利效应，我们

取得的成绩仍旧是最好的。

最后，统计结果出来了：我们组第五年，所有者权益达到79，按照评估方法是所有者

权益再乘以一个权值，最后得分是唯一一组超越了200，取得了第一名。也就是说，我们

险胜了。我们在网上搜索别人的资料，发现做的好的团队的权益可以达到100多，而因最

点评的：环境造就了我们公司的成功。

我们得到了第一名还是很开心的，这两天的过程中也是很快

乐，合作得非常愉快，也学习

到了很多！我们实际地了解了一个企业运作的过程。

总结：

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。我们一直所坚持的理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脑也是重要的，不被胜利冲昏、

不被困难吓倒。

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。

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，做平帐本，

为公司带来3m的其他收入！生产采购部门，做到原料零库存，保证生产能力，不断发展；

并且因耐心细致与财务部门的完美配合，在后两年根据生产线的产能计算下个季度所需的

原料，下原料订单。这保证现金的准确，且大大节约了我们的时间。

所以，团队中的每个人必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相

互配合与在相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。虽然我是负责财

务的，但是其他部分我也参与过，旁观、口算、纸笔计算，出谋划策。我认为有一定的时

间，一个人做计算和决策就足够了，这也更体现团队合作的意义。也就是要使部分的功能

加起来大于整体的功能，而不是简单的部分的功能的简单堆加，这就需要大家的正确处理

好整体与部分的关系。

我们这次的心态很好，胜不骄败不馁、坚忍不拔，这保证了我们的财务处于一种最佳状

态。资金的过多剩余则说明资金没有运转，没有得到最充分的利用，资金不够用时将会出

现大量的贴现，导致综合费用的上升而影响权益，摆脱财务困境跳出这个漩涡又非常困难

并且需要时间，而时间价值与机会成本又是一个“企业”发展最不可估量的损失。所以每

制定一套方案必须综合考虑各方面的因素，我们财务常感觉到钱不够用。要想有钱必须多

卖出产品，要多卖出产品就要多上生产线、多上原料，要多上生产线多上原料又必须有

钱，所以它就是这样一个环形结构，要扩大这个环关键就要看从哪儿打开这个环而又不

至于使整个环碎裂。

最后，谢谢姚老师给我们安排的这次erp沙盘模拟培训的机会，感谢用友公司的培训老师

对我们的指导和帮助，通过这样的活动使得我们参与真正体会到商战的激烈和残酷，真正

的把我们学到的理论知识和现实结合起来，使得我们能够把抽象的知识具体化、形象化。

建议：

在和老师的沟通中，我知道我们这次模拟培训与现实一个很不同的地方是：在我国市场的

预测信息是很缺乏的，而模拟培训中老师将很准确的市场信息都告诉了我们每一个组。这

点区别导致现在的erp软件是无法借助市场信息进行不同方案的比较，在现实中这一步骤

是仍然需要经理敏锐的洞察力和对市场把握，不禁深深佩服市场上资深经理人的能力！

不过这也正说明我们需要大力发展市场信息开发的中介机构，为整个市场的运作提供数据

信息，使社会资源合理规划，促进经济发展。市场调研对于企业的生产管理、市场营销具

有极其重要的作用。市场调研是商品计划的基础。全面掌握消费者或客户的各种市场需求

等信息，是企业经营决策中的重要内容；此外，相关竞争者、经销商及其他市场资料，也

是企业经营决策中不可或缺的重要信息；在跨国经营现象越来越普遍的当今世界，国际相

关行业、企业的资料和国际政治经济军事资料，也日益成为大型企业经营决策中必须掌握

的情报。国外成功的企业都有固定的决策程序，每一项决策都是靠数据说话，而国内企业

领导人的决策都是凭感觉，所以导致了失败。而所有这些数据信息资料的获取都离不开市

场调研。通过对市场调研数据的分析，加上思考和判断，才

能作出正确的战略计划。

沙盘心得体会3篇 | 返回目录

xx年4月15日至17日，青海省“1+1心联行动”心理援助项目领导小组，在青海省心理咨询协会的会议室，举办了为期三天的《西宁市1+1心联小屋教师心理沙盘操作技能初级培训班》。我很荣幸参加此次学习，尽管时间短、内容新，全面掌握操作技术有一定的难度，但收获很大、受益匪浅。

本次历时三天的培训，先后学习了沙盘游戏治疗的定义，基本理论与历史发展；沙盘游戏的基本条件与主要设置；个人的沙盘训练与分享；沙盘游戏的基本操作与注意事项；沙盘游戏的个案现场演示、分享；初始沙盘的意义、分析与理解；分角色小组操作练习；沙盘游戏治疗的基本主题及其分析；指导语与沙盘治疗技能练习；团体沙盘体验及带领要求；沙盘游戏在学校中的应用（个案分析与讨论）等。由国家知名心理问题 and 家庭问题咨询专家，大爱教育和心理咨询机构主任，美国加州管理大学应用心理学博士生，河南省教育学会家庭教育工作委员会副秘书长，沙盘治疗师周晓平同志授课。周老师授课理论和实践结合紧密，语言生动流畅、课件图文并茂，直观形象，技术操作认真仔细，深受与会学员好评。

沙盘操作技能培训是一个全新的领域，对我来说，接受和掌握是一个很大的挑战。但是通过学习，使我对沙盘游戏有了初步的了解和认识。以往，对沙子的接触，是在海边，河滩、湖岸、学校运动场的跳远场地，也没感到有什么特别的意义，但是在培训现场，特定的环境中接触沙子，别有一番风味。以往对沙子的用途，仅仅认为是建筑材料中不可缺少的元素，但今天又明白了沙子的特殊作用，对心理障碍者有特殊的治疗效果。通过沙具在沙盘上的呈现，就可以根据沙具的特定含义，明确来访者的心路历程。从中经过询问、分析、研究，对症下药，起到药到病除的作用。

沙盘游戏的神奇效果是妙不可言的，但要全面掌握操作要领，不是一件容易的事，需要不断的实践、探索、积累、反思、总结，才能功成名就，对初次触摸沙盘的人，前期准备要充分，指导者要根据操作程序，让来访者做好放松训练，尔后利用导语使之进入状态。人的心境不一样时，每个人的感受是不一样的。沙盘游戏是呈现来访者心理表现的一种形式，对来访者挑选沙具时，需要仔细观察，了解沙具呈现时的先后顺序，每件沙具对来访者的特殊意义，同时要得到多方求证，倾听来访者的故事。只有这样，才能对来访者的心理做出恰如其分的分析和科学的判断，达到治疗的目的。做为指导者，指导语尽管无一定之规，但需要因人、因情而宜，使来访者感到有收获。（如愉悦、放松、接纳、轻快等）。指导语要用中性语言、切记用刺激性的词。有时来访者在做沙盘游戏时，无需语言引导，只要陪伴就行。

总之，要想做好沙盘游戏，对非专业人员来讲，要走一段很长的路。这不仅需要努力和付出、而且要不断的实践和探索，才能逐渐取得成功。因此，我希望这样的培训形式多多益善。只有这样才能对承担心理辅导工作的教师起到帮助作用。

沙盘的心得篇六

儿童沙盘游戏作为心理辅导的重要工具，近年来越来越受到家长和教育者的重视。沙盘游戏以其独特的方式激发了孩子们的想象力和创造力，帮助他们更好地理解自己的内心世界。在参与沙盘游戏的过程中，我深刻体会到了它的重要性和价值。

在沙盘游戏中，我扮演了一个小镇的市长。我把自己心中的小镇想象了出来，并用一片小小的沙子搭建了一个属于自己的世界。在这个小镇中，我有权利做出决策，管理城市的事务。通过沙盘游戏，我体验到了管理一个城市的责任感和困难，也意识到了自己的能力和潜力。虽然只是一个游戏，但

它让我在沙盘的世界里学习了如何面对问题和做出决策。

在沙盘游戏中，我还发现自己的创造力得到了进一步的发展。我可以根据自己的喜好和创意设计属于我自己的城市。我用小石子建造了一座座房子，用绿色的塑料花代表城市的花坛。这些小小的创造让我感到无比的愉悦，也增强了我的自信心。沙盘游戏给予了我自由表达的机会，让我敢于展示自己的独特想法和方式。

随着沙盘游戏的展开，我渐渐发现它不仅可以帮助我培养我的想象力和创造力，还可以帮助我更好地认识自己。当我在沙盘中布置城市的时候，我会选择一些特殊的元素，它们或许代表着我的目标、梦想或问题。通过沙盘游戏，我开始思考自己的内心世界，并试图用沙盘的方式去表达。这让我产生了一种对自己思想和情感的更深层次的理解，并且我也开始慢慢发现了一些隐藏在我内心深处的东西。

在沙盘游戏中，我的注意力得到了很好的训练。当我聚焦于布置沙盘的细节时，我往往能够完全忘记周围的干扰。我沉浸在自己创造的世界中，关注于每一个小细节。这种沉浸式的体验让我感到非常放松和满足。通过沙盘游戏，我也学会了专注于当前，不被外界的喧闹和压力所干扰。这种专注力的提升在学习和生活中也非常有帮助。

沙盘游戏是一种既简单又有趣的活动，但是它给予了我很多珍贵的收获。它不仅培养了我的想象力和创造力，还帮助我更好地认识自己，专注于当下。沙盘游戏带给我了欢乐和快乐，也让我明白了自己的能力和潜力。我深信，沙盘游戏有着无穷的力量，它是一种有效的心理辅导工具，可以帮助更多的人摆脱困惑，找到自己的方向。让我们珍惜和善用这个小小的沙盘吧！

沙盘的心得篇七

CEO沙盘模拟是一种通过搭建三维沙盘模型，模拟实际商业情景，帮助企业预测决策后所带来的影响的方法。CEO沙盘可以让管理者对企业的运营、市场情况、市场竞争、企业战略等情况进行模拟，以便更好地理解市场和商业模型的运作，从而更好地管理公司。

第二段：实践体验

在进行CEO沙盘模拟的实践中，我们搭建了一个三维沙盘，模拟了一家虚拟公司的经营情况。在沙盘模拟中，我们团队的每个成员出具了自己的决策方案，并在模拟中不断调整和变动方案，以便取得更好的效果。经过两个小时的沙盘模拟，我们成功推进了公司的市场业务，并妥善处理了公司内部的危机，有效提高了公司绩效。

第三段：收获与启示

在进行CEO沙盘模拟的实践中，我们团队认识到了一些重要的原则和启示。首先，我们认识到了团队协作的重要性。在情景模拟中，我们需要与团队成员共同合作，协同努力，才能够取得更好的成果。其次，我们明确了决策的重要性。在沙盘模拟中，我们需要逐步推出最佳决策方案，并不断进行调整和修正。最后，我们认识到了市场竞争的残酷性，市场环境的变幻和竞争是企业面临的普遍情况，做好市场策略和应对措施是企业取得成功的关键。

第四段：CEO沙盘模拟在企业管理中的应用

CEO沙盘模拟是一个非常有益的工具，可以用于企业管理中。通过沙盘模拟，企业者们可以更加清晰地了解自己的商业模式和市场竞争环境，并在市场竞争中获得一定的优势和先机。

此外，CEO沙盘模拟也可以用于企业外部合作伙伴的培训和训练，让员工们更好地理解公司的商业模式、商品和服务，以便更好地为公司的发展做出贡献。

第五段：总结

CEO沙盘模拟是一个重要的企业管理工具，可以帮助企业家们更好地了解市场环境、竞争对手和商业模式，从而做出更好的决策。在CEO沙盘模拟中，团队合作和决策能力是至关重要的，这也为我们在企业管理中提供了宝贵的经验。我们需要不断地探索CEO沙盘模拟的各种应用，以便更好地服务于企业的发展。

沙盘的心得篇八

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。原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。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！

沙盘的心得篇九

学校就如一个大树林，我们就是其中的一只小鸟，渴望着寻找机会能展翱翔。

20xx年五、六月，是我们大学第二年的尾声，正如林下的夕阳，是那么的美丽和迷人。人们都说夕阳断肠，但是断肠的背后也有我们难忘的欣喜。

五月中旬直到现在我们一直都沉浸在订单、运输路线与信誉度里面打拼爬滚。忙了这么久感觉的确是有点累，却觉得很充实，只是在这里经过将近一个月的物流沙盘训练我发现物流沙盘每周都是一个全新的挑战，每一年都有很多大家意想不到的问题需要解决，但是大家很高兴因为每一年大家都在成长。深入进去的同学在沙盘模拟的游戏中发现，原来也可以有一种软件能让大家一整天都在盼望着能操作它，每天晚上老师定的时间是10:00钟，到时间了总有一些同学不愿意走，在那里讨论经验。这就是沙盘，这就是沙盘的魅力。

刚开始接触沙盘模拟软件的时候，并没什么感觉，只是沉迷于物流沙盘里面那些运输挣钱。只是觉得在玩，而且似乎觉得挺好玩，并没有想到能玩出什么花样。

这次物流沙盘模拟让我学到很多。

首先，是懂得了市场基本规律，明白了竞争的意义，知道了如何节约成本获取最大利益。

其次，懂得了“攘外必先安内”。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。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，计划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。

再次，商场是无情的。任何事情是不会按我们希望的那样发展的。必须抛弃那些主观的自我感觉良好或过分估计市场前景良好。重视客观情况，这是做一切事的基础。没有客观的调查和理性分析为基础，为了追求短期利益和规避风险而做出的决策是不能适应长期发展的。假使没有竞争对手会使用恶意手段将你驱逐出局，但无视客观条件，你肯定会出局。

现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。

一个月的训练使我学到了许多，在这个没有硝烟的战场上，我们了解了市场的残酷性，也明白了在企业里“团队精神”很重要，企业不是一个人的而是大家的，我们每个人各尽其职分工合作并相互配合，共同努力才能将企业经营好。

林下的夕阳固然美丽但是却抵不过时间的消磨，如何的美丽

最终任然是以落山结局。市场固然的残酷但生存了就固然的美丽，我们也不要责怪社会的缺陷。因为社会是一个大杂烩，没有统一的进程和相同的事物，所谓优胜劣汰，只有适应社会的变化明白生存的意义。我们才能体会到林下夕阳短暂的美景。

沙盘的心得篇十

第一段：简介EAP沙盘

EAP（英文简称）是情感导向性沙盘疗法（Emotion-Focused Play Therapy）的缩写。它是一种结合着沙盘、角色扮演以及心理疗法元素的治疗方法，通过利用沙盘中组合的小道具、砂子等材料，帮助受访者表达和处理他们的情绪、压力、恐惧和冲突等问题。通过观察和解读沙盘中的情景、角色和元素，心理咨询师能够更好地理解受访者的内心世界，从而提供适当的支持和指导。

第二段：沙盘对受访者的帮助

EAP沙盘作为一种非语言性的疗法工具，可以帮助受访者更好地表达情绪。尤其是对于那些难以用语言来描述自己情感或者经历的人来说，沙盘提供了一个容易和自然的方式来表达内心的困惑和挣扎。通过在沙盘中选择和摆放各种小道具和砂子，受访者可以在不受限制的情况下，展现出他们内心的世界和情感。同时，在观察和分析沙盘中的情景和角色时，受访者也能从中获取对于自己内心的更深层次的认识，促进自我反思和成长。

第三段：沙盘对心理咨询师的帮助

除了对受访者的帮助，EAP沙盘也给心理咨询师提供了一个更全面地了解受访者的方法。通过仔细观察和解读沙盘中的元素和情景，心理咨询师可以了解受访者内心的冲突、压力和

需求等，从而更好地制定个性化的疗愈方案。沙盘可以作为一个非语言性的工具，弥补了谈话中的信息缺失，帮助心理咨询师更好地与受访者建立起有效的沟通和联系。

第四段：从一次EAP沙盘中的体验来看

在我实际参与一次EAP沙盘的过程中，我深刻地体会到了沙盘的治疗力量。当我置身于沙盘之中，我感受到了一种被接纳、被理解的情感氛围。选择和摆放不同的小道具时，我觉得自己拥有了自主权，我可以用这些道具来表达我内心的情感和需求。观察自己摆放的情景和角色，我也从中发现了一些之前未曾意识到的情绪和问题。心理咨询师的解读和引导，让我更加深入地理解了我内心的冲突和需要，并且给予了我一些实际的建议和策略来解决这些问题。

第五段：总结与展望

总的来说，EAP沙盘作为一种非语言性的治疗方法，有效地帮助受访者表达和处理他们的内心问题。它提供了一个安全、隐私且非评判性的环境，让受访者可以自由地表达情感和需求。同时，它也为心理咨询师提供了一个全新的观察和了解受访者的途径，从而更好地指导他们的疗愈过程。然而，EAP沙盘也有一定的局限性，限制了受访者和心理咨询师之间的直接互动和反馈。未来，在结合其他治疗方法和技术的基础上，进一步发展和完善EAP沙盘，将会促进更好地实践和应用。