

小学毕业主持词四人 小学毕业晚会主持词小学毕业晚会主持稿(实用5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

沙盘的心得体会分享篇一

做沙盘模型是现代教育中高效的视觉教学方式，它不仅能够激发学生的创造力和阐述能力，还有助于我们更好地理解 and 解决现实生活中的问题。在我的大学生生活中，我有幸参加了一次沙盘模型制作的组织活动，接下来我将分享我在这个过程中所积累的一些体验和思考。

第二段：我制作沙盘的过程

在制作沙盘的过程中，我首先画草图，确定模型的相关建筑物及河流湖泊的位置，而后使用黏土和其他材料来制作模型。我选择了一个历史悠久的城市作为我的沙盘主题，这座城市富有文化和历史价值，我想突出这些方面，让人们了解这座城市的美丽和优秀，也让人们关注到这个城市的一些问题。

第三段：通过沙盘制作获得的收获

这个沙盘经历让我受益匪浅，首先它让我更好地了解这个城市的文化和历史价值，这些内容无法通过其他方式传达。其次，我也意识到有很多问题需要得到人们的关注和解决，比如城市环境污染问题、社会秩序问题等等。通过沙盘制作的过程，我学会了如何认真思考和关注现实生活问题，并积极思考解决方案。

第四段：沙盘模型的教育价值

除了对于制作者本人的教育价值之外，沙盘所呈现的情景也可以展示给他人观察和思考，这是沙盘模型的另外一种教育价值。沙盘模型可以在教育中帮助学生扩大视野，丰富知识，从而更好地理解 and 解决问题。同时，沙盘还可以帮助学生培养合作能力和创造力，为其日后的学习和生活奠定基础。

第五段：结论

沙盘模型制作是一种有趣的活动，不仅可以丰富我们的生活，还可以对我们的教育和思维方式产生深远的影响。我深刻认识到，通过沙盘模型制作，我们可以更好地领会现实中的问题，发现问题所在，并积极思考解决方案。同时，通过沙盘模型，我们也可以更好地领悟知识的价值，从而更好地为未来的学习和生活打好基础。

沙盘的心得体会分享篇二

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。

沙盘的心得体会分享篇三

erp企业沙盘模拟是一门既新颖又陌生的课程，起初我们不知道什么叫做erp也不知道它跟“会计学”有什么关系。经过实训认识到erp企业模拟沙盘课程以生产型企业为背景，让每个参与者置身商业实战场景，以企业经营管理者身份，模拟企业财务、物流、生产、营销、等重要过程，使我明白管理一个企业绝不仅仅是传统意义上的会计做账就可以，他需要详细的、谨慎的、准确的计划、判断和实施。erp的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产经营活动，降低经营成本，提高经营效率，提高竞争能力，力求企业价值最大化。

一、erp沙盘的定义

erp是企业资源规划，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，最后得到客户付款的整个过程。它将企业内部所有资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、分销、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。

沙盘最初源于军事作战指挥，它可以清晰地模拟真实的地形地貌，使作战指挥员不需要亲临现场就能清晰地总揽全局，从而运筹帷幄并制定出最优的决策。

erp沙盘就是利用实物沙盘直观、形象地展示企业的内部资源和外部资源。通过erp沙盘可以展示企业的主要物质资源，包括厂房、设备、仓库、库存物料、资金、职员、订单、合同等各种内部资源；还可以展示包括企业上下游的供应商、客户和其他合作组织，甚至为企业提供各种服务的政府管理部门和社会服务部门等外部资源。

二、erp企业沙盘模拟职责的简单介绍

1□ceo(首席执行官)

在erp企业沙盘模拟中发挥最大职能□ceo制定企业发展战略规划新的一年，带领团队共同决定企业决策，审核财务状况和听取企业盈利状况，如果所带领的团队在模拟对抗中意见产生分歧，最终由ceo拍板决定□ceo的战略管理能力、领导方式、洞察能力、思维方式、谋略和掌控环境的能力对企业的运营状况和发展前景起着决定性的作用。

2□cfo(财务总监)

在erp企业沙盘模拟中做好企业经营管理资金的筹集和运用，做好现金预算，管好用好资金，计算支付各项费用，核算生产成本，防止资金链的断裂，按时报送财务报表及做好财务分析。

3□cso(销售总监)

在erp企业沙盘模拟中开拓市场，稳定企业现有市场，积极拓展新市场预测市场制定营销计划，合理投放广告，根据企业

生产能力取得匹配的客户订单。。沟通生产部门按时交货，监督贷款的回收。

4□coo(生产总监)

在erp企业沙盘模拟中生产计划的制定者和决策者，生产过程的监控者，负责企业生产管理工作，协调完成生产计划，维持生产成本，落实生产计划和能源的调度，保持生产正常运行，及时交货，组织新产品研发，扩充改进生产设备，做好生产车间的现场管理。

二、erp沙盘模拟实战阶段

1. 提交广告费，争抢订单。万事开头难，这个步骤是整个模拟至关重要的一步□coo根据生产线的数量，预测产能，为cso的抢单做数据支持□cso根据cio提供的市场情况和本公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，与cfo沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是cso根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。
2. 根据订单生产和交货。这个步骤是很好完成的. 因为事先已经经过周密的预测，所以物流总监根据订单，从cfo手中支出资金下料□coo根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。
3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由coo,cso和cfo共同完成的□cso根据市场趋势分析预测出今后的市场需求□coo根据数据进行决策生产线的数量，生产线的种类(手工、半自动、全自动、柔性)，以及厂房的闲置和利用。
4. 市场拓展和产品的研发□cso分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势。根据分析结果，通过与cfo的沟通，对不同的市场(本地、区域、国内、亚洲、世界)和不同的产

品(p1□p2□p3□p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中□cfo是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过cfo和财务助理的纪录□cfo在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷、短贷)、贴现、高利贷，保证流动资金的持续。我们组没有从事财务方面工作的人员,所以cfo任务艰巨，很多时间消耗在了编制最后的财务报表上。

三、沙盘模拟心得

1. 生产规模要符合订单的需要。第一年的盲目生产，第二年的盲目投放广告，都是不明智的选择。

2. 突破原有的思维，敢于冒险——“借钱生钱，借鸡生蛋”。在沙盘中，我总认为还是保守一点好。少的借贷就意味着以后的负担少，但是我忽视了，企业要发展就要适应变化的市场，并能预测市场，这样才能先于别的企业占有更多市场。开始在没有购买生产线时资金是不少但购买生产线后资金就周转不灵了，但之前没有接长贷就这样就陷入了资金周转不灵的泥沼中了。

3. 不要盲目多元化战略。根据自身的经营能力，来专攻一个有潜在价值的市场远比逐一开拓来的更实在一些。

4. 团队协作精神与沟通最重要。我在沙盘中深深体会到财务和各部门的紧密联系，广告的预算和现有资金的关系，原料的采购和现有资金的关系等等如果财务部门没有向各个部门提供及获取有效的信息就有可能造成企业的资金出现短缺的问题，从而影响到整个企业经营，所以信息的有效沟通是多么的重要！

沙盘的心得体会分享篇四

作为一名大学生，在学习中我们常常需要背诵很多东西。这些东西有时是重要的名言警句，有时是历史事件的时间线，而有时也会是地理上的一些地名分布。而为了更好地学习背诵，老师们也会借助一些辅助工具，比如背沙盘。在我所学习的地理课堂中，我也曾经背过很多次沙盘，而今天，我则要谈一谈自己的“背沙盘心得体会”。

首先，背沙盘是一项需要大量时间和精力的工作。很多时候，一个小小的地图上，会有着众多的国家、省份、城市和河流等等。而我们需要做的，就是将这些看似平淡无奇的地名背熟，并在一定时间内进行确切无误的呈现。这就需要我们耗费大量的时间和精力来进行背诵练习。但是，就像任何其他的学习，只有靠不断地重复练习，才能使我们掌握下来。

其次，背沙盘也能极大地提升我们的记忆力。尤其是对于我这样思维比较抽象的人而言，背沙盘可以帮助我将那些稀奇古怪的地理信息具象化，让我明白这些看似抽象的内容真正的内涵。同时，背沙盘也可以帮助我们训练自己的记忆力。因为每次进行背沙盘的时候，我们都要耐心地去记忆每一个地名，并努力想象这个地名在实际中的位置和形状，这样，就需要我们不断调动自己的脑力，以便将这些信息刻入我们的大脑之中。

另外，背沙盘也可以帮助我们提高自己地理知识的掌握程度。在背沙盘的过程中，我们不仅是在进行死记硬背，更是在学习地理的分布规律。在沙盘上，国家、省份、城市和河流等等都是有着特定的位置、形状和大小的。通过对这些信息进行反复记忆与比较，我们可以更好地理解世界地理分布的特点与规律，进而更好地掌握这门学科。

同时，背沙盘也可以培养我们的耐心和细心。由于沙盘上的每一个地名都很容易混淆，因此我们需要有一颗耐心细心的

心，来让我们确保每一个地名都被认真记忆和刻画。在这种许多微小的环节堆叠而成的大任务之中，我们的耐心与细心也可以得到大大的锻炼，从而让我们更好地掌握自己的学习。

最后，背沙盘也可以让我们感受到学习的快乐。在一开始的背诵过程中，我们常常会觉得这很枯燥，很无聊，甚至可能出现一些抵触情绪。但是，随着我们越来越熟悉沙盘上的每一个地名，随着我们逐渐掌握了背沙盘的技巧，我们也会在无意识之中感受到学习的快乐。当我们看着自己背的那个沙盘，上面的文字、颜色、线条都若画卷时，也许我们就能感受到学习学科的美和自己的升华。

综上所述，背沙盘是一种很好的科学学习方法，它可以帮助我们提高学习效率，提高知识掌握程度，并且让我们逐渐感受到学习的快乐。虽然背沙盘耗费时间长、较为枯燥，但是在不断地练习中，我们也会逐渐适应和享受这个过程。希望每一位学习者都能从背沙盘中获得乐趣，让这个过程充满自己的成长与收获！

沙盘的心得体会分享篇五

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，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！

沙盘的心得体会分享篇六

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用多说了）。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！

沙盘的心得体会分享篇七

为期两个星期的沙盘实训就快结束，我们大概重复玩了1次8年，4次6年。不过在几次的模拟经营，学到挺多东西的，譬如企业经营的战略，财政预算，也体验到企业需要的管理人才具备哪些能力。那下面就相信讲一下我们小组的经历，我们6个小组的中的c组，名称叫霸道有限公司。第一次玩的时候我们广告费用投放太多了，而且还贷款了民间融资。我们是第一个竞单，所以也有优势，所以我们广告效益就提高了，这里，就需要财务总监全神贯注去预算，告诉我们的营销总监能有多少闲钱给他去做广告，说明一下，预算真的很重要，没了预算，可以这么说，企业家在拿自己的钱在烧。在选单的时候还必须计算出哪个成本最低，利润最高的，某些时候结合财政情况选单，如果没有慎重选单的话，选了个差的单子，那么你的广告效益就低了。接下来就要下原料订单，我们认为不能把钱滞留在没必要立刻使用的物资上，所以呢，每个季度我们的生产总监都会跟采购总监计算好，商量好，慎重下单，避免材料空余或者材料不足导致生产停止出现产品不足毁约或者摊分的成本就高了。接下来，我们第二年大量投入p3生产线，使p3成为我们的主打产品。在这里，每个部门都需要密集配合，确保按照市场分析的趋势跟上市场，保证下年的订单能否完成，保证财政不会出现负债，保证不会花了冤枉钱或者不花提前的傻瓜钱，这都需要我们有一个有力的领导，那就是总裁。游戏中总裁没必要亲力亲为，他只需要听取每个部门的运作的情况，解决部门提出的困难，跟组员分析自己的远大眼光和目标，个人主要的是有一个淡定从然的魄力，他的一举一动影响着组员，因为他一垮，整个组的士气就会下降，不论什么时候，总裁永远站出来鼓励组员，不断自我反省，有错就道歉，做得好就奖励组员，这样才是好的总裁。到最后就是要不要面临借贷的问题，还是得靠每个部门向财务总监反应，然后财务总监作出报告，总裁再决定要不要借，不要看少一次借贷或者一百万，那足以定成败。

好吧，我自己认为这个游戏不过几个战略：

1、霸道战略，勇敢当先，有的在广告市场争当大哥，有些在产品开发争当老大，还有一堆人在认证方面先人一步，当然还有在生产线上多人一线的，但是这个战略需要我们的总裁有远大的眼光和够天大的胆子，精明的每个部门密切配合才能得以实现，难度忒大。

2稳扎稳打战略，就是不跟人家争第一，排在中间，一步一步为营，有空余的钱做自己的事情，反正不破产就好，熬过了第4年一般都会腾飞的，但是永远被压，感觉不好，步骤可能慢，竞争力不够前者大，但是稳定性是很高的，一般不会说出现破产这等趣事。

一个成功的企业需要什么？目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金……任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。

一连三周的erp沙盘模拟实验课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行着手模拟运营自己“创建”的企业，小组成员协同工作，为我们的企业创造更多的财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实验给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。在模拟企业六年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为

盈，我们都亲身感受到这个过程刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对erp沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

erp沙盘模拟实验，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。

在这场游戏中，我担任的角色是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们现在所学的知识，要为一个企业做一个简单的资金预算、编制报表、财务分析应是一份相对简单的工作，但当我们完全投入到一个企业的运营时，我才深深体会到，担任一名cfo并非想象中容易，仅仅做资金预算、编制报表、财务分析是不够的。在一个企业中，财务处于核心地位，企业中的任何一个部门、任何一个员工都需要与财务人员打交道，而cfo更是财务模块的主要人物，因此更加需要与各个部门协商合作，统领企业资金的运转。如果cfo不能从一个企业的角度出发思考问题，不能从全局上综合分析资金的运转，那么，即使企业有很好的计划和领导决策、很好的生产系统、很好的内外部机遇，如果没有足够的流动资金，企业仍是无法正常健康运营。

为什么说财务处于企业的核心位置呢？很简单，一个企业的运营都是基于资金支撑的基础上的。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、管理费用的预算等等，无一不涉及到资金的周转使用，当流动资金不足的情况下，又要考虑账面资本额是否允许企业申请贷款及贷款额、贷款利息，应收款贴现、贴现息，变卖企业资产等问题，因此cfo不仅仅需要了解并掌握企业的资金运行状况，还需要了解各个部门的运营状况，为企业作出一个最合理、最恰当的资金预算，使企业的运营能有柔韧

有余。

经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。以下几点，是我在实验中担任cfo这个角色时的心得：

1、作为一个集体，团队一定要协作，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能。纵观三个星期的模拟实验，我组一直都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一起为我们的企业设谋划策，积极应战。

2、配合分析市场需求，理性投入广告费用。一般来说，市场需求的分析是由销售主管和ceo共同完成的，但在需求分析后要对相应的市场投入广告费用，因此需要财务方面的配合，协助销售主管分析投入的广告费用额，以求用最合理的广告费投得最好的生产订单，尽量缩减生产成本，为企业取得更多的利润。企业运营的第一年，由于各小组没有达成共识，麻木投入，在资金不是十分充裕的情况下，大多数企业都投入了大量的广告费，而由订单中收回的资金又不多，使得多数企业在前几年的运营中由于资金缺乏而不能做其他投资，企业的发展前景受到一定程度的影响。

3、合理安排投资项目及资金预算。企业运营初期，资产并不能满足企业的扩大生产，需要投资新设备，因此cfo需要配合ceo生产主管、物流主管、销售主管共同分析企业的发展方向，在资金允许的情况下，投资新生产线，研发产品等，由于不同设备、产品的投资期限不同，因而需要准确安排各项目的投资时间和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的情况下，我们分期投资新生产线，保证产品生产跟上，另一方面，在企业运营的第一、第二年分别研发了p2p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选择订单生产。生产需要加工费，企

业必须准确计算自身的产能，根据产能和生产所需的费用支出合理选择订单，不能麻木拿订单，导致不能按时完成生产，逾期支付不必要的罚款，超出企业资金预算范围，给企业运营中的资金流动造成困难。在我企业运营的第二、三年，由于错误计算产能，拿下的订单生产量超出了生产产能，同时为避免因不能完成生产而遭受罚款，我们只能委托外企业高成本生产，因而严重影响了企业的资金流动，同时导致企业亏损。

5、根据产能和生产订单合理安排材料订购。由于不同材料的订购提前期不同，因此需要合理安排材料的订购时间，同时对材料的采购费用做好预算，保证企业正常的生产。企业运营的前三年，由于材料需求量不多，我组在这方面不是十分注意，而在后三年，随着产品需求量的增加，我们逐渐注意了材料订购的时间安排，同时尽量在结束年时做到零库存。

6、根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证。在模拟实验中，共提供了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需考虑开发后四个市场；另外，实验中还需我们选择投资iso9000和iso14000资格认证，配合p3和p4产品的生产销售要求。所谓一年之计在于春，对这些投资的考虑是在企业运营的第一年进行的。由于我们小组采取专供某些市场和某些产品的策略，加上对各项目开发时间的要求和资金的预算，所以我们在第一年就开发了国内市场和亚洲市场，这两个市场开发时间分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一直专供本地市场，其后在第三年开始，我们就可以根据市场需求，在开发的市场上进行生产销售；而在运营的第一年和第二年，我们分别投资iso14000和iso9000资格认证，这个开发顺序是考虑到两项资格认证所需投资时间分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就可以顺应市场的需求下选择订单生产了。

综上各方面，财务工作是不容易的。cfo需要从整个企业的角度考虑问题，合理分配资金的使用，做好各项费用的预算，使整个企业在资金的运转上游刃有余。如果资金出现紧缺，则需要考虑申请短期贷款、长期贷款、应收贴现、变卖生产线、出售厂房等，在合理的资产负债率前提下，增加企业的资金流动。

通过erp沙盘模拟实验，使我更深刻的了解了企业的运营情况，更进一步地体会到财务工作的重要性。

沙盘的心得体会分享篇八

沙盘是越来越受欢迎的一种治疗方式。它是通过让个体在沙盘中塑造一些场景或符号来帮助他们解开内心的纠结与沉积的情绪。在我最近一次尝试沙盘治疗，我发掘到了一些隐藏在我内心深处的东西，这些都是我之前没有意识到的情感。今天我想和大家分享一下我的沙盘心得和体会。

第二段：体验

第一次去沙盘治疗的时候，我感到有点局促不安，因为我不知道该如何走进这个完全陌生的环境。但是治疗师很快向我展示了如何使用沙盘，给了我些简单的指导，并且告诉我任何东西都可以在沙盘中塑造。随着沙盘中的场景越来越多，我开始感到沙盘可以帮助我表达自己，并能让我发掘到我的深层次情感。

第三段：发现

在成千上万个东西中，治疗师指出了我在塑造中心位置的三个物品。一个是密集的城市布局，第二个是一个孤独的深海鲸鱼，最后是一个笔直的梯子。与治疗师的互动让我意识到这些跟我生命中所经历的事情有关。城市布局代表我在工作中被压得喘不过气来，而浮潜中的深海鲸鱼则代表了我内

心深处的孤独感。最后的梯子则象征这我努力向上攀爬。这样的泛泛而谈的表述，叫人既不明确，也没什么意义。沙盘让我有机会具体地感受到我的情感和经历。

第四段：接受

治疗师提出的意见让我非常不舒服，我不想听到自己的问题。但治疗师一步步地引导我寻找解决的方式，我开始感到自己接受这些话语，而且变得更加露骨，能够正视和说出自己想说的话。沙盘治疗的确是一种渐进式的过程，只有当我开始递交沙盘中有着真正的价值的事情时，我才能真正地治愈。

第五段：结语

对我来说，沙盘治疗是一种非常独特的治疗方式，它可以帮助我找到隐藏在内心深处的情感和记忆，不管是好的还是不好的。我意识到自己经常忽略了这些情感，并试图将其隐藏，但它们却仍然存在于我的内心深处，并且用我的有限方式影响着我的行动。沙盘治疗让我多了解了自己，并有机会来改善我的行为方式和心理健康。我也希望你们在做出更加积极的行动之前，也能够尝试一下沙盘治疗，珍惜与治疗师之间的渐进式沟通，发掘自己内心的世界，转化成更加健康的行为和积极的习惯。