

# 2023年沙盘疗法的好处 沙盘实训心得体会 (大全6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 沙盘疗法的好处篇一

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。

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。

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

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。

## 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，但是要考虑到清楚，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。

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。

## 沙盘疗法的好处篇二

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。原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。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细心细心。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”，以及在中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！

### 沙盘疗法的好处篇三

上两个星期，我们开始了erp沙盘实训课程。老师带领我们学习练习动手实践，我们也同样的收获了很多经验，感触感动，团队的团结一致精神和无与伦比的热情。

首先是理论研讨，带着我们实训的有四位老师，分成两批两两上午两两下午，我们一开始和自己熟悉的朋友室友组团坐一桌，听到老师让我们按着学号坐，实际上我们虽然照做了，但是心里还是不大愿意，嘴上还是有些犯嘀咕的，但之后的



两个星期，事实证明老师这么多年的从教经验做出来的决定还是非常正确的。按学号分组能让每个人都献出自己的一份力量，不会因为朋友就纵容他，这样既能提高团队之间的协作能力，也能明确职责加强团队之间的凝聚力。实训课不仅考验着我们的动手能力，还培养我们着的团队精神。这世界上有很多事，是不能只单单依靠一个人的力量就能完成的，大多数时候我们都需要别人的帮助，同时作为这个人类社会的一份子，我们每天也在或多或少的帮助别人，类似给问路者提供一些有效可行的信息资源之类的。

座位很快分好了，老师开始对着ppt讲解erp物理沙盘实训要用到的一些理论基础，这些理论基础在书上大概都明文列出，但老师把重点给着重讲了出来，也方便我们理解。

类如erp物理沙盘四个职能中心的主要职能有营销与规划中心，生产中心，物流中心与财务中心。市场营销预测在整个公司运营中占的重要地位。学生的具体分工总裁，财务总监生产总监营销总监采购总监的的职能要素[]erp实训课程的意义，也就是我们学这门课程能学到什么能收获什么。我们仔细观看了erp沙盘的模拟实训规则，分析了市场准入规则表里面的持续开发时间以及开发投资费用，厂房的购买出售与租赁规则，生产线购买转产与维护出售规则，原材料采购规则，销售会议与订单争取规则，融资贷款与贴现规则等等。虽然连上了两天的理论课让我们有些感觉到有些力不从心，但是我们还是很认真的听着，生怕错过了重点导致公司经营不善。经过了漫长的等待，终于，指导老师告诉我们可以开始自己动手实践了，大家都无比的兴奋，似乎连黑板上的口号都变得闪闪发亮了起来，迫不及待的想开始物理沙盘的实践。

就这样开始了我们第一二年b公司的运行，第一年投入广告费非常合理，为我们公司争取到了很多订单，公司运营的非常顺利。第二年虽然没有拿到国内市场老大，但总体还算不错，之后模拟运营结束，开始正式运营。头一年运营在广告费上

吃了亏，广告费投少了导致广告费的投出与订单的接入严重不成比例，公司流动资金减少。公司经营到第二年，因为对企业预算出现错误，导致流动资金较第一年急剧减少，公司面临资金短缺问题，经营到第三年，各个企业都或多或少的出现了资金不足的问题，而又因为权益的逐年减少，可贷款的数额也在直线下降。公司随时面临破产问题，同时组员在实训开始时满满的热情也被消磨殆尽，大家都呈现出颓唐的状态，严重的是，在经营不善的这样非常时刻，公司的财务报表也做不平，财务总监也处在这样焦急的氛围下，忙得焦头烂额，最后组员们还是决心要挽救公司，团结一致，找其他公司借款的借款，想对策的想对策，做预算的做预算，分析市场前景的作分析，大家都忙里忙外的，四处游说四处奔走，连下课响铃了，我们还是坐在各自的位子上围起来分析讨论，为挽救企业想办法。最终在a公司c公司d公司的多次友情相助下，我们公司成功的度过了一个又一个困难，最终顺利运行到年末。

接下来的一个星期，我们搬到了隔壁的教室里，这里是erp电子实训室，我们总结了上回物理沙盘实训上的失误，发现我们公司虽然一直存在经营不善的问题，但主要是在第三年第四年这个攸关企业生死存亡的转折点上出现重大失误，这也是由于组员的预算分析没有做得很到位，资金流动性的降低导致生产线不能够扩大，不能研发出新的符合市场需求的产品。电子沙盘本质原理是和物理沙盘一样的，除了产品组成原料不同，厂房及生产线都需要公司自己买入，给我们的选择提供了极大的灵活性。在电子实训室这一边，公司运行到第二年，我们就贷了数额为一亿的长期贷款，流动资金非常充裕倒帮了我们拓宽生产线一个大忙，随着我们投资的增加，产品的数量也得到了提高，研发力度加大，向各个市场广投订单，也保证了接单的数量。公司运营蒸蒸日上，期间正值会计证考试，组员们都陆续去考试了，但我们可爱的组员仍然会提前做好预算，做分析，做市场预测或是留下下一年如何发展的意见。这也为我们公司提供了极大的帮助，也告诉我们，虽然人在外面考试，但心里还是时时刻刻的在操

心着我们公司的运营情况，这就是整个公司团结一心的表现，也是我们热情不断的支柱。

经过一个星期的实训，公司已经成为了一个市场的老大，权益终于成为了各家公司的顶头，拔得头筹获得第一，我们都非常高兴，激动的心情我在这里是无法用言语表现出来的。但让我更欣喜的是我们收获到的凝聚力实践精神等等。在这两个星期的实训当中，我们拿过倒数第二，评分个位数，但是这样的我们在重整旗鼓后也能拿上第一的宝座。我可以很自豪的说我们这个团队非常不错！这也告诉我们，只要你想就能成功。

## 沙盘疗法的好处篇四

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2□p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住

时机竟到p2□p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2□p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2□和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竞订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

### (1) 好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

### (2) 经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，

相信会对公司的发展产生重大影响。

### (3) 团队合作精神

团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。一个良好的团队能完善企业的经营管理。本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

企业沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为

学生学生提供了一个实战的平台。在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

## 沙盘疗法的好处篇五

在云端，我有幸参加了为期两周的沙盘培训。这次培训由我们的团队自行组织，邀请了业界知名的专家进行授课。

沙盘培训的课程涵盖了各种主题，如沙盘模拟、战争策略、团队协作、领导力等。每个主题都通过生动的案例和互动实践的方式进行讲解。专家们深入浅出的教学方式让我们能够迅速理解和掌握相关知识。

在培训过程中，我不仅对沙盘模拟有了更深入的理解，还掌握了一些实用的策略。例如，如何更有效地利用资源，如何

提高团队协作能力等。这些策略在实际操作中得到了很好的应用，使我在团队中的角色得到了更好的发挥。

此外，通过这次培训，我也认识到了自己的不足之处。例如，我在决策过程中有时过于冲动，没有充分考虑到团队的利益。这让我意识到，在未来的工作中，我需要更加理性地处理问题，更好地与团队成员协作。

总的来说，这次沙盘培训给我带来了许多收获。我不仅提高了自己的专业技能，还学会了如何更好地与团队成员沟通和协作。我会将所学到的知识和经验应用到实际工作中，不断提升自己的能力。

## 沙盘疗法的好处篇六

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团队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得更好，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

在刚开始经营的时候，经过对每个市场的销售特点和各个产品在不同市场中的所占比重的分析，加上对其他小组可能进入市场的猜测，我们决定优先开发区域市场和国内市场，处于对企业资金状况的考虑，我们放弃了对亚洲市场和国际市场的开发，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。

然后，在广告费的投入上，在刚开始的两年，我们没有什么经验，广告费的投入并没有经过深思熟虑，往往都是觉得差不多就行，这个导致我们在广告费投入上的浪费，给企业的经营增加了压力，当我们投入广告费时，应该根据自己的资金情况和产品所占的市场份额仔细研究，避免资金的浪费，

要合理的投入广告费。

最后，还有就是贷款方面，合理的进行贷款也是很重要的，当企业资金不够使用时，适当的进行贷款也可以帮助企业很好的经营下去，但是，要是滥用贷款，可能会导致企业的亏损，甚至有可能导致企业的破产。

5 模拟总结 将近一学期的erp沙盘模拟实验，让我学习到了很多知识，通过课堂上的实践过程，我不仅了解企业运作过程，我还切身体会到了团队的力量，让我学会怎样跟人合作、沟通、增强和同学们的交流。做好每个职务都很不容易，单靠自己一个人的能力是万万做不到的，要学会与人合作的精神，还有就是坚持下去，就在我们濒临破产之际，我们没有放弃，在老师的帮助和指导下，使我们得以解除破产危机，得以继续经营下去。在模拟企业经营的过程中，企业要有全面、整体的调控，这就要求ceo在企业的经营过程中要做好决策，在研发产品和开拓市场的同时，要注意生产线的引进、生产能力的跟进，使之相匹配，也只有生产能力与开拓的市场相匹配时，企业才能获取最大的利润，我们企业最后就是因为生产能力的低下，才导致最后的没有盈利，还让我充分了解了生产线与生产能力的重要性，这不仅锻炼了我的思维，同时也让我知道了做事情思考必须全面。还有就是遇到困境时要有乐观积极的态度，要对自己、对团队成员和对企业充满信心，在经营过程中，会遇到困难是不可避免的，也可能因为经营不当导致企业的运营困难，这个时候我们就要能够顶得住压力，不能被这些困难给难倒，要相信，通过团队成员的合作，可以解决这些困难，也正因为是在模拟过程中遇到的问题，可以给我们更多的思考、启发，让我们有更深刻的体会，这也是我在这次模拟中学到的，只要坚持，通过大家的不懈努力，任何难题都会迎刃而解。

这次实践一共要模拟六年的企业经营，在这六年的运营中，每一年的情况都是不一样的，每一年都会遇到新的问题，也正因为这些问题的出现，才会让我们去思考之前公司运营中

出现的失误，这样学习到的经验才是更加深刻的。通过本次的沙盘模拟我对erp系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个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。虽然这只是实验但我很认真的对待它，我身临其境的为公司发展的方方面面考虑着，我体会到了，企业一次错误决策所带来的特大损失及恢复的困难。还有在这次实践过程中我们明显的感觉到了财务总监的重要作用，她对企业的未来走向有着巨大的影响作用。而我们的财务总监也异常辛苦，在我们每次做全部工作时，她最后还要做好报表，为我们下一年的经营提供了支持。我在这次模拟中得到了各位团队成员的大力支持!他们每个人都愿意做好自己的工作。而且在大家的研究过程中我们想到了很多优秀的竞争战略，让我体会到了大家头脑风暴的巨大作用。而且改进工作思路特别重要，我们在经营中犯了很多错误，有些错误足以致命，但是有错误就得想办法去改正，正是在不断犯错，不断改正的过程中，我们才能进步，公司的经营才能走上正轨。

很感谢学校老师为我们提供这次实战的机会，让我更加了解了自己所学的重要作用，并且可以将理论和实践结合到一块。很感谢我们c组公司的各位成员们的通力合作!相信这次模拟会为我们将来的工作打下良好的基础!最后，我要感谢我们的指导老师耐心的讲解，感谢小组成员的密切配合。