

# 凯旋门沙盘模拟实训报告心得(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 凯旋门沙盘模拟实训报告心得篇一

这一周的实训看似很短却是很长，长的是每一年亦或是每个季度，我们6个人都要精打细算，谨慎考虑着每一个步骤。短的是我们只经营了六年；只有一周的时间来摸索也还来不及去学习更深入的知识就结束了。即使如此，对于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、最终得到市场的核心。沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短一周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。沙盘模拟实训使我们身临其境，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。从这次的沙盘模拟实训中我了解到，沙盘的设计思路是充分体现了企业发展必然遵循的历史与逻辑的关系，从企业的诞生到企业的发展壮大都取决于战略的设定。要求管理团队必须在谋求当期的现实利益基础之上做出为将来发展负责的决策。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；同时加强了同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高同学们经营管理的素质与能力。经过这次的的沙盘实训我总结了不管做什么事情都要踏踏实实，要有目标有规划，才能成功。

## 凯旋门沙盘模拟实训报告心得篇二

毫无疑问，这是我经历过最有锻炼价值的培训活动，三天的模拟经营在密集的思维碰撞中转瞬即逝，角色的投入让大家在寝食难安、患得患失中走到最后，我相信大家都有属于自己的收获。沙盘模拟如生活中的林总千般，或得或失，过程中全情投入即应坦然面对，但说真的，时至今日我的感觉仍有些意犹未尽。

体会一：不论结局如何，从容、坚韧的走下去最重要。

我相信伙伴们都与我相似，回顾这几天有遗憾但并不自责，有收获但并不满足。是的，恰如人生，不如意者十之八，总是挫折多过一帆风顺，我们都需要实事求是的面对每一次成败，但既然我们都会走到最后，有韧性才是王道。我所在的e组，几乎整场模拟都徘徊在生死线，到了六年期满我们的各项指标都落后于其它组，但我认为这并不重要，不论走过的路是否坦途，经历过就是值得的，一定意义上讲，经历过挫折越多收获也许更大也说不定。至少到了曲终人散时，我真心感谢过程中我曾经犯下的每个错误，它给了我真实的教训，我视之为经验，在面对种种难题时没有退缩，反倒激起我们的斗志，当最终在悬崖边上走过，那份站在生死线上回首过往、俯瞰前路崎岖的坚韧我视之为收获。

体会二：团队协作是必须的，合作共赢是必然的。

我要感谢团队成员、兄弟公司给我的每个批评、指点、帮扶和思想碰撞，这让我真切的体会到团队的力量、合作共赢的意义，也让我保持时时刻刻的自我审视。

随着经营的推进，企业的业务内容越来越多，团队成员必须各司其职又集思广益才能完成整体运作，这也促进了团队成员间的协作和高效沟通，每位成员的发言都是经过仔细考虑的，彼此间讨论的态度是我在现实工作中难得见到的开放和

直接，思维也许会发散，但目标却总是一致的，如此的高效沟通使我有置身多年共事团队的感觉。我也深切的体会到，我们每个人的角色都不是孤立的，必须要相互协作才能保证各项业务的有效、正确推进，集体的力量集成于每一个人，而每个人需要做的就是给出科学的论断，有理有据，量化分析，要对集体负责，不能仅靠一腔热情、主观臆断，同时要学会、做到倾听他人。

同时，企业间的关系也在随时间推进发生变化，五家公司从最初的针锋相对，到第三年开始出现越来越明显的合作共赢态度，尤其在面对“经济危机”时，五家公司几乎能够在在一个平台上共同思考，互利互信，尽可能多的在有限的市场中保全彼此的利益，我相信这份经验对实际的企业经营是有较大意义的。这让我想起之前做的翻纸牌游戏时大家的表现，也许32期中青班本就是比较团结的吧，至少我是这个认为。

体会三：战略是企业的舵，市场规律和需求应为舵手。

我们的公司在经营之初就犯下经验主义错误，虽然团队成员并不怪我，但我要承认这主要是我的错，这让我们在整个六年经营中过得步步惊心，屡次错过市场机会，最终无法实现经营目标，甚至几度濒临破产，一度出售厂房、借高利贷，多次通过实物质押换取现金流维持生存。但我要说，这一错误的正面效应更加可贵，我坚信，恰是这样的经历让我们的团队坚韧、团结，有着超越胜负的气度，经历生死考验让我们对企业的发展的市场判断、生产经营管理精益化等多方面有了相对深入的认识，心性的磨砺也是我们的巨大收获。

回顾整个过程，大家都深刻的认识到企业的战略规划、生产经营策略等，都应是建立在市场认识基础上的，如果说战略目标是企业的舵，那么市场规律和需求无疑应是主舵手，它是企业发展的正确方向。

体会四：请尊重财务人员。

大多数此前对财务工作的重要性认识是比较欠缺的，但经历了此次沙盘模拟，我发自内心的承认，没有财务规划、财务管理的支持，企业根本无法经营下去，这是一切经营活动的支撑柱，看似就几张报表但包含了繁琐的细节工作，涵盖了企业大小决策和经营细节。

体会五：全情投入、方无怨悔；不忘初心，方得始终。

经营过程中，恰如老师所说的，我们都会有难以入眠的时刻。模拟经营到第二天，企业年第三年结束后，其它几家企业都已度过生存危机，但我所在的e公司仍需为生存抗争，当天封盘后，我一直在忧心企业的生存，痛心今天一早我犯下的错，更在考虑如何能寻找机会实现突破，我不想就这样结束，直到夜里2点仍难以入睡。这个时间我6个半月的女儿要用膳，冲奶粉时恍惚中眼前的奶粉桶竟然幻化成2桶现金筹码，那一刻我忍不住笑出声来，感慨自己入戏太深。是的，我当释然，过去的就让它过去，别再疾首于犯下的错，别再苦恼无现金流难续命，我要在坦然接受现实的基础上往好的方面看，记下教训，反省成经验。在这夜深人静之时，我相信我的伙伴们会有人与我一样，曾经的一天的点点滴滴会变得格外清晰，我很想告诉他们，我们不是孤独的。第二天，我和伙伴们说：立足当下做到才是我们应该做的。

结束语：

如果有人问我想不想再做一次沙盘，时至今日，我的感受与此前已不可同日而语，我会说：欲求成功之幸福，必经挫折之痛苦，所幸我已经经历过，所以我不想。如果必须有所期望，我也确实有此期望，我希望能与我的伙伴们在现实的企业经营中再次聚首，继续我们的团结一致，继续我们的困难面前不言放弃，我坚信我们能做的更好。

最后，我要感谢为此次沙盘模拟默默付出的几位老师，感谢各位的专业、耐心和坚持原则，更感谢各位的指导；同时，我

要感谢公司的关爱，为我们提供此次培训机会，沙盘模拟让我们受益良多，毫无疑问，我们都成长了。

## 凯旋门沙盘模拟实训报告心得篇三

erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。下面是本站带来的erp沙盘模拟实训心得，仅供参考。

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时间过得好快，同时也让我感觉经营公司的不易和创业的艰辛。

在erp沙盘模拟实中，我们每个人都有幸扮演公司高层领导的角色，每个人都有自己的职责范围。我是一个销售总监，因为不懂营销，一开始我还以为销售总监是最轻松、最悠闲的职务，几乎不要做什么，后来才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我应该是没有闲置时间的，每一步都应该感觉责任的重大，而要想做一个好的销售总监，可要足够的“台下工夫”，其中的困难也不言而喻。

市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的所有资源无非就是要满足客户的需求。销售总监要把握市场、分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制定并有效实施销售计划，达成企业战略目标。

企业的利润是由销售收入带来的，销售实现是企业生存和发展的关键，是企业的唯一出路，所以销售总监所担负的责任主要是：开拓市场、实现销售。

### 1 开拓市场

企业的生存和发展里不开市场这个大环境，谁赢得市场，谁就赢得了竞争。市场是企业进行产品营销的场所，标志着企业的销售潜力。作为销售总监，一方面要稳定现有市场，另一方面要积极拓展新市场，争取更大的市场空间，才能力求在销售量上实现增长。一开始我就意识到了这一点，所以我花血本去打广告，赢得了本地市场的老大，但由于开始没做市场预测分析，在广告投入上远远超过其他公司，所以有点盲目，又加上财务上没做预算，没有去长期贷款，导致后来资金周转不灵，这就直接导致了后来对其他市场的开拓。

## 2 销售管理

销售和收款是企业的主要经营业务之一，也是企业联系客户的门户。为此，销售总监应结合市场预测及客户需求制订销售计划，有选择地进行广告投放，取得与企业生产能力想匹配的订单，与生产部门做好沟通，保证按时交货给客户，监督贷款的回收。我觉得作为销售总监首先要做的事就是作市场分析和预测，主要是对本年度要达成的销售目标的预测，销售预算的内容是销售数量、单价和销售收入等。可承诺量的计算也很重要，参加定货会之前，需要计算企业的可接订单量。企业可接订单量主要取决于现有库存和生产能力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。由于资金约束，后面我们几乎没有广告投入，这大大约束了我们接订单的能力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢大量接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的情况，比如，对手正在开拓哪些市场？未涉足哪些市场？他们在销售上取得了多大的成功？他们拥有哪类生产线？生产能力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向可以有利于以后的竞争与合作。销售总监还应好好处理与其他公司的关系，必要时可以与他们进行一定的合作，实现双赢。

由于以前没有接触过营销方面的知识，不懂营销学，所以一

开始也不知道销售总监到底要做哪些准备，具体要干些什么，所以没做什么市场调查，市场分析和预测，出现了许多失误。参加销售会议时，也不知道按照市场地位、广告投入、竞争态势、市场需求等条件分配客户订单。客户订单相当于与企业签定的定货合同，作为销售总监应及时登录每张定单的定单号、所属市场、所订产品、产品数量、定单销售额、应收帐期等情况，这些都将成为下一次进行销售预算的重要资料，而我开始没有这方面的意识，导致后来没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

虽然我是负责营销的，其他部分我也有参与过，比如财务预算、生产能力预算、采购预算等过程，感觉他们也不容易，要想把这些工作做好，也不是一件轻松的事。特别是财务总监，既要登记每一年度的帐务，又要根据上一年度的收入/支出情况进行下一年度的财务预算。资金是公司的血脉，如果没有资金，一个公司还怎么持续经营，更别谈可持续发展了。我觉得我们公司第二年和第三年最大的问题就是资金周转不灵，导致中间有一季度停产，在这个上面损失惨重，后面几年中广告投入，产品研发，市场开拓，生产投入，采购管理都受财务的约束，每一笔定单一交货就去贴现，第三年单贴息就是一千四百万，这可不是个小数目。正在研发的p3产品也暂停了，后来又变卖厂房，最后没办法被逼得去贷高利贷。这都由于我们开始没有经验，第一年没有全盘规划和预算好，所以只贷了两千万的长贷，后来到不能贷款的时候才知道资金危机出现了，再看看别人，有的都贷了一多亿，不过后悔已经来不及了……到第四年的时候，我们才开始赢利，虽然不多，不过资金总算慢慢缓和过来了，到第五年公司有了明显的起色。由于只搞到第六年，投资产品研发和市场开发已经来不及了，只能保持现有状态……其实后来的每一步我们都走得很小心，年初每个总监都做了预算，我现在感觉这点是非常重要的。

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。

通过erp沙盘模拟,使我们能够把书本学到的知识与实际操作相结合,即锻炼了我们的实际动手能力,又能让我们把书本上的知识掌握得更透彻,对erp有更具体的理解。在这次erp沙盘模拟实训中我觉得很开心,而且收益匪浅。感谢学校给了我们这次实训的机会,我希望以后能多一点类似的实训机会,让我们在实际操作中成长。

学习企业经营沙盘模拟这门课程,是我之前从未体验过的一种新的学习方式,两天的学习既紧张又刺激。企业全面管理沙盘实战模拟训练改变了传统课堂灌输授课方式,通过直观的企业经营沙盘,来模拟企业运行状况。这次课程最大的特点是在“参与中学习”,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,从而深刻领悟科学的管理规律,提升管理能力。在短短2天的训练中,会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。我们必须和小组其他成员一起去寻找市场机会,分析规律,制定策略,实施全面



管理。在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。它既能调动学员的主观能动性，又可以让学员身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任，在此过程中领悟企业经营管理的关键，了解企业管理的解决之道。下面我将2天的模拟进行详细的阐述：我们小组是第四组，2天中我们整个团队在一起探讨如何在这六年之中使得我们的企业运营的更好。我是在这个企业中担任财务总监，这是一个很重要的角色，我很荣幸能将我所学的财务管理相关知识在这一次的沙盘上都能够体现出来，怎样去算报表，如何进一步的做决策，如何使得我们的资金流不会出现问题等，这些都是财务总监应该做的，稍微有一点决策上的错误，都会使得企业面临一个资金周转不灵的局面，甚至可能使得企业陷入危机，下面就让我分析一下我在这次沙盘上财务总监所做的每一次决策：

初始年的时候，我们那时对于如何玩都还不是很上手，在老师的指导之下，我们清楚了游戏的流程，一步一个脚印跟着做，接下来第一年，由于我们计划按照保守的步骤来运营，所以我在广告费的投入比较少，因此这一年获得的定单比较少，使得我们的生产线上的产品无法销售出去，只能作为库存，这样下来我们这一年利润比较少。到了第二年，我们团队就进行了商量，加大广告费的投入，争取多点订单，虽然资金方面有点周转不灵，我们就决定借了短期借款，但是我们在研发新产品上有点操之过急，一年置换了2条生产线，还进行了新产品的开发，这样我们的资金流出现了问题，这一年我们出现了亏损，但是我们的销售额有了提高，而且我们在这一年已经打进了全国市场，所以我们接下来的一年无论在产品生产能力上还是在市场定单选择上有占有优势，经过第三年的继续扩大生产，到第四年，我们争取的订单比较多，因此销售收入一下子提高了，到了这一年我们在弥补完以前年度亏损的基础上获得利润。我们继续良好形势，第五年按计划获得定单，再以销定产，控制节奏，保证资金流顺畅，一切在按计划运行，最终使我们经营稳步提升。8个小组相比，

我们排名第二。

就我自身参加学习和训练的过程而言得到了以下几点启示：  
首先：团队中的每个人都必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相互配合与在相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。其次：五个人应分别能熟练的掌握和把握自己的本职工作，同时也要有全局意识，自己的工作能顺利的完成并不代表着整体的工作是一个良好的发展趋势。

最后我想说，沙盘毕竟是模拟的一个环境，这将和真正的商场有着很大的区别，但是通过沙盘挑战和训练，我们要学会对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养在任何困难和压力面前都永不屈服的精神。只有掌握了这种技巧，才能在各种挑战中立于不败之地。

两个星期紧张刺激的沙盘演练已经成为过去，在不知不觉中，我们整个团队已经一起走过了“六年”的风风雨雨，一起亲身体会了沙盘的紧张与刺激。此次沙盘演练使我们真正地感受到沙盘的魅力所在。

在这“六年”的风雨中，我们一起走过了第一年的混乱与迷惘，第二年的失误和负利润，第三年的经营回升，第四年有一次的濒临破产，第五年的第二次盈利以及长贷还款所面临的资金低谷以及第六年的大丰收，生产经营逐渐走上轨道。

“六年”的经营很快成为过去，但是却给我们留下了一段美好的回忆。在这六年的经营过程中，我们碰到了一个一个的困难，然而大家同心协力，一起坚持了过来。“六年”的经营有几点使我感触颇深。

## 一、实训过程

### 1. 组织准备工作

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在b组共6名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、物流总监、财务总监和出纳等主要角色。我在小组中担任出纳工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他四组展开激烈竞争。

## 2. 了解企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，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、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(资产负债表和利润表)。

## 3. 学习市场规则与企业运营规则

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入；销售会议与订单争取；厂房购买、出售与租赁；生产线购买、转产与维修、出售；产品生产；原材料采购；产品研发与iso认证；融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，第一年没有扩大生产线，导致以后的产能不足，无法接大订单。最重大的失误就是六年的广告都没投好，直接导致投入与产出严重失调。

## 4. 起始年经营模拟

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。

在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

## 5. 六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，投广告的严重失误。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

## 二、实训收获与体会

### 1. 换位思考与团队合作

在六年的经营过程中，我们经历了初期组建、短暂磨合、逐渐形成团队默契，进入协助状态。其中有各自为战导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清导致的秩序混乱等问题，终于进行过角色互换之后，体验到角色转变后考虑问题的出发点的相应变化，也学会了换位思考，为更好的团队合作打下基础。在企业经营这样一艘大船上，ceo是舵手，cfo保驾护航、营销总监瞄准市场、生产总监开足马力……在这里，每个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。在组织的全体成员有共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下，企业更容易取得成功。

### 2. 树立共赢理念

市场竞争是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着你死我活。寻求与竞争对手之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知己知彼，在 market 分析和竞争对手分析上做足文章，在竞争中寻求合作，企业才会有无限的发展机遇，市场也会稳定积极的发展。

### 3. 诚信

诚信是一个企业立足之本，发展之源，诚信原则在erp沙盘模拟中体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞争规则、生产计算规则、生产设备购置以及转产等具体业务的处理。不能盲目为了交货人为加快生产，虽然再最终的财务报表中体现不出来，可转回现实当中是无论如何也办不到的。模拟的意义在于了解一个企业真实的运作情况，是为将来真正走向工作岗位做功课，如果只是为了完成实训而实训就失去了模拟的意义。

### 4. 职业定位与领导者气质

每个个体因为拥有不同的个性而存在，这种个性在erp沙盘模拟中显露无遗。不仅如此，每个团队领导者的个性往往决定企业的个性。在分组竞争中，有的小组大展拳脚，有点小组稳扎稳打，还有的小组慌张忙乱，这都与领导者的决策及个性有着很强的关联。在小组分工时，个性和能力特点与胜任角色也有着很大关系。但在现实工作中，很多人都不能因为“爱一行”才“干一行”，更多的情况是需要大家“干一行”就“爱一行”。在此次模拟中，由于专业影响，很大同学都想要做与营销有关的工作，殊不知，转换做其他的工作，能丰富工作经历，与各部门沟通的同时，加深对实训环节的了解。体验企业多个工作流程，也可以为将来的营销工作奠定基础。

### 5. 总体感悟

在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论学习的盲点。每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都会基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

在经营公司的过程中，我担任的是公司的生产总裁。作为一名生产总裁，或许我没有具体对某个模块进行很深入的研究，但是我要时时刻刻了解公司每年的生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的生产预测，确定是否需要筹集资金。在这个过程中，我深切地感受到团队合作的重要性，只有大家一起很好地相互协调与合作，才能使公司在长远的未来有更好的发展。小组中每一个成员对这门课程的专注，他们身上的热情，使我们彼此之间不断的融合，我们大家之间已经建立了一种宝贵的情谊，虽然是短短的十几节课，但是我们却实实在在的在一起经历了“六年”的风雨。一起担忧，一起欢乐，一起冥思苦想，一起把公司从困境中带出来。如果模拟实训继续下去的话，我们一定要抓好广告上投入，争取市场老大，继续拓展自己的生产能力，开拓开发其他市场和产品，严格预算，真正做到纯盈利。

两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，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！同时感谢erp使我收获了这么多，感谢亲爱的老师对我们悉心的指导，感谢可爱的组员。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，

它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质 and 业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次实验，让我学习到了很多知识，也明白一些管理理念：

1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。

2、市场调研。“知己知彼，方可百战不殆”，只有在进行了市场调查，对市场信息(市场需求、生产能力、原材料、现金流等)有了充分的了解，并加以分析(利润表、资产负债表等财务报表)和判断后，才能做出适当的战略计划(广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等)。

3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入是非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于营销人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。

4、团队精神。通过erp沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、个性能力。在实验中，学生性格的差异使erp沙盘模拟实验呈显得异彩纷呈：有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知何去何从。个性能力的不同深深渗透到企业运营管理过程中。

6、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学生们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的协作是必要的，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。

7、诚信原则□erp沙盘模拟试验中，具体体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在实验中只表现为“游戏规则”，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信也是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信原则是重要的。

8、职业定位。这次试验让我们体会到，实际工作中，并不是“爱一行，干一行”，更多的是“干一行，爱一行”，否则，由于个人的喜好而影响工作的完成，这可能会影响到一个企业的生存。两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，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!最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员□erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

共2页，当前第1页12

## 凯旋门沙盘模拟实训报告心得篇四

维持三天的erp沙盘模拟实训结束了，虽然这一次的实训时间很短暂，但是我收获很多，感悟颇深□erp沙盘模拟实训可以



说是一个锻炼我们实践能力、创新能力、责任心、激发潜能的一个实战操作项目。

erp也就是企业资源计划，显而易见，资源计划就是我们实训的重点。老师将我们分为六组，我们是第一组，由六个成员组成。首先，老师为我们讲解了整个企业沙盘模拟的过程，需要的角色以及各个角色的工作职责。紧接着我们进行了角色安排，主要有ceo营销总监、财务总监、生产总监、采购总监等几个角色。而我担任了生产总监这一职位。

我的工作内容主要是协助ceo进行厂房、生产线的购置；安排生产计划，确定各种产品的生产能力；组织生产；年终资产清算，计提折旧，计算生产线净值等。同时，我需要和采购总监进行配合，订单该下多少主要看生产多少产品。再者，我还需要积极配合营销总监。营销总监负责的是市场预测，需要研发、生产哪些产品，需要开拓哪些市场，这对企业来说至关重要，对我的工作也有一定的指导。

在熟知了角色的职责及游戏规则后，我们小组进行了深入的探讨。要想获得成功，必须要有充足的准备。我们需要考虑的事情有很多，比如ceo要规划经营的六年中，每一年的工作计划。因为我们不能只把眼光放在短期的利益上，而是要考虑长远的发展。与此同时，营销经理要去分析市场的需求、前景，研发产品、开拓市场；生产总监要去计划着生产那些产品，怎样生产，才能使企业以较低的成本去获得更高的利润；采购总监要去思考该怎样下订单采购原材料，才能既完成需求量，又不会有太大的库存量；而财务总监则掌握了企业的命脉。因此我们就这一问题进行了一节课的深究。

在整个实训过程中，我的感悟有这六个方面。

第一，市场调研。我们需要研究各个市场的需求以及各产品发展的趋势，才能使我们的产品适应市场需求，达到供求关系的平衡。市场分析对企业能否盈利关系重大。

第二，生产线的布置非常重要。我们在布置生产线时，需要考虑不同生产线的购买金额、建好的时间以及产能。我们在第一年就布置了四条全自动生产线。虽然我们清楚全自动建好的时间要比半自动，手工来得长，但是全自动的生产周期短，建好以后我们的生产能力就会比布置手工线的来得快，从而产品完工入库的周期就短。只要我们争取足够的订单，利润也就跟着上来了。

第三，采购订单要下好。我们知道生产p2的原材料是r2和r3，而r3从下订单到入库需要两个周期，这也就需要采购总监去计算下订单的数量能否赶得上生产的进度。我们在经营的前期中，没有重视到这一点，由于原材料在途导致原材料不足，不能满足生产，因此出现了生产线闲置期。也使得我们没能在约定期限内完成订单。不仅没有达到预期的计划，而且还要交付违约金，得不偿失。

第四，新产品的研发、iso认证、其他区域开发。这是我们在这一次实训中的不足之处。我们的原计划当中只生产p1、p2，没有认识到p3、p4在经营后期的市场，因而在后期我们争取到的订单也只能是p1、p2，同样的iso认证与开拓其他市场上也犯了相同的错误。

第五，资金问题。股东给予我们的创业资金有七千万。我们还需要申请贷款才能够更好地经营。由于在贷款上缺乏前瞻性，而订单的账期又很长，导致我们在经营的后几年中，出现了需要贴现才能保证有足够的流动资金继续经营的情况。

第六，广告投入。这也是各企业非常关心的一个问题。因为它直接关系到第二年的订单。我们组还算比较成功，有了争取订单的优先权，我们才能接到比较好的订单。

这一次的实训，虽然最后我们以失败告终。可是我觉得正是这失败才让我对erp沙盘模拟实训有了更深的思考。我们有着

该有的热情，我们有着该有的团队精神，我们积极地投入到这一次的实训当中，认真对待这个过程，在我看来是比成功更加重要的。互动性地学习更能够激发我们的潜能，我觉得这对于我们工商管理系的学生们，有着重要意义。在此，也感谢老师耐心地指导，使我们更好地了解这个实训的过程、目的和意义。

□

## 凯旋门沙盘模拟实训报告心得篇五

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。虽然我是负责生产的，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。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。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。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产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，在制定生产策略上要全面，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，在则生产主管还应该预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销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。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是

一个优秀员工展示的过程;是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅!谢谢大家!

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！

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的刺激和惊险、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□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，在开发的市场中进行生产销售；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。

综上所述，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、高利贷、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。

共2页，当前第2页12