

2023年沙盘的心得体会(精选9篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

沙盘的心得体会篇一

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营，我真的明白了许许多多，沙盘模拟心得。不夸张地说，这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课，我深深的体会到一个企业团结合作，冷静沉着是多么的重要了。试想，如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话，最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说，单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍，我清楚的了解到，其他公司相对于我们公司差的真的好多，截止到第四年年底，其他五家公司没有一家研发出p4产品的，亚洲市场开发出来的也只有两家，国际市场仍是仅有我们一家iso14000资格在第四年也只有我们公司有，其他公司快一点的，在第五年里也打不开国际市场，因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说，如果我们公司有足够的资金的话，我们的战绩一定会改写。不过，可惜的是啊，到第四年我们公司就举步维艰了，借了40000000万高利贷不说，抢来的订单数量也是少之又少。当然，这跟我们没钱打广告有直接关系，如此恶性循环，使我们公司每走一步都难上加难。说真的，我们真的很后悔没有听老师的建议，我们当时只看到了眼前的利益，没有高价买其他公司卖给我们的产品，也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下落的那么快。现在说什么都晚了，到第六年，我们公司连剩的订单都没捡到，天不助我们

啊，我们只能无奈的宣告破产了。

说真的，在宣告破产的时候，我们都很不甘心，多希望再重来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再重来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算；平时很有领导范很爱笑的ceo在那一晚上也非常严肃；那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是我们太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在ceo和财务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个a组的，环宇集团的商业间谍——鞠静同学。

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很

有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴！

沙盘的心得体会篇二

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\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\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。

沙盘的心得体会篇三

沙盘模拟实训心得体会（企业管理）

- 1、起初，广告费投资太多了，浪费了大量资金。
- 2、产品过于陈旧，以至于到最后产品没有价格优势以及浪费市场。

沙盘模拟学习心得

工管一班 李月 1151011045 按照教学计划，在本学期的学期末，我们工管班进行了工程项目管理沙盘模拟实训课程。这门课给我一种新的学习冲击，彻底摆脱了普通教学课程的单调与空洞，让我们在实践中探发各种经营理念与方法，并且深刻体会到了团队协作的重要积极性。在模拟实训课中，我学到了很多，同事我自己也总结了一些心得。

在本次小组活动中，我们组进行的是凯旋门工程项目的操作，我在本组中担任的是生产经理的角色。我主要是负责工程的进度计划编制、资源需用计划、施工操作，需要高精度的调配能力。项目经理负责策划、财务经理负责财政的支出需要智慧多谋、采购经理负责购置材料与大型机械需要认真勤快，经营经理负责工程的风险调控对市场分析则较为敏感。虽然我们分工明确，但并不影响在运行过程中互相融合与督促。几次模拟操作下来，我们从最初的不知所措头昏眼花，到最后的茅塞顿开，开怀大笑，都让我深感pmst是需要团队人员之间充分配合、密切联系的，没有任何一个总监是可以在离开其他人的合作下单独运行企业程序的，即使做了，也不是尽善尽美的。

在本次实训中，我的任务是：1. 生产是需要事先规划的工作，根据ceo的决策，确定购买生产线的数量，计算出每条生产线每年的产出，再计算出每年的总产出，告知采购购买原材料的数量。2. 根据计算所得的数据制定生产计划，根据生产能力和生产计划订货。3. 根据订单，进行生产，完工入库。4. 根据市场发展状况和产品需求状况以及生产能力思考是否需要投资新的生产线或是转产。

5. 根据实际情况，制定新的生产计划，开始下一批生产。6. 在生产的过程中，要注重生产能力与产品需求的统一，要充分发挥生产线的生产能力，做到资源的充分利用，将钱用在最需要的地方，使效益最大化。虽然对于自己的任务要求已经比较明确，但是在实际操作过程中仍然会出现很多问题。例如若是忘了及时申请劳务班组进场，便只有选择“紧急补救措施”，此时进场运输费将增加至市场价的2倍；相反，若是任务完成后没有及时请劳务班组出厂，将产生待工费。又或者派工单填写不及时，可能导致工程延期，这又是一笔不小的损失。短短一天的沙盘很快就结束了，组员们都感觉在娱乐中有了很多收获。玩沙盘知识一个过程，我们要善于总结沙盘带给我们的一些知识与成果。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有

学。

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变化的影响，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。说到看准，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。其次，作为主管财务方面的人员，应当在经营初期做好财务准备，核对账面的实际情况，了解企业目前的财务状况，做好财务分析帮助ceo明确企业决策的可实施性。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，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。

运营之前我们进行了分工，各司其职，分工明确，使整个企业看起来比较有秩序跟活力，我负责的业务主要是对生产线的生产能力进行统计，然后结合考虑市场需求量和市场价格走势，从而确定企业投入广告的费用以及针对选单的数量和账期的选择，综合本企业商业间谍提供的商业情报进行系统的分析，预测其他企业的动向，从而确定本企业的发展方向，为选择开发市场、投资新生产线和开发质量认证方面提供依据，以求达到预期的效果，提高本企业的竞争力，这次的实践对于我来说既是机会也是挑战，考虑到自己缺乏营销经验所以希望通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。

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。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要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。

实训报告

实训项目□erp沙盘实训

系别专业：商学系国际经济与贸易专业 班级：11级国贸8班
第 7 组

学生姓名□xxx 研发总监

学号□ xxx 指导教师：纪慧生

日期： 2013 年 11 月 14 日

一、实训目的 **erp**沙盘实训是为了商学系系所有专业的学生能更好掌握所有专业课程，为了能更好的了解企业而开设的实训项目。通过实训教学，提供学生一定的企业模拟环境，在此环境下，共有真实企业的五个最核心部门共学生模拟操作。该实训，让所有学生都能体验企业各部门的决策的操作。借助于此，可使学生全面了解企业管理的基本流程，同时让学生运用所学专业知识进行企业经营管理。最终提高学生分析问题和解决实际问题的能力，培养学生的综合素质。

二、实训内容与要求

模拟企业经营管理，主要有：战略中心——**ceo**□营销策划与销售中心——销售总监；财务中心——财务总监、财务助理；生产中心——生产总监；物流中心——采购总监。上述岗位分别由6位不同的同学担任角色，一起组成一个企业，由此与其他企业展开2天，共计24学时（相当于真实时间6年）真实的竞争。

三、实训方案

1、第一年企业经营运作，第一年企业经营运作总结，第二年企业经

营运作规划

2、第二年企业经营运作，第二年企业经营运作总结，第三年企业经营运作规划

3、第三年企业经营运作，第三年企业经营运作总结，第四年企业经营运作规划

4、第四年企业经营运作，第四年企业经营运作总结，第五年企业经营运作规划

5、第五年企业经营运作，第五年企业经营运作总结，第六年企业经营运作规划

6、第六年企业经营运作，六年的企业经营运作总结

四、实训结果与分析

一. 两天的企业管理沙盘实训结束了，两天下来我们都感觉受益匪浅，总结起来主要列出以下几点：

1、实训加深了我们对管理学理论知识的理解；

2、通过对虚拟公司进行经营管理，提高了我们的实际工作能力；

4、提高了我们对所学知识的综合运用能力及学习新知识和不断提高自身分析问题和解决问题的能力。

五 实训心得

企业经营管理模拟报告———研发总监 在erp沙盘实训的一开始，先是分组确定各组成员，我所在的组是第7组，有9个人组成，接着我们对团队内部人员做了详细的分工，我是企业的研发总监，负责市场开拓和产品营销，搜集市场及竞争对手的信息。虽然这个看上去简单，但是要考虑清楚，否则就会造成资金的浪费和科研时间，从而影响整个公司的进度，导致公司的盈利状况不佳，所以，我认为我的这一个职务还是要有相当大的作用，必须认真对待才能使公司发展。

团队工作最重要的就是协调合作，团结一致才能取得好的成绩。在实习过程中，我们各个部门的总监经理尽职尽责，坚守自己的岗位，完成本职工作，并协助其他部门工作，做到以团队利益为首要利益出发点。

通过着两天的操作，逐渐熟悉了操作流程，然后又在老师的悉心指导下，确实从中学到了课堂上学不到的知识，这样从而为自己进入社会打下了一定的基础。

我们的工作以任务清单为主要依据，根据任务清单的主要内容逐项开展工作任务。如需要执行和完成任务，则在任务相应的方格位置打对勾，反之打叉。

需要注意的是，执行过程中要严格按照任务清单的任务顺序流程开展，不能打乱次序。在企业经营管理模拟的第二天，我们小组的大部分人都于7点到教室，开始第2年的工作。正式年度工作 在经过起始年的实践之后，大家都对自己的工作有了初步的了解，接下来的3年里，就 要靠我们大家的共同努力来实现企业的经营模式变革，并尽全力获取更大的经济效益。

虽然我作为研发总监，但小组内各个职位的任务都做了深入的了解，比如财务上的预算、资金贷款、生产计划、生产线改装购入、固定资产折旧、维护等等都全面参与。财务在一个企业里的地位是非产重要的，才处理贷款的问题上有效预测外来资金，合理的确定贷款的金额和年限，以使资金周转合理，都是各成员相互讨论而决定的。企业运营的成功很大一部分在于管理层作出的决策，准确找好企业在市场的定位，财务在企业里同样扮演重要的角色，对现金的准确预算，正确的投资保证一个企业有序的进行各项工作。做出正确的市场预测，继而确定生产哪些产品，如何使生产成本降到最低，从而对原材料采购、生产线改装、生产线购入等做出正确决策，产品生产时对哪些区域投入多少广告费才能使销售收入增加。另外，做出相应的市场预测后，决定研发何种产品，

大致预算研发所需成本和研发完成后的区域认证、市场开拓等所需成本，在完成以上各步骤后确定贷款金额，期限等。第一年度我们经过初步预算后，年初申请一个4年期的长期贷款——20m□支付长贷利息2m以及4季度期的短期贷款——20m□第一季度领用原材料，调用资金加工生产，并开始根据市那预测产品研发，无广告投入。第一季度只有3条生产线，其中两条是手工线，另外一条是半自动。第一季度开始生产bery产品。第二季度购买3个r1原料，继续生产bery□第三季度也继续生产并且提交订单。第四季度开拓区域市场。在年底支付各种费用。但由于当年只拿到了1个订单，而且是在第二年拿到产品售出的现金收入，所以第一年的收入为零。除此之外，由于购买原材料、产品研发，以及年底各种费用的支付，第一年的利润为-44.3，公司发展态势并不太好。

第二年度小组各高管鉴于上一年度的亏损，先对上一年度经营活动作了回顾分析，认为上一年度经营处于企业的初始年度，对各项目都有花费，购置各设备，贷款、及对市场的开拓才刚开始等，并开始了第二年度的企业经营活动 各方面的决策，经过生产总经提议，为保证本年度产品的生产并提高效率，对两条以提完折旧的生产线进行改装，改装为半自动生产线。采购总监提议为使本年度产值和盈利有所上升，建议购入更多的原材料，市场总监通过市场调查估算了本年度需要的广告费用以使本年产品订单可观□ceo预算了本年需要的管理费用等等，个高管一致同意，财务总监根据以上信息预算了本年度大致资金需求，决定再贷款4000万元。企业做出决策后开始贷款，继而一步一步落实，开始了生产线的改装，材料采购等，各部门开始了运作。第一季度投入广告费6m□生产部门开始了产品的加工生产，接着第二季度、第三季度，接到2个bery的订单，售出成品后获得了收入第二年获得了一定的收入。支付完各种费用后，有一定的利润。第一季度，开始bery的生产，开始crystal产品的研发，由于产品的更新换代，重点生产bery□购买半自动生产线一条，开拓国内市场。第二季度，继续crystal产品的研发，购买2个r2原

料，继续bery产品生产，继续开拓国内市场。第三季度，继续crystal产品的研发任务，继续开拓国内市场。第四季度购买5个m1继续crystal产品的研发。开拓国内市场。支付各种费用。

第三年度企业各高管对第二年度的经营活动作了分析，认为第二年度生长线的改装、购入半自动生产线等，使企业最终亏损。之后开始了第三年度经营活动各方面的决策，开始了产房租入、生产线的购入和安装，研发产品的计划也开始实施，各部门开始了运作。年末支付长贷利息2m广告投入6m第一季度，购买两个m1原料，在第二、第三季度继续生产bery和crystal产品。第四季度下一个订单，年底领取iso9100支付各种费用。本年有一定的收入，但由于资金流出现了一定的问题，，损失了一定的收入。广告费用投入大，获得了国内市场的地位。但年终净利润仍然为负，所以经营状况并不太好。第四年度的经营年末支付长贷利息2m,为保证国内市场地位以及能拿到一定的订单，我们在期初的广告投入为6m第一季度，生产bery第二季度，借短期贷款20m下原料订单。第三季度，购买原料。第四季度，购买原材料，支付长期贷款20m年底支付生产线维护费。本年度由于资金流动性不足，而且订单不足，还是有所亏损。

沙盘模拟实训心得体会 作为人力资源管理专业的学生，在课堂上学习专业知识的同时，进行沙盘模拟是十分必要，模拟市场上完全竞争的各个企业，可以对市场的运营过程有相应的了解。实训，不仅可以增强专业知识的学习，也可以弥补专业知识上的不足，增强专业知识的应用能力。

在本次实训中，我们模拟的是连续四个周期的经营活动。在这次的模拟中，小组成员六人分别扮演人力资源总经理、招聘主管、薪酬主管、培训主管、绩效主管、运营主管六个职位，不同的职位担任不同的职能职责。在每个周期中，首先做好人员规划，制定好本公司的整体发展战略。在人员招聘

配置方面，要根据本公司的资金状况、生产状况进行人员招聘，尽量在节省成本的情况下招聘到相应的员工。与此同时，在选择招聘渠道以及招聘人员时，薪酬主管要做好薪酬规划，绩效主管要做好绩效考核，总经理要做好本期的发展规划。然而由于本公司在各个周期招聘人员的过程中，由于对市场的错误判断造成工资过低和工资过低造成的价值下降以及答题的重大失误，进而本公司人员在招聘过程中人员不足，同时本公司生产、销售、技术人员的大量流失。下一阶段的招聘竞单中，又由于上一期生产、销售、技术人员的流失和对市场的错误判断，本公司得到的产品数量一直较低且种类单一（只有p1□□所以本公司的盈利也趋于市场平均水平。通过一轮一轮的循环，本公司的只能在维持不破产的情况下进行适当的人员招聘和列出相应的数量的产品生产。因此，经过四个周期的不断循环，本公司的盈利能力趋于下降，在六个小组的各个排名中在靠后。这次实训中，我在公司中扮演的是招聘主管的角色，前三期的招聘完成比分别是16.7%、41.2%、50%（第四期没有招聘），招聘完成比都很低，未完成的只能通过招临时工的渠道解决。在招聘中，造成招聘完成差的原因主要是对市场判断差，对本公司的管理人员的价值不够明晰，造成人员的流失以及不必要的损失；各个渠道招聘成本花费较低。

本次实训中，沙盘模拟小组成员要相互配合，每个成员要履行好自己相应的职责，每个成员的责任都不可替代。大家都要参与其中，群策群力，这也让我认识到团队合作的重要性，小组成员可以优势互补相互学习，提高探索知识和自主学习的能力，培养我们的责任感，合理分配小组成员的任务。

总之，经过这次实训，不仅使我们了解了公司在市场运营的基本过程，知道了公司各个决策的重要性，也了解到团队合作的重要性。只有小组成员积极参与，相互配合，才能达到更好的经营状况。

沙盘的心得体会篇四

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率，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。

提高了思考问题的严密性. 在做生产计划的时候, 为了使生产成本降到最低, 实现公司利润最大化, 所考虑的问题是非常多的, 例如: 首先是否有能力完成市场部签收的订单, 还要考虑生产设备是租赁还是购买, 原材料是否足够, 在做第八年生产计划的时候, 就是因为原材料的不足导致生产计划要进一步调整; 另外还要考虑是否有足够的人员进行生产等等, 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.

第四: 学会时效性, 紧迫性. 在第3年初的时候由于我们公司未开发国际市场而且没有升级我们的制作工艺, 导致全公司在第3年没有拿到好定单, 我们的营业额严重下降. 这是一个教训啊!

起初我还不理解学校组织这次实践的目的跟用心, 觉得是浪费时间的一件事情. 不过从接触沙盘游戏那天开始, 我也开始投入其中. 发现自己的知识面还不是很宽. 之前也有关注一些商业新闻, 但都没有深入分析过各企业的经营策略问题. 只是走马观花般了解新闻点. 以至于在模拟中做出的方案也是不十分理想. 所以我今后一定会更加广泛的阅读与专业有关的报刊杂

志,吸取别人的经验,开阔自己的眼界,增加自己的见地.也渐渐了解了企业的相关运作,知道企业内部是如何运作,如何跟外部机构打交道,如何制定可行的生产计划,如何使企业的生产成本降到最低,这对于即将毕业踏入社会的新鲜人来讲是有很大的好处的.可以让我们检验和巩固专业知识,也可以接触其他专业的同学,了解他们的专业对应的职位情况.同时也提高我们的综合素质和能力,特别是与人沟通的能力,让我们变得更加成熟与认真负责.这一次实训中,既学会了沙盘,又和同学们一起成立了一间公司。虽然是假的,但在我们心中这是真的,这不但培养我们的动手能力,也增强我们的管理能力。

过完以后有好的不舍,可以说很大的原因是不用在课室里那么严肃吧。

通过实训,认识现代企业以销售产品的全部流程了解企业管理中各个环节的活动及功能,感受盈利实现过程,初步了解财务报告的各个要素以及制造过程了解到现代企业运作过程,了解企业的经营过程。

通过这次的沙盘模拟实验,让我体会到在销售和经营过程所带给我们的收益,给我们留下了深深印象,通过沙盘实验,让我学习了很多,对待这种情况我们怎样去看待,怎样去处理,当我们某方面出现困难时,我们怎样去做,怎样去解决,在做这个实验当中,只要我们稍一不留神或者不小心的时候,企业将会面临着很大的风险,所以我们做这实验时,要打醒十二分精神,要认真地去对待,这样才能有助于我们下一步的运行和操作,通过这一次沙盘实验,让我懂得很多企业的经营和运作过程,今后我会再继续努力去学习这一门知识,从而提高我对企业深一步的了解。

沙盘的心得体会篇五

个人非常地荣幸能上这门非常火爆的课。这门课的上课方式与我们通常的课程有所不同。它是采用的实践教学的方式。

而从小到大已经习惯了按课本讲解的`方式的我们觉得非常新鲜。开始时，我觉得它只是一个选修课，无所谓的（大家对选修课的态度我也不必多说了）。但后来，真正地了解后，觉得自己甚者要用上专业课两倍的精力来上这门课。不能有一点不专心，课下要做好多分析。总之，在这门课中，我学会了很多东西。在思想上，对于很多东西有了完全不同的认识。非常喜欢这门课，喜欢自己经营一个企业，看着它由弱变强。真的很希望以后能多一些这样的课！下面具体阐述一下我上这门课的收获。

第一节上课的时候，有些同学迟到了，有些同学提着自己的早餐进了教室。老师就生气了，以一种严厉的姿态告诉我们，我们是年薪过百万的高级白领，应当守时，更不应当把工作的场所当成食堂。老师要求，以后上课时男生要穿西装打领带，女生要穿西装和高跟鞋，长头发要扎起来。总之，要有高级白领的样子。说实话，这真的算是我们遇到的最严厉的老师了。大家开始怀着一种胆怯上这门课。

当天下午，同学们就开始利用自己所有的资源借西服。大家真的就穿着正装去上课了。说实话，这还真的是我第一次穿正装，显得特别地精神。同学们也都差不多进入了状态，准备好好当个高级白领。

第一节课我们就进行了分组。按学号顺序，六个人一组，也就是说，六个人创办一个公司。我在第一组。虽然我们都是一个班的同学，但和很多同学并不是很熟悉。我们小组中的六名成员全部是女生。这也为我们以后课下的交流提供了一定的方便性。开始时，小组中选各个职位时，首先选的是ceo□没有人毛遂自荐，就开始他荐，这时，我被选出来当小组的ceo□以前真的没有领导过别人干什么，更别说领导别人创办一个企业。开始觉得比较有压力，所以做事情就比较谨慎，生怕把公司给整破产了。对于组员，也是别人什么事做错一点就开始大声说。所以，我被我们的组员戏称为“咆哮ceo”□但后来，我们做好了分析，小组的每个成员都积极参与讨论，

我的工作就变得比较轻松。真的很感谢大家的配合。这个过程中，我才真正地体会到了团队的意义，体会到团队合作的精神是多么的重要。

再有就是，沙盘实践的过程。我们进行的是实践过程。老师介绍完规则后我们进行经营。刚开始时对于规则不熟悉，所以做事情总是没有效率，并不能做出最佳的决策。后来，我们甚至将规则都烂熟于心。这也让我们真正明白企业的经营流程。最好的决策就是在一系列的条件下做出的最优的选择。

在沙盘操作的过程中，涉及如何为产品打广告，如何进行融资，在何时融资，公司应当采取什么样的战略等一系列问题。开始时，不知要怎么办，就乱作一通，一切都是凭感觉。后来，老师给我们讲，应当怎样进行融资，应当怎样打广告，应当如何制定自己公司的战略。我们开始对一些问题有一个比较清楚的认识。但后来一想，不对啊，我们已经学过这些东西啊。像《市场营销》《管理学》这样的课程我们已经修读过了，而且考试的成绩还算是不错的。为什么到真正用的时候还是不知道要怎么办呢？这或许就是中国教育的弊病。只有理论而没有实践。只会啃课本，不会运用。那如果是这样，学这些东西就会失去意义。所以，这门课也给我们敲响了警钟，要注重理论与实践的结合，不要死读书。

在正式操作的过程中，我们就更加迷茫了，因为只是把规则告诉我们，给我们6500万的现金。剩下的一些列的决策都由我们自己做出。后来，经过小组的讨论，我们决定由市场预测图出发，进行市场分析，在市场分析的基础上，制定出自己公司的可持续发展的战略。包括，研发什么样的产品、何时研发、进行哪个市场的开拓、进行哪个认证、如何打广告、怎样进行融资等。当我们做完市场分析后，一切都变得清晰了。这在某些方面也说明，一个企业应当采取以市场为导向的战略，一切以市场的需求出发。这才是企业立于不败之地的根本。而在进行市场分析的过程中，我想我们的分析能力

在潜移默化中提高。

再者就是，我们在执行过程中对于自己战略的坚持。我们根据自己的分析作出的预测进而制定的自己的战略，我们觉得是科学的。所以，在实际的操作过程中，开始的几年我们一直比较落后，这是我们也质疑过自己的战略，但我们还是坚持了下来。事实证明，我们是正确的。很多企业到最后不知道怎样打广告，花了不少钱却拿不到订单。我觉得根本原因是，他们对于自己真正的战略不够清楚，对于市场的分析不够清楚，以至于没有重点。所以说，一定要专注于自己的战略，要有信心，不要因为一时的得失而难过，要用长远的眼光看事情，用长远的眼光看企业的发展。

还有就是，做决策时一定要认真。在实践的时候，我们想研发p3同时上p3的生产线。但是到那一期的时候，忘了上生产线了，结果就是p3研发成功了却没有它的生产线，就造成了一定的“浪费”。所以以后的年度，我们都要在年初制定预算，也就是大致把今年什么时候必须做什么进行记录，以免在发生这样的失误。

做决策时，一定要通盘考虑，不能只专注于一时的利益。我们在第一年的时候，由于资金问题上了一条手工线，也是考虑到不需转产。但后来我们意识到先进的生产力是多么的重要。当初我们并没有考虑到，手工线每年的维护费与折旧费。如果算上的话，用手工线生产产品是非常不划算的。之后我们意识到这个决策的错误性。但我们只能为此付出代价。但是，有时好事不一定是好事，坏事也并不全是坏事。在一年，我们在接单的时候，有一个订单非常好，0账期的，但就是比当时的产能多一个，我们立马想到了用手工线来生产，因为不需转产。确切的说，那个订单确实给我们带来了可观的现金流。所以，做错了事情也不要一味的惋惜，或许会有转机。

在整个的流程中，贯穿于始终的思想就是：按照产能下原料

的订单，按照产能接产品订单，按照自己公司的战略及产能打广告。尽量做到产品和原料“零库存”。

还有就是，企业的经营就是一系列的与其他企业的博弈过程。如何避开激烈的竞争，找寻自己的市场才是企业长久的法宝。

总之，我从这门课上学到了很多东西。能切身体会到创办企业的流程与艰辛。也能真正明白“管理靠科学、经营靠运气”这句话的真谛。对很多东西有了不一样的认识，像团队合作、博弈、市场分析、专注于自己的战略、做决策时要有长远的目光要认真、不要一味抱怨做错的事情、学习知识时注重理论与实践的结合等。真的很开心能上这门课，我们在这个过程中难过过，争吵过，但是也兴奋过，激动过。我们真的很享受这个过程。或许，真正的企业经营就是这样悲喜交加。亦或许，我们经营自己的人生就像是经营自己的企业一样，百感交集。谢谢我们团队的每个人，谢谢老师！是你们让我明白了这些！

沙盘的心得体会篇六

erp沙盘实训心得体会一

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营，我真的明白了许许多多。不夸张地说，这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课，我深深的体会到一个企业团结合作，冷静沉着是多么的重要了。试想，如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话，最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说，单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍，我清楚的了解到，其他公司相对于我们公司差的真的好多，截止到第四年年底，其他五家公司没有一家研发出p4产品的，亚洲市场开发出来的也只有两家，国际市场仍是仅有我们一家□iso14000资格在第四年也只有我们公司有，其他

公司快一点的，在第五年里也打不开国际市场，因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说，如果我们公司有足够的资金的话，我们的战绩一定会改写。不过，可惜的是啊，到第四年我们公司就举步维艰了，借了40000000万高利贷不说，抢来的订单数量也是少之又少。当然，这跟我们没钱打广告有直接关系，如此恶性循环，使我们公司每走一步都难上加难。说真的，我们真的很后悔没有听老师的建议，我们当时只看到了眼前的利益，没有高价买其他公司卖给我们的产品，也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下落的那么快。现在说什么都晚了，到第六年，我们公司连剩的订单都没捡到，天不助我们啊，我们只能无奈的宣告破产了。

说真的，在宣告破产的时候，我们都很不甘心，多希望再重来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再重来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算；平时很有领导范很爱笑的ceo在那一晚上也非常严肃；那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是我们太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在ceo和财

务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个a组的，××集团的商业间谍——××同学。

这是这学期几轮实习的最后一项实习了。本次实习是市场营销沙盘模拟实训。在沙盘上完成市场营销的一系列流程。具体内容包括采购商品、按自己的营销计划投入销售费用、广告费用、物流费用以及服务费用，然后竞标，获得订单后出售商品，从而获得利润。

实习课第一节课，老师吧全班48人认为8组，我和张森、韦明夫、闫京伟、杨鉴、王春桥被分在了第一组，并各司其职。张森人营销总监，我为市场分析师、杨鉴任财务总监闫京伟任营销总监助韦明夫为采购中心主任、王春桥为出纳。接下来就是老师给我讲解沙盘实训的规则。当归结讲完后，我们开了个小会，大家热情高涨、摩拳擦掌。

第一年竞标开始了，经过缜密的市场分析，我们决定走低调路线，品牌m值为4，这样一开始的高价订单肯定不会中标，到竞标地4轮的时候我们就以那轮的最高定价而获得订单。大家信心满满，于是就开始了第一年的工作流程。首先，采购主任为我们采购了商品，可是当这是用行的时候，大家都比较兴奋，没有按照各自的职能来进行，而是一哄而上。于是盘面上的流程比较混乱，一笔一笔的费用活在什么地方，花没花到最后都不记得了。财务总监也乱了，账单上的数字与盘面上的一点没有对上。当第一年结束时与老师对账时，自己的盘账本、系统里的帐和盘面都没有对上。按规则规定一系统做的帐为准，虽然我们盘面上盈利不少，可是老师也只

能按系统的来给我们做评价。这样下来，大家的积极性受到了打击，都有点不服气，所以把失败的原因都扔给了财务总监，自己内部先起了内乱。

经过第一年失败的经验教训，第二年，我们准备各司其职，好好大干一场，把上一年的亏损给补回来。首先，进行市场分析，据子报告，第二年各组的市场广告投入都比较高，所以为力获得较好的订单，我们也决定提高自己的市场m值。市场m值提高到7后，我们竞标的价格当然是高价了，可是不知怎么了，居然没有竞争过人家的低市场m值。以115获得订单，投入比较高的广告费，那么这个价格当然不是很理想。不过经营下去肯定不会亏损。就这样第二年就结束了。

第三年刚开始，老师就说我们上年违约，扣除罚款很难经营下去，不得不贷款。可是这年市场分析有误，本来可获得两订单，可是最后只获得一个订单。这样下去连贷款也不够还，只好破产。所以只好玩自己的游戏了。下一年申请破产，公司经营到此为止。

仔细总结经营失败原因如下：

一、实训时间太短，大家根本还没有把实训规则弄明白，所以经营起来肯定困难。

二、小组分工没有落到实处，虽说各有各的职务，但经营一开始大家就乱了阵脚，你一言我一语，最后乱了章法。

三、市场分析没有做到位，好多决策都是一拍脑门而定，没有算过成本和利润。

四、竞标时没有做好调查分析，也没有保守好自己的秘密，让别人得知，自己只能是惨败。企业沙盘模拟实训心得这毕竟是模拟实训，如果在真正的市场活动中一定要先做调查分析，然后理性的作出决定。这是我这次实训最大的收获。

沙盘的心得体会篇七

这个学期，我们有幸接触到了erp沙盘的课程!通过为期两天的全程参与和学习，我对此感触颇深!不仅对企业的常规管理运作模式、企业制度的管理理念更加清晰，而且提高了对自己专业的学习兴趣，也优化了日常学生会、班级的管理方法!

作为工商管理专业的学生，一直以来都是围绕着书本文字和案例在和管理打交道!但在erp沙盘的课上，我们分成六个小组团团围坐，在排放于面前的三尺沙盘上推演精彩，运筹帷幄。俨然六个企业竞争对手在激烈的市场中博弈较量，这是学校的新型人才培养模式的又一创新和力举，也是当代大学生学历加技能的结合体现!通过带领我们进入一个模拟的竞争性行业，由我们自己分组建立六个公司，实战演练企业的经营管理与市场竞争!

在课堂上，我来当总裁，统筹指挥!，我来负责财务监管!，我当‘商业间谍’!，培训过程中，我们的学习兴趣和积极性被空前调动。大家改变了以前课堂上沉默的单听式，气氛活跃并且有条不紊!小组成员各司其职，分别在自己公司的主要管理岗位上承担职责和工作，并通过填写竞标书、投放广告、争取订单等流程来解决企业经营中最常见的问题，作出经营、销售、规划等决策。每一个环节的结束，当大家把自己的企业成果展现在大家面前的时候，那种喜悦和不甘落后的劲头很是振奋!

erp沙盘模拟实训互动性、趣味性、竞争性强，调动了我学习的兴趣，并充分运用听、说、学、做、改等一系列学习手段，开启一切可以调动的感官功能，对所学内容形成深度记忆。同时‘体验式’学习，让我对企业经营各方面要素有了更清晰全面的了解，并深切感受到了经营企业面临的复杂环境，以及所需的专业知识和能力，对我有很大的触动，这不仅仅是对专业的现实分析，也是对自己将来就业的一个实践演练!

很庆幸在这样的方式下体验课堂、体验学习、体验管理!

由这门课程的学习,也让我深刻体会到在工作和学习中,我们应该不断的改进自己待人处事的方式方法,做每一项决策前都应该三思而后行,对工作要实现效率的最大化,对朋友要实现真诚的最大化!

在学生会、班级的活动组织上,也要像企业运作那样,充分发挥个人的能力,使整个集体的力量得到最充分的体现,同时也要各司其职,明确目标 and 责任,让自己的荣誉感化成创新和创造的动力,实现自我价值!

当然,团结协作也是我对沙盘实战的一个最重要的感触点,企业的最终盈利是建立在大家抱成一团共进退的基本点上,组织的力量大小也取决与这个团队的协作能力!所以在今后的工作和人生路上,我也会更加注重与他人的沟通和能力互补以及团结协作!

感谢这个课程的设置,希望以后能够有更多的学习演练的机会,我在倍加珍惜的同时,也在蓄积力量,为将来的创业、市场竞争打下基础!

沙盘的心得体会篇八

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。

沙盘的心得体会篇九

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。p1原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。p3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”，以及在你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！