

企业沙盘模拟实训总结采购部(优质6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

企业沙盘模拟实训总结采购部篇一

erp初次听见这个词感觉很陌生，又感觉很新奇。所以，带着陌生和新奇的心情，我们开始了我们的erp实验。对于我们这些好没走出校园的人来说，这是件既让我们有点担心，又有点兴奋得事情。在刚开始的时候，大家都是一样，都在担心这该怎样经营下去，而不让企业破产。

erp刚开始的时候，我们是分组，6人一小组，其中ceo1名，cfo1名，财务助理1名，负责采购1名，负责市场开发和营销1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当采购经理一职时，我整个人就开始有点紧张。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，于是觉得自己有了一份责任。实验开始前，我们把我们公司的名字和宣传标志及口号商讨好。我们公司的名字很特殊，名为“万里牛”，这就韵语了比千里马跑的更快，同时又具备了牛身上稳重塌实的个性。公司整体规划制定好之后，一个非常重要的关键是组织好团队人员很好的实施我们的策略。我们团队的人员的学习能力都很强，并且都很用功，所以工作业务上手很快。对于各个成员的工作，首先要内部团结。我们团队从一开始到最后，都没有出现不愉快的事情。

其中财务总监是专门做公司财务，确保公司各项的财务不出差错。生产和采购总监共同负责生产和采购。两位营销总监

负责市场营销兼和我共同商量一些公司策略. 在实验过程, 给我印象最深的是: 以前总是凭印象凭感觉做一些决定, 很多情况下这样的决定是不科学, 尽管凭着主观经验可以做的很好。在这个实验中, 有老师的时刻提醒, 终于让我的这种工作方式有了较大的改变。在实验中碰到一个决策我都会亲自计算一下这样决策后的效益, 如果可行或者不可行, 我都随时更正自己的决策, 这样的决策达到的效果一般可以用完美来形容。比如说原材料采购的时候, 公司可以做到不多一个原材料。这也是作为一个采购经理的职责。而对于企业经营之道的理解, 终于不单单只是停留在了书本的理论之上, 通过实际的操作, 也初尝了其中的酸甜苦辣。实验就是要对企业的各项资源进行合理规划, 这种规划不能只凭感觉去支配、决策, 而是要根据所模拟的市场环境(即比赛中各项规则、市场预测表)、企业竞争力(即团队特点、经营状况)等进行预测, 制定合理的经营目标, 以及发展战略, 做出决策。而每一步都通过数据的比较分析得出, 真正做到用数据说话。不论在做实验时还是比赛时, 我都深深体会到这种精准的预测计算不仅是短期经营稳定的保证, 而且是准确制定发展路线, 确定市场需求, 赢得订单, 扩展规模, 减少损失, 实现长期目标, 求得权益最大化中的一个关键。眼前的每一个步骤都与将来有着密切的联系, 不能做到准确计算预测, 就不能把握企业的命运。比如营销工作中, 每年都必须对下一年的市场需求和竞争环境做出预测, 少投100 万广告费可能就会拿不到所需的订单, 而多投100 万也可能会使权益造成无必要的减损。这一多一少往往影响到企业的财务指标, 从而影响企业下一年的经营。又比如我们起初制定的发展方案也是凭经验想迅速扩张, 然而通过实际演算, 我们发现迅速扩张只会使企业走向破产。“用数据说话”使我们避免了盲目上生产线盲目扩大规模的错误。而我们最终制定的稳步展的方针也得到了专家的肯定。

erp 不仅需要对企业短期经营进行规划, 而且要进行长远规划; 不仅要精确完成每个部门的工作, 而且要求把每一步的经营放到整个供应链上来思考。因此, 不论是一个团队的

ceo 还是其他成员，都必须统筹思考，用发展的眼光看问题。比如现金，不仅要合理运用到当前的每一步，而且要保证将来运营时不会出现现金流断裂的问题。即使做好预测工作，我们也必须知道比赛和实际中都必须适应环境的变动，决赛时如果我们按照以前的经验去操作，结果将不堪设想。规则的变动和竞争态势都是不能预料的，企业发展中关于风险和收益永远是个问题，是追求高利益高风险，还是追求平稳发展，做出选择前要慎思慎行，做出选择后责必须勇于承担灵活应对。最重要就是将所有可以控制的因素把握好，将不确定因素的干扰降到最小。不论是模拟实验还是实际经营，说到底都是要靠团队去完成，如果说erp 让我了解到如何运营数据合理规划资源，那么erp 的经历则让我更深地了解到一个团队要取得胜利，必须上下齐心，团结一致，必须发挥每个人的作用。一个团队的各个成员就仿佛是一个企业的各项资源，同样是必须合理组合，并不是要某一个人把能力发挥到最多，也不能仅仅依赖某一个人的思想，只有相互激发引导，团队的智慧才会闪耀到极致，能量才会发挥到最大。

总结我们这次的实验，得出我们组存在的一些优点的缺点：

优点：

- 1、公司战略明确，各项工作有条不紊地开展；
- 2、公司各项决策的制定，基本上通过计算分析得出；
- 3、公司运营过程中，团队每个成员工作效率高；
- 4、公司财务做的很严谨，没出差错；
- 5、公司生产与采购做的很到位；

缺点与不足：

- 1、电脑操作让我付出了高昂的学费；
- 2、公司运营过程中，失去了几次很好的投资机会；
- 3、在公司取得良好业绩的时候，没有进一步扩大生产，占领市场；
- 4、公司原本立志做打公司，但在后几年经营中有些保守；
- 5、开始时没有很好的利用好贷款和贴现这三种筹资手段。与此同时，我也总结了一下其他队失败的主要原因：
 - 1、一开始公司发展战略没制定好；
 - 2、游戏规则不熟悉；
 - 3、营销没有很好的打开市场；
 - 4、人员分工不太明确，造成人力资源没有充分利用；
 - 5、不了解市场态势，忽略了竞争对手的存在；
 - 6、电脑操作也出了很多问题；
- 7、没有计算意识，没有做好资金预算 通过这次erp 沙盘模拟训练，使我对企业战略和关键成功因素也有了清晰地了解，让我学会了用战略的阳光看待业务的决策和运营用策略方法改进组织创造价值的能力，提高了对事物的把握和调整方向的“驾驶技能”。

企业沙盘模拟实训总结采购部篇二

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，亲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（至少500字）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□20xx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，应按照国家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。

企业沙盘模拟实训总结采购部篇三

erp初次听见这个词感觉很陌生，又感觉很新奇。所以，带着陌生和新奇的心情，我们开始了我们的erp实验。对于我们这些好没走出校园的人来说，这是件既让我们有点担心，又有点兴奋得事情。在刚开始的时候，大家都是一样，都在担心这该怎样经营下去，而不让企业破产。

erp刚开始的时候，我们是分组，6人一小组，其中ceo1名，cfo1名，财务助理1名，负责采购1名，负责市场开发和营销1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当采购经理一职时，我整个人就开始有点紧张。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，于是觉得自己有了一份责任。实验开始前，我们把我们公司的名字和宣传标志及口号商讨好。我们公司的名字很特殊，名为“万里牛”，这就韵语了比千里马跑的更快，同时又具备了牛身上稳重塌实的个性。公司整体规划制定好之后，一个非常重要的关键是组织好团队人员很好的实施我们的策略。我们团队的人员的学习能力都很强，并且都很用功，所以工作业务上手很快。对于各个成员的工作，首先要内部团结。我们团队从一开始到最后，都没有出现不愉快的事情。

其中财务总监是专门做公司财务，确保公司各项的财务不出差错。生产和采购总监共同负责生产和采购。两位营销总监负责市场营销兼和我共同商量一些公司策略。在实验过程，给我印象最深的是：以前总是凭印象凭感觉做一些决定，很多情况下这样的决定是不科学，尽管凭着主观经验可以做的很好。在这个实验中，有老师的时刻提醒，终于让我的这种工作方式有了较大的改变。在实验中碰到一个决策我都会亲自计算一下这样决策后的效益，如果可行或者不可行，我都随时更

正自己的决策，这样的决策达到的效果一般可以用完美来形容。比如说原材料采购的时候，公司可以做到不多一个原材料。这也是作为一个采购经理的职责。而对于企业经营之道的理解，终于不单单只是停留在了书本的理论之上，通过实际的操作，也初尝了其中的酸甜苦辣。实验就是要对企业的各项资源进行合理规划，这种规划不能只凭感觉去支配、决策，而是要根据所模拟的市场环境（即比赛中各项规则、市场预测表）、企业竞争力（即团队特点、经营状况）等进行预测，制定合理的经营目标，以及发展战略，做出决策。而每一步都通过数据的比较分析得出，真正做到用数据说话。不论在做实验时还是比赛时，我都深深体会到这种精准的预测计算不仅是短期经营稳定的保证，而且是准确制定发展路线，确定市场需求，赢得订单，扩展规模，减少损失，实现长期目标，求得权益最大化中的一个关键。眼前的每一个步骤都与将来有着密切的联系，不能做到准确计算预测，就不能把握企业的命运。比如营销工作中，每年都必须对下一年的市场需求和竞争环境做出预测，少投100万广告费可能就会拿不到所需的订单，而多投100万也可能使权益造成无必要的减损。这一多一少往往影响到企业的财务指标，从而影响企业下一年的经营。又比如我们起初制定的发展方案也是凭经验想迅速扩张，然而通过实际演算，我们发现迅速扩张只会使企业走向破产。“用数据说话”使我们避免了盲目上生产线盲目扩大规模的错误。而我们最终制定的稳步展的方针也得到了专家的肯定。

erp 不仅需要对企业短期经营进行规划，而且要进行长远规划；不仅要精确完成每个部门的工作，而且要求把每一步的经营放到整个供应链上来思考。因此，不论是一个团队的ceo 还是其他成员，都必须统筹思考，用发展的眼光看问题。比如现金，不仅要合理运用到当前的每一步，而且要保证将来运营时不会出现现金流断裂的问题。即使做好预测工作，我们也必须知道比赛和实际中都必须适应环境的变动，决赛时如果我们按照以前的经验去操作，结果将不堪设想。规则的变动和竞争态势都是不能预料的，企业发展中关于风险和

收益永远是个问题，是追求高利益高风险，还是追求平稳发展，做出选择前要慎思慎行，做出选择后责必须勇于承担灵活应对。最重要就是将所有可以控制的因素把握好，将不确定因素的干扰降到最小。不论是模拟实验还是实际经营，说到底都是要靠团队去完成，如果说erp让我了解到如何运营数据合理规划资源，那么erp的经历则让我更深地了解到一个团队要取得胜利，必须上下齐心，团结一致，必须发挥每个人的作用。一个团队的各个成员就仿佛是一个企业的各项资源，同样是必须合理组合，并不是要某一个人把能力发挥到最多，也不能仅仅依赖某一个人的思想，只有相互激发引导，团队的智慧才会闪耀到极致，能量才会发挥到最大。

总结我们这次的实验，得出我们组存在的一些优点的缺点：

优点：

- 1、公司战略明确，各项工作有条不紊地开展；
- 2、公司各项决策的制定，基本上通过计算分析得出；
- 3、公司运营过程中，团队每个成员工作效率高；
- 4、公司财务做的很严谨，没出差错；
- 5、公司生产与采购做的很到位；

缺点与不足：

- 1、电脑操作让我付出了高昂的学费；
- 2、公司运营过程中，失去了几次很好的投资机会；
- 3、在公司取得良好业绩的时候，没有进一步扩大生产，占领市场；

4、公司原本立志做打公司，但在后几年经营中有些保守；

5、开始时没有很好的利用好贷款和贴现这三种筹资手段。与此同时，我也总结了一下其他队失败的主要原因：

1、一开始公司发展战略没制定好；

2、游戏规则不熟悉；

3、营销没有很好的打开市场；

4、人员分工不太明确，造成人力资源没有充分利用；

5、不了解市场态势，忽略了竞争对手的存在；

6、电脑操作也出了很多问题；

7、没有计算意识，没有做好资金预算 通过这次erp 沙盘模拟训练，使我对企业战略和关键成功因素也有了清晰地了解，让我学会了用战略的阳光看待业务的决策和运营用策略方法改进组织创造价值的能力，提高了对事物的把握和调整方向的“驾驶技能”。

企业沙盘模拟实训总结采购部篇四

经过为期一周的沙盘模拟实训，我们学习也感悟到很多。我们在了解了沙盘的原理以及操作流程的同时也在同学们的共同协作中体会到了队员之间的沟通以及合作的重要性。

沙盘模拟实训分为分为物理沙盘和电子沙盘。物理沙盘需要沙盘盘面、钱币、生产线、原材料；电子沙盘则用erp系统。

沙盘模拟共分为五个职能中心：总裁、财务总监、营销总监、运营总监、采购总监。各职能中心涵盖了企业运营的所有关

键环节，通过分析市场、制定战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列活动中，让我们参悟科学的管理规律，培养团队精神，全面提升管理能力。

物理沙盘中我们各自承担了不同的岗位，并以六年为期限进行经营。在老师的带领及讲解下，我们组严格按照制定计、现金管理、建厂房生产线、采购、生产、抢订单、销售、应收款等流程开始了我们的企业经营。在物理沙盘的模拟经营中我们学到了很多：充足的资金是企业经营坚强的后盾，良好的现金管理更是必不可少的重要环节。企业决策者要充分制定完整的经营决策，一个简单的决策就会影响企业未来的发展。企业要学会充分利用借债来发展，但是要量力而为不可盲目借贷。在资金的支持下企业就要建设适当的生产线厂房，采购中心就要在确定产品类型的情况下合理采购原材料。生产经营中心就此进行生产。

整个物理沙盘中至关重要的一步投放广告。企业决策者需要合理预测市场需求量，根据自身产能投放广告。在国内市场中，因为我们组有先开一年的优势，所以成了市场老大，在之后几年我们通过合理的经营始终保持国内市场的老大地位，有优先抢单机会，这样就为我们的销售创造了优势。继物理沙盘之后，我们开始了电子沙盘的操作。通过老师的介绍，我们充分体会到了电子沙盘与物理沙盘的不同。其一，物理沙盘不需要考虑原材料的进货周期，而电子沙盘则需要考虑。这就要采购管理人员仔细认真地计算清楚何时需要采购、需采购何种原材料；其二，物理沙盘一目了然，生产经营操作相对更简洁方便，然而物理沙盘需要严格按照企业生产经营的所有环节，这就需要生产经营者每一个环节都需要认真严格把关。而电子沙盘每个步骤的操作完成后就不可更改；其三，电子沙盘没有市场老大，这就更需要经营者准确分析市场需求和价格起伏，以便在投放广告的时候以细微差距赢得优先抢单机会最后。同时，电子沙盘比物理沙盘的抢购订单环节更为紧张刺激，电子沙盘由电脑软件严格控制抢订单的时间，这就需要我们迅速对每个订单作出分析然后做出合理

决策。

经过一周的沙盘模拟实训我们学到了很多，也提高了很多。

首先，企业决策者需要制定好完整的企业生产规划。在沙盘模拟实训中让每个同学感悟到总揽全局和注意把握细节的重要性。产品销售也不仅仅是把产品卖出去就可以的，还需要整体考虑市场占有率。原材料的采购需要每个采购人员经过认真仔细的计算，在符合企业生产规模的情况下进行采购。

其次，在供小于求的情况下，一个企业的生产能力决定着企业的经营发展。在供大于求的情况下，企业就需要开发新的市场研发新的产品。

再次，诚信是一个企业立足之本，发展之本。诚信原则在erp沙盘模拟课程中体现为对“游戏规则”的遵守和订单的按时交货，如市场竞争规则、产能计算规则等具体业务的处理。保持诚信是同学们立足社会、发展自我的基本素质。最后，在此次沙盘模拟实训中充分体会到了团结协作的重要性。从制定企业年度生产经营计划到建设厂房生产线，然后采购原材料上线生产经营再到产品销售收货款。每个环节都需要各个岗位之间的协调配合。

经过此次沙盘模拟实训，增强了同学们之间的团队协作意识，提高了同学们对自身工作岗位的责任心，加强了同学们对企业生产经营管理的全面了解。这对同学们以后更好的适应企业生产经营管理，更好地适应社会具有重要作用。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家带来的5篇《erp沙盘模拟实训总结》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

企业沙盘模拟实训总结采购部篇五

经过一个星期的“erp沙盘模拟”的实训，我懂得了企业是怎么样去运作的。在这个星期中，我可以把我以前所学的知识全面的展现出来。可以这样说吧，在这个星期中，这个实训让我收获很多很多！

从实训的第一天开始，我们几个人组成一个小组，每个成员都在企业岗位中扮演着各自的角色。开始我们认真聆听着老师给我们讲这个游戏的规则，随后老师带着我们走进第一年的运作中。之后，我们每个成员都在自己的岗位中发挥着自己的作用，使我们的公司在—个竞争的市场中拼搏。

在企业角色中，我扮演的营销总监的身份。这个职位对于—个公司来说，是非常重要的，广告投入的多少，直接影响到订单的数量，从而关系到整个全局的发展。而我在这个职位上，用我所学的，分析每一个公司的情况。让公关总监调查每一个公司的营销总监的身份，最后通过对他们具体分析，得出相应的数据，并将数据上报给财务总监。在每一年的开始，都会召开董事会议，确定这一年的广告的投资量，拿下相应的订单，并协助生产总监□ceo完成一年的生产情况。

在企业运作的过程中，到了第三个的时候，我们公司就发现在经营上出现了一个小小的失误：“在第一中，没有贷长期借款”，这使我们在之后的发展上受到了很大我局限。最后召开董事会调整发展战略目标，把所有的目光放在区域市场和国内市场，主打p3产品，最后公司的经营情况得到很好的改变，公司也得到发展。

在这次“erp沙盘模拟”中，我学到了很多，“团结”，一个人的力量是有限的，—个公司的发展不仅仅只能靠—个人去努力的。只有我们各自将自己的看法拿出来相互交流、分析，—起评估每一个方案的可行度，最后得出—个最优的方

案。“真实”，这样一个沙盘模拟，让我们在学习中体会到最真实的感受，看似一个游戏，却蕴含着我们三年大学时光的学习与积累。让我们都在这个模拟中，去学习一些书本之外的东西，这样的方式我们会学得更快、更好，这样的教学方法，让学习变得更加有趣味。

在这个沙盘模拟中，我学会了努力完成每一个任务，解决每一个难题，这都可以说是很了不起的了。所以这次实训中，我努力了，这次，我过得很充实。

最后，我用几个词汇来形容我的收获吧。“努力”，是的；不管做什么事，都要努力去做，用心去完成。“坚持”，也许在人生的道路上，很多东西都是一个漫长的过程，很多时候我们的努力都要去坚持。“心态”，不管是以后人生的道路，还是眼前每一件很小的事情，都要调整好心态，用一个好的心态去完成。

我记得走进大学的时候，一位学姐说过一句话，我觉得用在这里非常合适：“我们一步一步走着，相信什么都会有的”！嗯，我想信。感谢老师在这个星期来细心的指导，老师，谢谢您！

2012-3-25

企业沙盘模拟实训总结采购部篇六

姓名：某某某

班级：

班

组别□b公司

职务：营销助理

erp,多么新奇的字眼！一周的实训就这样结束了，有时觉得它太长了，因为每天要动很多脑筋，坏死很多脑细胞；有时又觉得太短了，因为短短的几天就代表公司的六年的运营，在不经意间就结束了。

总之，我有些吃惊，我被现实着实敲了一击，之前我们学的都是书本上的理论，没想到现实中的实践操作竟会这么复杂，不过，我不得不承认，我收获确实很大。

首先，谈谈我对erp的理解。

erp的中文翻译为“企业资源计划”它是经营管理中的一种全新的管理方法，通过反馈的物流、资金流，把客户需要和企业内部的生产经营活动及供应商的资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、分销、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。erp实训，实际上是一个真实的商业模拟战场，企业的首脑聚集在一起，共商企业大计，协调分工，各司其职，齐心地科学地运营公司。在erp这艘大船上，ceo是舵手，cfo保驾护航、营销总监瞄准市场、生产总监开足马力……在这里，每个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。erp实训，是我们步入社会前的一次洗礼。其次，谈谈我对公司的贡献。

实训中，我担任b公司的营销助理，在公司的运营中，我的工作相对比较轻松，但作为团队中人，我定当献出自己最大的力量，我把它当做自己的公司去运营，为公司出谋划策，共同商讨发展大计。工作中，我协助营销总监共同奋战，以远见的“卓识”、长远的目光，针对不同的需求情况，采取不同的营销对策，进而有效地满足市场需求，确保企业目标的实现。在营销这一块，我们的工作有很多，如分析市场、把握

消费者需求，定位目标市场、制定营销战略计划，关注竞争对手、与其他企业营销总监谈判合作等。一个小小的职务，让我明白，市场如战场，市场没有只有第一第二、没有第三，在短兵相接的竞标过程中，我们要制定长远大计、刺探敌情，强攻市场，实现目标利益的最大化。

再者，谈谈我们公司六年来的运营情况。

六年来，我们公司在运营中可谓一波三折，在曲折中发展，在发展中进步，最后取得了95分的好成绩。公司运营伊始，由于我们缺乏经验、对沙盘不熟悉、对运营规则不太了解，第一、第二年公司出现亏损，局面状况极为危险。到了第三年，我们团结协作、共同商讨公司战略大计，决定以贷款为策力王狂澜，直到这年末，我们公司才步入正轨。第四年，我们又借了20m的高利贷，开启全自动生产线，拥有了p3的市场单独权，由此一来，我们公司在这一年开始盈利，虽然盈利不多，但却给了我们最大的欣慰和信心。第五年，考虑到公司的长远发展，我们以p2为利息向a公司借款，期限为一年。这一年中，我们公司继续盈利，出现较快发展。第六年，这应该算是最轻松的一年，有了前几年的发展经验和上两年贷款的资金基础，我们对运营规则更熟练，公司在运营中稳步发展。

下面，就是我对公司发展的思考和感想了。

四、团结协作，同舟共济。一个公司意味着一个团队，只有优秀的团队才能使公司长远发展，因此团队精神对公司的发展起着至关重要的作用。其五，失之毫厘，谬以千里。一个小小的数据，一个小小的决策，一个小小的失误，可能导致大大的损失，所以，在重大事情上，我们必须认真仔细，容不得一点大意。最后，长远目标，周密计划。目标是前进的引航灯，计划长远走路的鞋，长远的目标和周密的计划对公司的发展起着重要作用。

我很庆幸能有这次体验和锻炼得机会□erp实训给了我们施展自己才能的平台，让我们懂得企业经营管理活动中的主要业务流程及相互间的联系，在这里，我深刻地感受到经营环境的复杂性和多变性，决策的科学性和与灵活性，战略的协同性和有效性，商场就像一个无硝烟的战场。

感谢erp实训，感谢三位实训老师，今后的求学道路上，我将把理论与实践相结合，厚积薄发，不断进取，不断突破，不断挑战，不断创新！

二〇一二年五月二十一日