

工业沙盘心得(优质9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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

工业沙盘心得篇一

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。

工业沙盘心得篇二

为期两周的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。

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“团结一致，争创佳绩”，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！

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。

在这次实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让公司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。

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。

通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销策划，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。

经过了两周的实训操作，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会为我们

的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

在这个实训过程中，我对自己的表现还不是很满意，因为我在实操的过程中忽略了观察对手的这个过程，只是忙着研究自身的发展，忽略了对市场环境的分析，结果在讨论的时候还是没有把对手的情况这一部分考虑进去，仅停留在对资料的研究层面上。而且在其他的知识方面，我觉得自己的知识修养还不够，有些东西只能够简单的分析。所以，还有继续努力挺高各方面的修养，学习更多的理论知识，灵活面对市场的变化，做出更加妥善的处理。

工业沙盘心得篇三

在这次的erp沙盘模拟中，一共有六个小组，我们的小组是c组，小组成员有六名，每个人都分别担任不同的角色，这次模拟的目的就是为了让我们的掌握企业的运作过程，以及团队合作的重要性。既然是模拟一个公司的运营，我们就要把它当成自己的公司去认真的对待它，通过的团队的合作，经营好我们的公司。而且这次erp模拟一共有六个团队，每一家企业的竞争都是很激烈的，只有通过大家的协作和努力，我们才可以将公司经营的更好，在与其他团队的竞争中表现的更加出色。

经营目标：对企业的资源进行合理的优化使用，协调企业的各个管理部门，开展企业的业务活动，提高企业的核心竞争力，获得最好的经济效益。我们坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会为客户提供优质产品与优质的服务，我相信我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，实现公司与客户的双赢。

2角色及就职宣言

2.1担任角色

在erp沙盘模拟中，一共有六个角色，分别是ceo（首席执行官）、cfo（财务总监）、营销总监、生产经理、采购经理和财务助理。在我们的团队中，通过大家的推选，我很荣幸担任的是c组的ceo。在模拟过程中，我负责公司总体规划和决策，在经营的每一年决定公司今年的发展方向，比如说市场的开拓、产品的研发、iso的认证、厂房的购买、生产线的购买以及贷款情况等。除此之外，还负责各个部门之间的沟通，通过各个部门的情况决定公司的运营，做出正确的决策。

2.2就职宣言

ceo是一个公司的指导员，对公司的发展方向和团队的协调起重要作用，在公司遇到问题时，ceo要能够带领团队成员冷静思考，想办法解决问题，要能够调动大家的积极性，让大家都投入到公司的建设中。在运营过程中，ceo所需要做的事情是最少的，但是他的责任却是很重的，在经营过程中，ceo必须做好每一个决策，一点小的决策失误都会导致公司的运营不当，这点充分体现了管理上的重要性，要做好c组的ceo，我还需要学习很多方面的知识。虽然我还缺乏很多专业上的知识，但是既然我担任了这个职位，我就会尽自己最大的努力去完成自己的任务，和我的团队成员们共同经营好我们的公司，我相信，在我们团队成员的支持和帮助下，我会成为一个出色的ceo，而且我们也一定能够在六家企业的竞争中做出很好的成绩。

3对经营的规划的再思考

3.1产品研发规划

在模拟过程中，老师设定的产品种类一共有四种，分别是p1、p2、p3、p4，而且每个产品在不同市场所占的份额和价格

都是不同的，这就要求在产品研发时需要考虑到市场的因素。很显然，研发的产品种类越多，越有利于在争夺市场老大时占据主动权，但是考虑到p3和p4产品投入市场的要求以及开发成本，我们小组在第一年只开发了p2产品，推迟了p3和p4产品的研发，但是后来又因为资金的短缺，我们又放弃了p4产品的研发，事实证明这个决策是正确的，在后期，虽然p4产品价格很高，但是它的生产成本很大，而且需求量也不是很多，所以我们后期主要生产p2□p3□这样可以为我们赚取很高的利润。

3.2 市场开发规划

和国际市场的开发，但是事与愿违，在模拟过程中，我们随着经营中问题的出现，导致我们后来连国内市场都没有开发成功，这个造成了我们后期的开发步伐缓慢，对我们的经营造成了很大的损失。后来经过大家的讨论，我们决定集中精力在本地和区域市场下足工夫，有付出就有回报，我们也争取到了本地市场的领导者的地位。

3.3 生产线投资规划

老师最初设定的生产线是每个企业三条手工线和一条半自动线，每个小组的初始设定都是一样的。生产线包括手工、半自动、全自动和柔性四种，每种生产都有特定的安装周期、安装费用、转产周期和转产费用，所以当企业具体操作时，需要根据生产线的特点，具体情况具体对待，企业应当购买什么生产线、什么时候购买都需要经过仔细的思考。我们一开始的打算是逐渐增加生产线，最后全部购买全自动生产线，这样的话可以很大幅度的提高企业的生产能力，为后期订单的争取提供保障，但是由于经营过程中出现的很多问题，致使资金的利用率降低，导致我们后期并没有很好的添置生产线，而且由于生产能力的不足，在后期为了适应我们的生产能力，我们不得不放弃很多订单，让我们受到了很大的亏损。

可以说，生产线的投资决策关乎一个企业的生死存亡。

3.4 iso认证开发规划

iso认证包括iso9000和iso14000认证。在大家争取订单时，要是想争取到具有iso条件的产品订单，企业就必须具有iso开发认证。iso9000和iso14000具有不同的开发特点，所以在开发时要考虑到开发的资金、开发时间等问题。我们在第一年就开发了iso9000资格认证，为的是能够选的更多的订单，但是我们并没有开发iso14000。实践证明这是个正确的选择，在之后的订单选择中，iso14000并没有发挥很大的作用，而且要是开发的话，会花费很多资金在iso14000的开发上，会给企业的运营增加很大的压力。

4改进工作的思路

4.1 公司工作情况

起始年是由老师带领我们完成的，主要是为了帮助我们了解erp的运营流程和规则，在起始年，每个小组的原始条件都是相同的，为的是让我们在一个公平公正的环境下进行竞争。

第一年：我们投了7的广告费给p1。因为是第一次进行广告投放，还没有什么经验，所以第一年也没争得本地市场的领导者，只能取得不太好的订单。我们还研发了p2产品和p3产品，但由于没有经验，将注意力都集中在了财务算账方面，只开通了区域市场，忽视了国内市场的开拓，致使后来在订单上选择的劣势，也没制定好企业未来几年的经营决策。

第二年：我们投入了14的广告费，在广告费的投入上，虽然总额很大，但是我们没有很好的分析产品市场，导致广告费的浪费，没有很好的利用它。而且花费了大量的资金去研发p3产品，也增加了半自动生产线和iso9000资格认证。但是

由于广告费的投入过高，导致贷款80，最后在第二年我们严重亏损，公司面临破产。

第三年：我们没有花费资金去开拓国内市场，因为资金的严重短缺，还面临偿还1个亿的贷款情况，所以没有决定再在生产线上投入过多的资金，还是保持原来的生产能力，导致后来生产能力的低下。但是在第三年，虽然我们投入了11的广告费，但是为了偿还贷款，我们必须拿下大订单，因此冒险花了一笔高广告费，成功拿下大订单，成为了本地市场老大，在订单的选择上占据了优势，也因此成功偿还了所有的贷款，这一年里，我们没有进行贷款，并且权益开始呈上升趋势。

第四年：经过前三年的教训，这一年我们在广告费的投入上则显得比较合适，没有投入过高的广告费用，只投入了5的广告费，而且，由于我们是本地市场的领导者，所以在选择订单上占有优势，但是由于生产线太少，选择的订单只能勉强符合我们的生产能力，也因此失去了本地市场领导者的地位。但是从财务报表来看，我们公司的权益总体上还是呈上升趋势的，这也是比较鼓舞人心的。

第五年：这是很关键的一年，在这一年，我们除了自己按订单生产产品之

外，还和其他小组进行了产品的买卖，也体会到了公司之间合作的重要性。凭借着前四年在广告投放分析和生产能力预测上的经验，这一年我们根据现有的生产能力，合理的选择了订单，交付的订单取得了一定的经济效益，而且夺回了本地市场老大的头衔，权益也继续回升，但是还未开始盈利，而且也进行了短期贷款。

在第六年：这是课程要求的最后一年，但是也是很艰难的一年，虽然是本地市场老大，但是我们由于之前资金的严重缺乏，没有进行新的生产线的开发与购买，所以并不能选择很好的订单，所以到了年末，仍然呈现微弱的亏损，经过五年

的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，虽然在订单上没有占据优势，但是我组很聪明按照订单生产，没有浪费原材料，正好将产品都卖完了。

4.2改进思路

做什么事情都会遇到各种各样的问题，在erp经营中也是一样，在模拟过程中，会遇到这样和那样的问题，在我看来，遇到问题是好的，正因为遇到了问题，才会想办法去解决它，这样吸取到的经验和教训才是更深刻的。下面是我们遇到的问题和改进思路。

首先，在市场开拓方面，企业要是想有长远的发展，就必须考虑到未来产品市场的发展趋势，我们在这次实践中，只有本地市场和区域市场，而其它的企业却甚至开发到了国际市场，很大程度上增加了他们的市场竞争力，我们也应该根据产品的销售趋势，适当的多开发些市场，以增加自己的核心竞争力，产品有了，没有市场也是万万不行的。

其次，在生产线的购买上，可以说是我们致命的失误，在经营过程中，我们没有很好的使用资金去购买生产线，到了最后一年，我们还只是拥有三条手工和两条半自动生产线，可见生产能力严重不足，没有产品，企业就很难的经营下去。而其他的两个小组则值得我们去学习，他们到了最后一年已经全部都是全自动生产线了，我们则显得比较弱势一些，可见，要充分的调用资金去添置生产线。

工业沙盘心得篇四

虽然沙盘实训是经管人必经的锻炼，事先做好了准备但是分组之后的我还是非常紧张，我心里还是很期待自己这个名叫第二组的第二组可以拿到第一的。所以从朱老师给我们讲解到自己试着操作，我一直都是手心冒汗的，脑力各种各样的灵感，怎样投放广告才合理，怎样实行应急措施，甚至怎样

开扩市场，怎样换生产线都想了，自己职能的不是自己职能的都想了个遍。

说实在，做到销售总监那会我心里还是挺踏实的，因为似乎是最轻松的，只要接订单和做好广告就好了，回忆起刚分组那会决定职能，5个成员都是平日里基本没咋说过话的，因为我们事先忘记要分好组，所以临时凑在一起，那么自然大家都不客气，都想做简单轻松的职位，最痛苦的莫过于要记账要算账的财务总监了，大家争得没办法，就非常公平的用猜拳的方式决定了谁胜出就有权决定自己的职位，最后落败的显然是要当财务总监的。想起我们雅芳最后输了那一脸悲戚，不由得佩服她每每最后关头都能平帐。

第一天一个上午都在说规则，还有怎么操作，虽然手上有操作指南，但是还是更愿意跟着老师走，我们这一帮菜鸟，一直在中午到了吃饭时间还没有正式开始，于是我和ceo还有市场总监一起吃饭商量对策，我们一直在饭堂自己给自己开会到一点多，最后决定放弃市场cystal[]第一年用brayl市场撑着大局，然后着手占领ruby市场，当人家还在争cystal市场我们已经事先占领了ruby市场。

下午游戏开始，这样实施开来，一切都非常顺利，但是一开始我们投放ruby市场的广告费过高，我们一心想占领ruby市场，却没想到大家都没那么觉悟，一共才2个小组投ruby市场，而我们比他们投入的广告费用足足多了8m[]为此我感到懊恼不已，才发现这个职位不容易做啊。组员们都总结教训，力保不花冤枉钱。但是经验不足的我们帐总是不平，其他组都相继出现了这种现象，最终在第一天下午6点半的时候，原先进行到第三年的我们又重新回到第一年，游戏重新开始。

在这个时候，我们的ceo和我们组员商量后，决定来个田忌赛马，延续之前，依旧决定放弃市场cystal[]第一年用brayl市场撑着大局，然后着手占领ruby市场，当人家还在争cystal市场

我们已经事先占领了ruby市场，但是，在第二年，我们要着手进入sapphire市场，因为sapphire的研发时间需要4年，而5年开始，它在四个市场上的份额都得到体现，而且它的价格很贵，可以帮我们决定胜利地位。

没想到，新一轮开始后，我们过得异常困难，因为决策需要前期大量投入资金，所以导致我们第三年开始资金一度开始断裂，幸好我们撑住了，迎来第五年的转机，虽然第五年我们的账目开始改观，但是也由于我一时贪心多拿了单，导致做不完，结果要到别的组买，其实就是要一个ruby还她们两个，双倍的价格啊，失误之后我们总结了经验，但是在第七年，也就是最好一年，我们还是犯了这个错误，为了不延时交货，我们又向别的组用双倍的制作成本买了两个ruby。这样一算，我们在这些意外开销一共用了16m。但是幸好的是，别的组也给我们营业外收入的机会，这个就相抵了。

第五年结束的时候，我们开始盈利了，小组的成员们都很激动，这标志着我们决策开始胜利了，因为这时候，其他组都还是亏损状态。

第六年，当其他组还在为brayl、cystal和ruby市场挣扎的时候，我们率先拿下了sapphire。那会我们已经有2条柔性的生产线，3条ruby全自动生产线，1条sapphire的全自动生产线，我们已经放弃了brayl市场，占领ruby市场还有sapphire。那一年，我依稀记得我们接了将近2亿元的订单。

第七年，我们一共接了11张订单。9张ruby和两张sapphire。一共3个多亿，我们都笑称终于发财了，因为我们沙盘上那代表钱的灰色小圆圈一叠又一叠。

最后计分我们以800多分远远抛离了400多分的第二名，那时候我首先想到的是，决策真的很重要，尤其战略性的决策还有发展方向的决策，很多小组都是目光太短浅了，导致最后

破产，第一小组甚至两度要银行注资，想到这里，我非常荣幸我在一个好团队，虽然我们有过冲突，但是在强大的ceo李飞的带领下，我们一路过关砍将，取得最后胜利，有时候也不免感叹，陌生的队友会更有火花，因为不在彼此的圈子里，没有忌讳那么多，该争论的争论，该辩解的辩解。

真的非常高兴能参加这次沙盘实训，因为实在是受益匪浅，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。有时候不免感叹书中得来方觉浅，这样一实操真的是明白通透很多，也知道运营一个公司的不易。在这个模拟的公司里面，经营期限为7年。在这七年的时间真的是沧海桑田，从最低潮到反胜，也说明贵在坚持，不要因为一时的失利而否决自己的决策，不到最后一刻都不知道谁是赢家。

这7年里我们熬尽脑汁经营自己的公司，使出浑身解数让企业走向更美好的明天。在这次为期两天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都经历过，万分凶险的资金差点断裂，订单接得太多，组员内讧，有喜悦有低潮，但是我们都携手走过了。失利的时候，自我检讨，从不埋怨队友；盈利的时候彼此分享喜悦，互相鼓励；选订单的时候即使紧张也知道他们无论怎样都会支持我，即使我犯了错他们会想办法，当我们为公司生产运营而争得面红耳赤的时候，我们都坚定的站在一起，我想这就是所谓的teamwork，没有一个独裁的团队能笑到最后，只有合作才能创造最大的利润。

还有，要说说个人对开源和节流的想法。我们不停的开发不停的更新换代的同时，发现第三小组与我们想法，他们都想着怎样省钱，怎样可以不花钱不欠钱，我不赞同一味节流，因为节流虽然避免欠债但同时失去了很多商机，最后公司盈利不足，在那样的状态运营下，亏损只会越来越大，所以开源和节流要同时进行，一个公司必须要跟得上时代的步伐，然后再该省钱的省钱，该开发该投资的一样都不能省。

归纳一下，这次实训，我学到了许多，主要包括以下几个方面：

1、知己知彼百战不殆

2□teamwork

在这次实训中，我充分感受到团队协作精神的重要性，我在前面也感叹过，没有独裁的队伍能笑到最后，只有认真分工合作，把团队精神发挥到极致才能笑到最后，企业发展也是如此，想要做到做强，就必须走这一套，要有听从其他总监意见的ceo□也要有敢于发出疑问的总监，彼此间的交流也很重要。

3、思考问题要全面

在做生产计划的时候，要做到开源节流，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成营销总监签收的订单，于是在接订单前要生产总监先把产量算出来，原材料是否足够，流动资金是否充足等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己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。

4、要有长远的目光。

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，不要局限于眼前的利益，目光要放长远。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。

工业沙盘心得篇五

1逼真：模拟市场状况、融资环境、企业投资运作决策的全部流程

1直观：沙盘具有鲜明、直观的视觉效果，进行生动立体的实际推演

1管理人员缺乏完整运作一个项目的经验；

1管理人员缺乏项目流程知识；

1管理者从技术岗到管理岗缺乏经营运作经验；

1公司决策偶然性较大，拿地盲目没有规划；

1部门本位主义严重，跨部门沟通困难；

1主要经营负责人缺乏房地产行业财务知识；

1中高层管理者缺乏战略思考的意识和工具；

1中高层管理者缺乏经营风险意识；

工业沙盘心得篇六

第六周是我们的erp沙盘实训周，这一周我们主要是通过沙盘模拟训练来强化我们的管理知识，训练我们的管理技能，全面提高我们的综合素质。

去年沙盘学习的时候没有学习，所以这次一开始对沙盘模拟

很陌生，都不知道沙盘模拟是什么，什么都不懂，什么都不知，然后经过老师的细心解释，再经过自己慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟，我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多，能从中学到很多课上学不到的东西。从实训中我也深切的感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测以及根据计划做好生产和销售就成了公司生存的关键问题，因此，我们每年的计划以及目标都是经过组员们的长时间讨论，分析各个方案的可行性以及可能收到的效果，经过一致同意才最后确定下来的，最后也算顺利的完成了任务。

刚开始实训时先是分组，我们分成了8个组，我作为销售主管，主要是广告支出、销售订单的工作。广告的投入需要仔细考虑，综合其他组一起分析，广告的成绩对销售订单有很大的影响。只有销售业绩好，一个公司才能正常的运转下去。

第一年，这是我们第一次接触的一年，刚听了老师的解释，还有点云里雾里的，所以老师先带领我们做一年的，让我们先熟悉下整个沙盘的操作过程，一步一步跟着老师的步骤以及下发的材料上的顺序来，很快我们就大致了解熟悉了整个的运作过程。

第二年，由于不是很熟悉，我们就按部就班的运作。广告投入不高，导致订单很少。

第三年，上一年的销售业绩不好，导致资金链出现问题，不得不贷款。第四年，因为一直投资科技，所以资金链一直是问题；销售订单慢慢多了起来。

第五年，科技落后于其他组，于是继续做大p1□p2□本地、区域市场。第六年，经营下来，虽然没有赚多少钱，但是公司也没有倒闭的危险。在整个的6年过程中，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：广告费投资太多了，没有选择到满意的订单或者订单没有了，因此浪费了大量资金；计划考虑的不周详，要么订单不足要么就得延后交货等出现一些不良现象。刚开始的两年我们都是亏损的，尤其是第一年，亏损的很多，达到了亏损1500万，第二年就稍微好转了，亏损了一百万，往后的几年我们都还有的赚。

公司亏损时我们分析了原因，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整，我们觉得前两年我们差不多为未来的几年打下了基础，做好了准备，如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。于是乎，我们就改变了战略，首先，我们依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金；其次，我们根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品；再次，我们熟悉掌握年度大会的预算，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。接下来的几年，我们开始大胆地打出广告，当然是在一番详细的计划之下，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。

erp沙盘模拟结束，在短短的2天里，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

这次的沙盘实训，我们完成了围绕培训主题的高质量学习，思想上进一步的升华；通过培训，迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训；通过实训，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲

突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法，锻炼了我们的协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才；通过实训，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让我们亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法；通过实训，在激烈的市场竞争中，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得了多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。

学习了沙盘企业模拟经营之后，我深深的体会到，要经营一个企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了四天，但我却像是真实地经历了7年的企业运行，其中要考虑很多东西。一名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；一名生产总监，如果生产工作没有监督好，很有可能面临延迟交货或者生产线停用的局面；一个名采购总监，如果没有即使更新货源，会使企业陷入不能生产的局面，从而导致生产线停用，这就浪费了大量的资金；一名产品研发总监，如果没有详细的考虑好是研发哪种产品，或者研发出的产品错过了最佳的销售时间，就会给企业带来亏损的局面；一名营销总监，如果广告费用考虑的不周全，过度的使用广告费而没有考虑企业的实际情况等，都有可能带给企业致命的打击；一名财务总监，财务总监是管钱的，如果帐没书写清晰，没有理清，账单不平，可想而知这个企业的未来发展会是如何；一名小小的财务助理，虽然职位小，可是跟在财务总监后头，也是与企业资金有关的，企业最终目的也是为了盈利，如果连资金都算不清，这个企业最终也只会走向灭亡。

工业沙盘心得篇七

以下是一篇沙盘培训心得体会：

最近参加了一次沙盘培训，感触颇深。

在沙盘培训中，我们分成几个小组，每个小组代表一个国家，通过模拟战争来展示国家的实力和战略。这个培训旨在培养我们的战略思维、团队合作和领导能力。

在培训中，我深刻地感受到了沙盘培训的独特之处。首先，沙盘培训使用沙盘模型来模拟实际战争，使我们能够更直观地了解战争的情景和策略。其次，沙盘培训强调团队合作，要求我们必须在团队内部达成共识，才能制定出有效的战略。最后，沙盘培训注重领导能力的锻炼，要求领导者必须具备果断、冷静、敏锐的思维，才能有效地引导团队。

除了上述感受之外，我还深刻地认识到了自身的不足之处。例如，在战争模拟中，我常常过于注重个人的表现，而忽略了团队的整体利益。这让我意识到，作为一个优秀的领导者，必须注重整体利益，而不仅仅是个人利益。另外，我也意识到，在团队合作中，必须注重沟通和协调，才能达到最好的效果。

综上所述，沙盘培训对于我的成长和发展有着非常重要的意义。它不仅锻炼了我的战略思维、团队合作和领导能力，还让我认识到了自身的不足之处，并激励我不断进步。我相信，在未来的学习和工作中，我会更加注重团队合作和领导能力的锻炼，成为一个更加优秀的人。

工业沙盘心得篇八

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。

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。

工业沙盘心得篇九

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和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和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，这样就确保了我们可以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。