

最新沙盘破产心得体会800字 沙盘心得体会(优秀9篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

沙盘破产心得体会800字篇一

组织打算工作主要将学生进行分组并进行角色定位。每组学生组成企业管理层，担当总经理、财务主管、营销主管、生产主管、供应主管等职能，鉴于会计在本实训模式中的工作内容较多，同时设置财务助理岗位，而各主管，在完成本职工作的同时，同时担当会计部门详细岗位，即一人担当兼两职。详细安排如下：

了解新接手的企业的概况，主要包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利实力等。基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此环节主要要求读懂企业的资产负债表和利润安排表。

在erp沙盘实训中，主要介绍企业之间的竞争规则。基于erp沙盘实训的会计模拟实训，主要要求学生在对企业已经基本了解的状况下，设计企业财务管理制度和内部会计限制制度与流程。

erp沙盘模拟不是从创建企业起先，而是接手一个已经运营了三年的企业。虽然已经从基本状况描述中获得了企业运营的基本信息，但还须要把这些枯燥的数字活生生地再现到沙盘盘面上，由此为下一步的企业运营做好铺垫。在此部分还要

求学生完成建账和启用各类账簿工作。

在进入企业竞争模拟阶段之后，主要要求学生根据运营记录表的依次完成企业的经营，运营结束之后财务部门须要编制企业利润表和资产负债表。而基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此阶段不仅要完成企业的正常运营程序，而且要求每个组根据每一运营环节和经济业务进行会计业务处理，编制会计凭证，登记明细分类账和总分类账，以及编制各年度会计报表。

在每一年经营完成后，要求老师对该年度经营状况进行总体点评，通过点评，要求各团队进行经营分析与预料，并为下年度做好财务预算以及运营决策。基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此阶段，主要要求学生利用财务管理中的杜邦分析法来分析企业的经营状况。

沙盘破产心得体会800字篇二

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。20xx年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大的区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。各个公司的初

始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理等等。在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的的能力。了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程

第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务□ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线(全自动生产线和柔性生产线)、工程部的产品研发(p2,p3,p4)□

主要是各部门总监明确本部门的年度任务。接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。

第二年。问题接二连三的出现。各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。因为不懂，所以比其他组慢。只有一个产品，一个市场。作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。市场部总监还没有行动开发区域市场。我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、在制品多少、成品多少、生产线的生产能力等。其他部门继续自己的工作。因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。上网查询有关资料准备上课用。也了解到了更多物流方面的情况。说

实话，现在上讲台还和紧张呢。

现在我们都对自己的工作得心应手。公司的经营状况也处于稳定期。不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。书到用时方恨少。

第六年。最后一年度。上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。各部门的工作进入最后阶段。忙着收账、查账、交货、卖生产线等。实现零库存。不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

1企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。

2在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个好的团队能完善企业的管理。

7也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。我觉得这也是一个很大的进步。体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。

沙盘破产心得体会800字篇三

选修工商管理专业之后就听说经营实践模拟实验是一门极具实战色彩的体验式管理培训课程。同学们自行分组成立若干模拟公司，围绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。就在上星期终于有幸参加了这门模拟实训课，怀着激动紧张的心情进入了实验室。我们小组共七人，我在小组中扮演的是COO角色相对来说还算重要。

这次实验一共要经过七个年度的经营对抗。前三个年度我们经营相当顺利，每次我都必须根据我们的原材料，现金流和市场预预测，在每一年之前做好生产预算，然后预计好每个季度的生产能力，帮助销售根据市场选择订单，进而在最小的成本之下，协调好生产和市场的关系，形成最大盈利。到第三年末，我们名列榜首，这使得我们不由的骄傲起来，结果酿成悲剧。

第四年度时，我们决心大干一场，于是加大的生产力度和广告投资，拿了很多订单。但是我们却忽略了我们的生产能力，新生产线升级时不能使用等原因被忽略，产品总监和市场总监没有练好沟通，我们又被胜利冲昏头脑。结果造成了最终无法及时交货，要承受巨额罚款的悲剧。

巨额的罚款使得我们元气大伤，之后的几个年度我们吸取教训。

每次都严格控制广告费用和订单量。虽然是尽力而为了，但是由于资金短缺导致我们经营小心翼翼，只能做到稳定中缓慢发展。最终以一个很一般的业绩收场。我相信如果能继续下午，我们可以做的更好，但是机会只有一次，自己犯下的错误要敢于承担。

沙盘模拟结束，在短短的两天内，我们从对企业的经营理念的纸上谈兵到企业全面管理系统实战，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。我总结一下本次模拟的好处：通过两天高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，我们不但完成了围绕培训主题的高质量学习。还将会在思想深处发生脱胎换骨一般的变化，了解了一系列的管理职能型管理、经营型管理、经验型管理、科学化管理、内窥式管理、开放型管理、反应式管理、运筹式管理，提高了管理者的我们的全局意识和系统思考能力，更新决策模式，提升思维格局。

通过模拟实训，能够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。

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。参加试训的我们在经历模拟企业7年的成功与失败过程中，锻炼协作与沟通能力，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。

通过模拟残酷激烈的市场竞争，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。通过实战模拟，进行市场细分和选择目标市场，学

会竞争分析、资源分配、整合营销策划和实施。帮助学习制定以市场为导向的业务战略计划，认识营销战略对于经营业绩的决定性作用，体验内部营销和外部营销间的关系。深刻领悟企业综合竞争能力的来源，理解客户终身价值的意义，从注重产品与推销转变为注重客户满意。

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。实训虽然只进行了一周，但我仿佛真实地经历了一次重要决策一般。其中要考虑很多的东西，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。学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身的素质，这就要求我们要不断的补充新知识和新技能。

沙盘破产心得体会800字篇四

通过几周周的沙盘实习，让我对沙盘有了更全面的了解。主要通过模拟沙盘来强化我们的管理知识和技能。通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到好多课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。

在训练过程中我们分别担任不同的角色----ceo一名企业决策者，营销总监：市场监督者，生产总监：生产管理者，财务总监：负责公司资金的运转，采购总监：负责原材料的采购。这些不同的职位在一个企业发挥着不同的作用，他们发挥的作用息息相关，环环相扣，我了解了企业运营的全部过程，在企业运营中可谓真是要运筹帷幄，在erp训练中我担任了营销总监一职，要不断观察市场动态，在物理模拟沙盘中，分析市场以及对市场的供求预测是相当重要的，这关系着企业的下一步怎样运营。不断监督市场变化，了解市场行情，要对市场有一个总体而全面的把关，每一次的决策，都是要根据这些进行的。

在物理沙盘中，我们企业是失败的，最后以破产告终，总结经验就是我们开始对沙盘的运作模型不是很了解，而且在前期货款时不够胆大，在后期中发现资金就是一个问题，企业在最初的时候是最需要资金的时候，这个时候就要长贷和短贷的合理运用才能将企业运作好，另一个问题就是在开始时没有通读规则，不了解开拓每个市场时一次需要的钱是多少，以为都一样，但是发现这个问题时就晚了，帐就只好对回去了，记账也是一个很精细的工作，一个不小心就会引起很大的变化，在物理沙盘中很多时间就浪费在这里了。广告的投放也不是很准确，在投放广告时，没有准确估计市场的份额，无法精确的投放，很大一部份钱就浪费在这里，有一次为了抢记账订单，在一个项目上一次投了九个广告，这是很不合理的，也是很冲动的。到最后没有抢到好的订单不说还浪费了大量的广告费用。

在模拟刚刚开始的最初，由于我们的经验不足、对整个模拟没有一个统一整体的规划模式，每一次都是只运行一两年就失败破厂啦！但是后来我们采用比较谨慎的方案，每一步都稳扎稳打，步步为营，当然也取得了相当不错的成绩，可是到了第六年也是最关键的一年，由于临战经验不足，在市场预测方面出了问题，导致广告投入量过少，没有得到足够的定单，使产品卖不出去，导致大量的高库存压，这也使我们的权益降到了低谷。眼看就要功亏一篑，面临破产的时候，我们沉着冷静，更加仔细的分析当前的市场行情，然后找出自己面临的困难，然后根据分析情况我们将生产、交单、停产等巧妙的结合，将公司损失降到最低。在这一年里我们虽然没有争取到足够的权益，没有达到理想的效果，但是我们从中学会了临危不乱，学会了怎样去冷静的分析问题。和宝贵的临场经验。这对我们以后的发展有着相当积极的作用。

这些开始看起来不是很重要，但是到后期没有这些基础的保障，企业是无法进行下去的，后期大量的产品需要认证，而且有了认证后价格也会相对提高，这些对企业也是非常重要的，合理的开拓这些就会显得很重要。

电子沙盘我们总结了上次的经验教训，在每一次的决策前都计算好，包括进货及产出，这样我们就减少了很多的浪费，在每一个产品的问题上也会计算周密，看需要多少就进多少货物，但是最后发现货物的产出计算的很准确了，但是货物的原材料进入总是有问题，忽略了原材料在途的时间，导致为了生产一次次购买加急材料，同样造成了不小的浪费。但是这次做的好的方面就是我们组在生产货物上计算的很细，到最后就剩下一个成品了，而且在广告方面这回也投放的较精准了，在每一个方面投放一个或两个广告就会拿回我们理想的订单。不足是在最后就将p1产品全部转产了，浪费了一种产品，花了不小的投资，在后期竞争几乎没有竞争的情况下，我们应该保留p1继续创造价值。电子沙盘中财务问题都是电脑自动生成的，这样不仅减少了我们算账的时间，还加大了准确率，为我们也是提供了很多好处的。

erp沙盘是一个团队合作的游戏，光有一个人是不够的，要每个人分工合理但也要合作愉快，在相互的探讨分析中得出好的结论。这就是erp的魅力所在。

沙盘破产心得体会800字篇五

在本学期的第三周和第四周的周末，我们市场营销专业的同学进行了erp沙盘模拟实训课程的学习，虽然是占用周末的时间，但是大家的兴趣并没有因此而减退，因为在这短短的四天里，我们真的学到了很多。在这其中，我体会到了团队协作带来的乐趣，感受到实战经营的艰辛与不易，以及各经营环节之间紧密的联系，最后自然还有胜利带来的喜悦。

第一天上午，老师讲了很多关于erp沙盘模拟的知识，以及实际操作中的注意事项，但是大家都没有实际操作过，对erp也不了解，听的时候都不认真，所以理解的不是很深刻，以至于为后来的操作埋下了隐患。

实训开始了，我们首先进行的是实盘模拟。我们小组一共有六位成员，其中ceo一名，财务总监一名，财务助理一名，采购总监一名，营销总监一名，生产总监一名，每个人都有自己的职责范围。我选择的是采购总监，负责决定原材料的采购数量。但我们并不是一个人说了算的组织，所有的问题都是大家群策群力的，还好大家的意见比较统一，不像别的组到后来已经吵成一锅粥了。

第二次，电子模拟。有了之前失败的经验，加上认真仔细的分析准备，我们这次在战略目标和策略上都有了很强的针对性。第二年，我们付出了八个广告的代价坚决拿下，以弥补上次的痛。经过了严谨的市场分析，我们放弃了国际市场的开发，p4产品的研发，将战略重点放在了区域和国内的p2和p3产品上，而且事实也证明我们是对的。这样做不仅节省了研发费用，而且在广告投入上也相对集中，降低了出现失误的几率。我们一开始就进行了iso9000和iso14000的认证，这更为我们多拿了一些订单，有些没有认证的小组，只能眼睁睁的看着赚钱的订单被别人拿走，有一次还收购了别人的订单，更是逮了大便宜。只是有一年由于资金的问题要卖厂房，生产线也都要卖掉，生产力严重受损，产能有些跟不上，错失了一些商机，才把第一的位置让给了别人。遗憾的是，我们这一次也没有摆脱要借高利贷的命运。但是我觉得高利贷没有什么不好，可以加速发展啊。

最后总结几点心得

1广告的投入多少真的很重要，也是一个组制胜的关键。总的来说就是开始要集中多投，后来要分散少投，只有投对了广告才能拿到好单子。

2厂房建议要尽早卖，反正迟早都要卖的，因为资金根本就不用，而且以后卖厂房会面临很多问题，尤其是在电子模拟的时候。

3生产线的投入必须果断，建议直接到自动线，柔性线有一条就行了。

4要明确自己的主要产品和主要战场，生产要有针对性和计划性。

沙盘破产心得体会800字篇六

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。

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麽严肃吧。

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。

沙盘破产心得体会800字篇七

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。

沙盘破产心得体会800字篇八

以下是一份沙盘培训心得体会的范本，仅供参考：

标题：沙盘培训心得体会

时光荏苒，为期十天的沙盘模拟培训活动在忙碌而充实的气氛中结束了。回想这段时光，每一次的课程都是全新的体验和挑战，使我收获颇丰。以下是我对这次培训的一些心得体会。

首先，沙盘培训让我更深入地理解了企业运营的实质和复杂性。通过模拟企业的日常运营活动，我了解到决策制定、资源分配、团队协作等对企业业绩的重要性。同时，我也看到了企业运营中可能出现的各种问题和挑战，这使我更加明白企业运营并非易事，需要我们不断地调整和优化。

其次，这次培训让我明白了团队协作的重要性。在沙盘模拟中，每个团队成员都有自己的角色和职责，需要相互协作才能达成共同的目标。我深刻体会到，有效的沟通和协作是解决问题的关键，同时也让我明白了在团队中要学会倾听和尊重他人的意见，这样才能更好地发挥团队的力量。

再者，沙盘培训也提升了我的时间管理和资源分配能力。在模拟过程中，我不仅要考虑当前的运营情况，还要考虑到未来的发展趋势，以此来制定合理的资源分配策略。这使我明白了，在现实生活中，有效的资源管理对于我们的生活和工作都是至关重要的。

最后，我要感谢这次沙盘模拟培训，它让我有机会学习并实

践企业运营的策略和技巧。在未来的学习和工作中，我会将这次培训中学到的知识和经验应用到实践中，努力提升自己的综合素质，以更好地适应和应对未来的挑战。

沙盘破产心得体会800字篇九

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，什么都不知道，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个组个，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。