

# 2023年社工培训心得体会总结1500字(汇总6篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 社工培训心得体会总结1500字篇一

经济管理系

物流1011

胡昌武王金鑫杨廷柏徐春晖吴林茂

企业沙盘实训

北402

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。

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，又可以让我们身临其境，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。

1、团队合作非常的重要。一个人无论你能有多能干，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。

## 社工培训心得体会总结1500字篇二

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，但真的学到了很多东西，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，资金的流畅通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专长，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。意见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。这节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。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、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货款交易，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货款交易，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。

## 社工培训心得体会总结1500字篇三

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。

## 社工培训心得体会总结1500字篇四

我们在我们b小组扮演的角色是财务总监，所以我的工作主要是：

- (1) 跟随企业经营的进行，监督ceo的日常业务登记活动；
- (2) 支付企业的各项费用，并及时地核对帐目；
- (3) 审核企业新项目投资的可能性；
- (4) 对企业将要进行的战略规划，提出意见，并给予财务预计支持；
- (5) 规划企业的贷款业务；总体平衡企业的各项指标；
- (6) 年终做出企业年度利润表、现金流量表、资产负债表；
- (7) 对下年度的总资金额、各项支出进行评估和预算。

作为财务总监融资渠道的选择应用是至关重要的，要灵活运用银行提供的长短贷款。这就要求提前根据ceo的计划作出预算，选择合适的时间来进行贷款。企业要充分利用短贷的灵活性，根据企业资金的需要，分期短贷，这样可以减轻企业的还款压力。

由于缺乏经验和不够细心，在当cfo的两年中出现了不少失误：由于思想开放，一直认为钱不是问题，导致没有阻止营销总监投高额的广告费，造成了损失。如果沙盘实验让我们重来一次的话，我们应该用一种战略的眼光去看待业务的决策和运营，我们要根据产品的需求预测做出正确而有效的企业运营决策。另外各个成员还要各尽其责，熟悉规则，把不必要的失误降到最低。

在沙盘模拟训练中，不管你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，但是你得到的收获会比那些走得一帆风顺的企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。

通过这个实验我最深刻的感受就是：“凡事预则立，不预则废。”“知己知彼方能百战百胜”。企业与企业间应该持有双赢的态度来合作竞争，而不是恶性竞争。不能总是以“我”出发，而应该多站在对方的角度，分析对方的情况，以理服人，这样合作才会顺利。通过这次直观的企业经营沙盘，模拟企业实际运行状况，在我们企业遇到危机时，当我们出现重大决策失误时，当我们企业与企业间竞争时，也让我们联想到了现实企业的种种，熟悉了现代企业经营的过程，树立现代化企业经营管理的理念。

在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛，加强了同学之间的沟通与理解，体验到了团队协作精神。亲身体验了一个制造型企业管理的完整流程——包括：物流、资金流和信息流的协同，理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合。我们把平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力，发展了思维，得到了锻炼，为自己将来就业增加了一个法码。

沙盘实验中我不仅学到了一个企业的经营不但要考虑各方面的问题，例如：分析市场，营销策划，资金周转，生产组织等。而且必须做好正确的决策，注意新产品的研发等，才能使企业稳定长存！另外，我也学到了，无论做什么事，都要以认真的态度去对待，做事的时候要细腻！

## **社工培训心得体会总结1500字篇五**

为期两天半的沙盘模拟结束了，在这短短的两天半时间里，我觉得我收获了很多在课堂上不曾学到的知识。

首先我总结一下我的工作，我是根据《市场预测》里面提供的产品需求量、单价以及二者的乘积来确定产品的销售市场而我的广告是依照我们的产能和市场来投放的。并且我还要估计每个订单的账期收入，这样可以方便我们的财务预算。前两年市场状况非常好，但由于企业总体战略过于保守稳健，贷款数额少，生产线少且慢，生产能力提不上去，导致订单少，销量不多，总资产就增加不多。在现金不足的情况下，我们在投广告费时过于保守，加上对其他公司的市场操作估计错误，导致拿到的单少且不利。

年末，我会画一张市场营销策略图来规划下一年的广告投放。这张图在我们的广告预算、订单选娶应收账款兑现中起了很大的作用。六年间，我们公司没有争取到一次或一个市场老大，产能可以但我们的资金不允许我们做市场老大。

如果我的同事认为我的营销工作做得好，那我先要感谢我们的财务总监，是她为我的广告费用做出了合理的预算；还要感谢我们的生产总监，是她给我精确的产能分析；还要感谢我们的采购总监和生产总监，是她们给我及时的提醒和宝贵的意见；还要感谢我们的ceo[]是她对我们的每一笔广告费用进行了认真审核，保证了我们广告投入的准确性。我的营销计划是根据我们公司的自强不息，创造奇迹的精神实施的，我们的经营以诚信为本，所以，我们在六年间没有出现违约行为。我们坚持公平竞争，我们不会随便扰乱市场秩序，在最后一年的里，我们给了k公司一个p3产品，当时我们定的价格完全合理，就是按市场价7m,我们没有在别人急需要帮助的时候乱开价格，也没有为了自己的利润多要一分钱，这就是公平和公正的体现，其实在现实的时市场竞争中这种营销精神还是很需要的，也是大家要一贯支持的。

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短几天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习

效力，激发学习的潜能。erp沙盘模拟对抗教学使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，我们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高学员经营管理的素质与能力。

这学期的第一周我们就学习了erp沙盘模拟这门实训课，我们模拟的是一个生产型的企业。在老师的指导下，我们采用小组分工模式，分为ceo、财务部门、生产部门、采购部门和营销部门。在学习了理论知识之后，针对我们所学的知识，动手实践，在模拟的公司中，对构成erp的各个组成部分进行沙盘模拟演练。尽管在清盘的时候，看着我们不尽人意的沙盘和最终业绩，感觉到我们经验的缺乏与实践不足，但我们还是从惨痛的教训中吸取了经验。

实践操作过程中，老师带领我们做了第零年的模拟，然后从第一年由我们自己完成。在团队中我担任了财务总监的角色，携手我的财务助理对公司的财务资源进行管理和分配。我的主要任务是每年年初协助ceo进行生产与销售预算，业务发生过程中对各笔经济业务进行记账与对账，在期初、期末的时候进行现金盘点，年末结算各种费用，编制利润表和资产负债表。在操作过程中，我意识到做财务管理必须要有过硬的财务知识和严密谨慎的业务操作，而我专业知识的缺乏和不够细心，导致我在财务这块蒙受了巨大的挫折，下面我将阐述我做财务的经验和感想。

在现金支付与记账的过程中，必须做到细心和谨慎，每发生一笔经济业务的同时就得在相对应的会计科目上如实登记，做到账实相等，这也是后面计算费用、编制利润表和资产负债表的基础；每一年的年末，资产负债表是一定要做到资产=负债+所有者权益，这对于我来说是一件很困难的事情，总会出现一些偏差导致等式不平衡。

在起初的时候我以为只要掌握了相应的知识，为一个企业做简单的预算、编制利润表和资产负债表是一份比较容易的工作，但当真正进行企业运营的实际操作时才深深感受到，作为一位财务总监，仅仅做资金预算、编制财务报表是远远不够的。在一个企业中，财务是联系各个部门与人员的纽带，任何一个部门、任何一个员工都要与财务人员打交道，而财务总监更是财务模块的主要人物，因此更需要与各个部门协商、合作，做好沟通工作，实现企业资金的有效运转。企业的运营建立在资金的基础上，广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、iso资格的认证和管理费用的预算，无一不涉及到资金的支付与周转。

当流动资金不够的情况下，还要考虑到上一年的所有者权益的剩余是否允许企业申请贷款与贷款额、贷款利息、应收款贴现、变卖企业资产等问题。因此，财务总监不仅要了解并掌握企业的资金运行情况，还要了解各部门的运营情况，为企业做出一个最合理的资金预算，使企业的运营实现有利可图。

接下来说一下我担任财务总监的感悟。首先，集体作业中，公司的各个部门一定要团结合作，充分发挥团队精神；在企业初期要理性分析市场需求，理性投入广告费用；在第一年与第二年要合理安排投资项目及资金预算；根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证；准确计算产能，合理选择订单进行生产；根据产能和订单合理安排采购资料。

在老师耐心的指导下，通过本次erp沙盘模拟实践，我对企业资源计划有了一个系统的认识 and 了解，体验到了一个制造型企业从生产链到销售链的完整流程以及各部门的职能，更让我意识到企业实际运营过程中各个部门和人员之间相互配合的重要性。留给我深刻印象的是，企业管理者做好自己的本职工作，协调好部门之间、员工之间的沟通工作，对实际工作具有重要引导作用。虽然这次模拟实训的时间很短，但我从中学到很多知识。最后，感谢老师自始至终的细心指导，

为我们耐心讲解！

## 社工培训心得体会总结1500字篇六

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。

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，又让我们身临其境，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。

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矗在这五天里，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。