

erp实训报告心得体会(模板9篇)

通过实践报告的撰写，我们可以发现实践活动中存在的问题和不足，并提出改进的方案和措施。接下来是一些实践报告的精选例子，希望能够为大家提供写作的思路和范本。

erp实训报告心得体会篇一

在做过金蝶k3实训之后，才对k3的生产流程有了一定的了解，在做实验的过程中发现了一些问题并通过摸索以及与同学的讨论，这些问题都逐一得到了解决。经过实际操作后，对k3的生产管理流程才有了更深刻的理解，有了很好的动手能力，从开始遇到的操作性问题，到后来出现一些应用上的问题，这说明对k3的应用又上了一个台阶。解决了种种问题后觉得获益匪浅。以下是我实训结束所做的总结希望能和大家分享一下。

一、生产管理流程介绍

(一) 生产数据管理：通过bom的有效期管理、工程变更管理、工艺路线管理、结合工序替代处理、成本模拟、物料替代和pdm接口功能，帮助企业建立完整生产基础数据管理规范。

(二) 主生产计划管理：提供支持多种生产方式的主生产计划和物料需求计划，结合粗细能力计划、生产预测管理、可按计划人员及物料范围设定的计划策略，以及替代物料策略，制定合理的生产计划，使企业生产安排更高效合理。

(三) 物料需求计划管理：首先进行物料需求计划设置□mrp计算□mrp查询与验算□mrp维护与投放。

(四) 生产任务管理：提供从生产任务、投料与领料、生产

检验与汇报，到产品入库、任务单结案等业务的全过程监督与控制，结合模拟发料、领料和入库数量控制等，协助企业有效掌握各项制造活动信息。

（五）粗能力计划管理：提供粗能力计划、粗能力查询和调整等业务管理功能，帮助企业从能力方面有效地评估主生产计划和物料需求计划的可行性，保障企业的产能均衡。

（六）车间作业管理：提供车间工序排产及产品加工任务的确定、分派、执行和流转等功能，结合计件工资，配置产品、联副产品与等级品的处理，帮助企业减少车间在制品，提升管理效益。

（七）委外加工管理：进行委外生产任务处理、生产投料、模拟发料处理。

（八）重复生产计划管理：首先建立重复生产计划，分解重复生产计划、生产线排程、生产投料。

的经济效益。

二、实验过程中遇到的问题及解决方法

问题一：在生产投料单序时簿中用**shift**组合键选择某一产品的生产任务单，选择后单击关闭按钮，返回领料单后，系统不会自动显示需要领料的物料和申请数量。

解决方法：只需将生产任务单选择后双击右键，或者按退出按钮即可将需要领料的物料和申请数量显示在领料单中。

问题二□k3不能同时打开多个界面。

解决方法：左上角系统——设置——主控台编辑器——允许打开多个界面，以后不用设置都可打开多个界面可以通过窗

口来切换。

问题三：核销方式为按加工单位汇总核销，在委外加工入库核算的界面，想查询出与某张委外加工入库单有对应关系的材料发出单据。

解决方法：因为其核销方式为按加工单位汇总核销，。所以查询出的与委外加工入库单有对应关系的材料发出单据有很多，包括同一加工单位其他材料发出单据，所以只能在委外加工核销明细表中查看，或是核销方式修改为按加工单位逐条核销。

问题四：描述委外加工核销时找不到录入的入库单？

解决方法：1、可能是入库单未审核；2、可能是入库单处于未核销状态；

3、单据日期与会计期间

不一致。排除以上问题后就能够找到录入的入库单。

问题五：在打开局域网中其他计算机上的账套时，提示账套已经损坏，但将账套复制到本机时打开就一切正常。

解决方法：在windowsxp操作系统中，系统默认的是使用简单共享。必须先禁用简单共享才可以分用户设置共享的不同权限。首先打开一个文件夹，在“工具”菜单中选择“文件夹选项”，把“使用简单文件共享（推荐）”的选择标志去掉，然后与windows20xx一样设置共享权限。

问题六：录入供应链单据，在按f7搜索物料的时候，希望f7查询的默认字段是名称而不是代码。

解决方法：基础资料—公共资料—物料—查看—选项—f7查

询默认字段，选择“名称”

问题七：物料禁用时提示物料不能被禁用，该物料已经被1条相关的销售订单关联解决方法：将与此物料关联的未执行完的订单关闭后，再禁用此物料问题就会解决。

解决方法：在基础资料——公共资料——物料下，查看——选项下，勾选“f7界面显示全部功能按钮”即可。

问题九：不能手工录入单据编号。

解决方法：系统参数维护，单据设置，修改单据参数设置，选择允许手工录入。问题十：单据保存后得手动去审核，无法自动审核。

解决方法：系统参数维护，单据设置，修改单据参数设置，选择单据保存时自动审核。问题十一：在基础资料查看某一物料信息时使用搜索功能而不用每个去找。

解决方法：在功能菜单栏点击管理按键，弹到与按f7一样搜索界面其他基础资料也可以通过此方法来实现。

三、实训总结

通过实验能够根据企业生产制造管理理论，进行生产制造管理的模拟，使我理解和掌握企业进行具体生产制造管理的整个流程，并结合企业物流，供应链管理、财务管理、人力资源管理，从更全面的角度来观察企业管理的运作。同时，系统通过实验对企业生产制造管理情景的模拟，使我进一步理解生产制造管理的理论以及所涉及的范围和范围之间的关联性。通过生产制造管理实验的学习，使我充分理解生产制造管理体系的理论知识，掌握生产制造管理的现代技术。从纯粹的理论层面上上升到了初步的实践层面。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

erp实训报告心得体会篇二

1、通过对erp沙盘实验,构建公司,模拟对公司的运行操作来深入加强对已有erp理论知识的了解并学习巩固自身薄弱的erp知识。

2、通过在实验室沙盘模拟实践公司的运行,培养小组成员间的实践能力,提高素养,加强未来就业实践的基础。

3、通过对erp沙盘模拟实验,加强小组成员之间的协调沟通,培养学生的分析能力、合作能力、沟通能力、动手能力和创新能力。

4、通过对erp沙盘模拟实验,总结实验经验,概括实验成果,分析实验当中能够的不足,整理模拟实验数据,撰写实验报告,提高自身的模拟研究水平。

5、掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源,按照既定流程开展经营活动;通过学习并模拟企业经营,有意识地培养学生的

学习能力、沟通能力和团队合作能力。

企业erp沙盘模拟综合实训

综合楼a

803室

张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

在一定市场环境下,以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本方法,制定企业发展战略和经营策略,通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。

在erp沙盘模拟实验的过程中,我担任的角色是财务总监。当老师带领我们做完起始年份的工作的时候,我对财务总监这个角色应承担的工作任务与责任,算是有了个初步的了解,此时我才真正的意识到我的工作确实是贯穿企业经营的各个阶段,责任之大,任务之巨。

对产品市场分析是一个非常重要的环节,它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解,发现b产品是必须要生产的,c产品在本地市场和国内市场都有不错的发展前景。于是我们就决定在前一年生产b的同时开发c,并且开发区域市场与iso9000认证。考虑到其他企业可能会对国内市场更有兴趣。而我们把目光放在区域市场的销售。并且还购买了一条全自动生产线,租了厂房来进行生产。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请,争取在第一时间进入市场并占取市场份额。但是由于我们在市场竞争订单方面没有做好,根据规则在第一年的市场订单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费,但是还是被别的组给抢了先机,失去了大量订单,也就影响了b产品在今后本地市场的销售量。由于

订单较少, 停止生产线只会增加更多的资金流失, 所以生产线不能停, 这也就导致还有3个单位的b产品库存。亏损较为严重。在往后的几年中, 我们打了大量的广告, 在部分市场也得了销售冠军, 于是优先挑选了订单, 但还是考虑不太周全, 让两条生产线停产了一个季度, 浪费了资源。还有就是我们的`生产线太多, 每年的折旧费、维护费都很多, 使得我们企业的效益不是很好。虽然我们经营的还算平稳, 但我们没有进行长贷, 每年都短期借款, 所以每年都面临还款的压力。这都是这次实验中的不足。

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战, 短短两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。

做完实验后我的体会就是意识到了团队活动的重要性: 刚刚开始试验的时候虽然都分配好了每个人的角色和具体任务, 但是因为是刚刚开始的原因, 每个人都充满了激情与好奇。导致有时本不是自己的任务自己做了, 而本该是自己做的事儿自己却忘记做了, 从而使整个局面有点混乱。但是后来认识到这个问题后在大家集体的努力下对其进行了调整与改正, 自己都首先做好了自己应尽的义务, 与此同时还尽量让各项任务有机的结合起来, 是整个流程更顺利的走下去。

总之, 在整个的经营过程中, 无论是做为什么角色, 都应该积极的参与企业经营的各项决策, 同时大家应该互相的帮忙, 团结合作, 把企业的整体利益放在各自部门的利益之上, 从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解, 而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合, 加深了对理论的认识, 提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会, 我一定会做的更好。

erp实训报告心得体会篇三

erp原理及运用

实验一

企业建账

- 1、理解erp系统中企业帐的存在形式
- 2、掌握erp系统中企业帐的设立过程
- 3、理解系统用户及限权方法
- 4、理解帐套输出及引用的作用

1、增加操作员

2、建立企业帐套

3、进行财务分工

4、备份和引入账套数据

1、统管理员的身份注册进入系统管理

操作步骤为：

(1) 进入“用友erp—u8”□点击桌面上的“系统管理”

(2) 点击窗口左上方的“系统”，“注册”命令，打开“登录”对话框。

(3) “登录到”文本框中默认为本地计算机的名称。

(4) 在“操作员”文本框中默认为“admin”□系统默认管理员密码为空。

(5) 单击【确定】按钮，进入系统管理，系统管理界面最下行的状态蓝中显示当前操作员。

2、增加用户

操作步骤为：

(1) 以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“权限”，“用户”命令，进入“用户管理”窗口。

(2) 单击【增加】按钮，打开“增加用户”对话框。

(3) 把小组成员按角色增加在在用户内，并且制定用户的角色。每增加一个造操作员后，单击【增加】按钮增加下一个造操作员。全部完成后，单击【退出】按钮返回。注意，设立自己为帐套主管。

3、建立帐套

操作步骤为：

(1) 以系统管理员的身份登录系统管理，执行“帐套”，“建立”命令，打开“创建帐套—帐套信息”对话框。

(2) 填写帐套信息，帐套信息包括：

a□已存帐套

b□帐套号：输入“520”

c□帐套名称：输入“物流10—1班陈亦发”

d□帐套路径：默认路径为“d□u872admin“

e□启用会计期：更改为“20xx年1月 “

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套—单位信息”对话框。

(3) 填写单位信息，包括：

a□单位名称：入“物流10—1班 “

b□其他栏目都可以不填

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开创建帐套—核算类型“对话框。

(4) 填写核算类型，包括：

a□本币代码：默认系统的“rmb“□

b□本币名称：默认系统的“人民币”

c□企业类型：默认系统的“商业”

d□行业性质：默认系统的“20xx年新会计科目”

e□帐套主管：默认系统的信息。注意，是自己的信息。

f□按行业性质预置科目：选择该复选框

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套—基础信息”对话框。

(5) 填写基础信息。选中“存货是否分类”、“客户是否分

类”、“有无外币核算”几个复选框。单击【完成】按钮，弹出系统提示“可以创建帐套了么？”，单击【是】按钮，稍后一段时间，系统按输入信息要求建立企业数据库，完成后打开“编码方案”对话框。

(6) 确定分类编码方案。按资料所给内容修改默认值。单击【确定】按钮，再单击【取消】按钮，打开“数据精度定义”对话框。

(7) 定义数据精度。默认系统值后，单击【确定】按钮，系统弹出：“物流08—1班：{009}建立成功！您可以现在进行系统启用的设置，以后从[企业门户—基础信息]计入[系统启用]功能”并提示“现在进行系统启用设置？”单击【否】按钮，系统弹出提示“请进入系统应用平台进行业务操作1”单击【确定】按钮，返回系统管理。

4、权限设置

操作步骤：

(1) 指定帐套主管。前面已经指定。

(2) 给操作员赋权。点击“系统管理”，“权限”中的权限命令，进入“操作员权限”窗口。

(3) 在操作员列表中选择自己的名字，选择“帐套主管”复选框。】

(4) 单击【是】按钮，确定自己拥有了帐套主管权限。

5、输出和引入帐套

(1) 进行帐套输出的操作步骤如下：

a先在e盘中创建一个属于自己的文件夹

b以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“帐套”中的“输出”命令，打开“帐套输出”对话框。

c在出来的对话框中，去掉勾，单击【确定】按钮。

d系统对所输出的帐套数据进行压缩处理。

e对于压缩好了的文件把它放在自己先创建的文件夹中，系统会弹出“输出成功！”，单击【确定】按钮，就完成了。

(2) 引入帐套的操作步骤如下：

erp实训室

何为erp□erp是建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想为企业运行提供手段的管理平台□erp系统集成信息技术与先进的管理思想于一身，反映新时代对企业合理调配资源、最大化创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。

传统的信息系统的不足之处：

1、与全面预算管理任务存在差别，导致不能对全面预算管理提供完整支持

全面预算管理支持企业决策，以中央控制为手段，向企业经营前端责任单元分解战略目标压力，主要关注责任单元的成本效益而非一线的作业，全面预算管理以为高层管理者提供决策支持为目的。而传统的信息系统工具关注实际运行结果、运行细节以及市场智慧，提供客户行为信息、销售细节信息和核算基础信息，也就是说，传统信息系统工具是业务系统。

2、管理手段落后，不能适应全面预算管理系统化、战略化目标要求。

企业开展全面预算管理所采用的方式（或工具）主要是电子表格和财务管理软件。

电子表格的不足在于：预算涉及内容广、部门多、指标间勾稽关系复杂，导致预算编制周期长，需要化费大量的人力和时间；控制难度大，无法按照各责任单元设置具体预算标准进行实时控制，进而难以进行预算分析，及时采取调整措施；电子表格信息难以集成与共享，不安全。

财务管理软件方式不足：财务管理软件脱离了业务预算过程，输出的信息仍然是孤立的，不能体现预算合理配置资源的内涵；财务管理软件大都缺少对战略目标管理的支持，数据来源依据性不强，没有体现分解战略目标的思想；财务管理软件多以会计核算为基础，未能深入企业经营业务，不能充分发挥全面预算管理的核心控制地位。

erp之于传统信息系统的优势在于：

1□erp在功能上强调的是企业数据的集成与管理，侧重于基础数据管理，这是所有it技术的核心，基于erp的数据功能，可以为全面预算管理提供以下信息：包含产品结构与bom之间的数量关系数据，即产能信息；以前年度账务数据、报表数据，各种重要的历史数据；企业实际业务发生时记录业务的财务会计和管理会计数据等。

2□erp可以满足全面预算管理所需要的主要数据□erp可以提供全面预算管理需要的历史数据，可以记录企业实际业务发生数据，这些数据可以满足全面预算在定制产品成本结构、分析历史数据、掌握实时执行数据的需要，对预算的编制、控制起到重要作用。

erp实训报告心得体会篇四

erp即企业资源管理计划，实在先进的企业管理思想基础上，应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理。是一个由原料供应信息，产品需求信息，产品制造信息，产品销售信息，消费者反馈信息，构成的一个封闭的信息环，这样可以更快的适应市场的变化，及时调整产品结构以适应市场的变化。根据此特点我们对用友erp软件进行了两周的上机实际演练实习。

用友erp是时代发展的产物。在未来的社会，交易分工越来越细，经济的发展不会停滞不前，erp系统软件也将是飞速发展。这些都要求我们要与时俱进，不断提高专业知识和素质，适应高速发展的经济形势和适合企业现代管理的要求，成为社会上真正有用的人才。

实习是一项综合性的、社会性质的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。erp上机操作实习就是通过构建企业运作的虚拟环境，让我们在虚拟环境中运用已经掌握到的专业知识，进行企业的仿真演练，熟悉企业的运作。

通过此模块的erp上机演练实习，提高动手能力，在实践过程中发现其不足，然后反馈到学习中，提高自己的能力，在实践中检验和巩固专业理论知识。在此实习中提高自身的综合素质能力，认识和了解erp体系模块的运用及操作，知道了erp的基本思想，并熟练的掌握erp软件的操作。在此实习中，有效的把在校所学的理论知识和实践结合，使我们熟悉现在连锁企业的信息系统。

此次用友erp模块的上机实习与连锁经营管理实践教学相结合，以培养学生职业技术能力、动手能力为根本目的，培养学生的劳动观念和良好的思想作风、工作作风，全面提高人才培

养质量。这次为期两周的上机操作实习，能让我们知道如何进行销售管理业务的日常操作，如何进行库存管理业务的日常操作等，这些都能提高我们的操作能力及分析问题、解决实际问题能力，训练从事连锁经营管理采购与物流工作的基本技能。使我们更好的了解连锁经营管理这个行业，更好的将自己以前所学的专业课知识与这次的上机操作实践结合起来。真正学以致用。为今后我们进一步学习连锁企业经营管理方面的专业课打下坚实的基础。更为我们以后的在工作中打下良好的基础，做好充足的准备。

通过上机实际的掌握用友u8软件的系统管理、采购管理、销售管理、库存管理、存货核算和期末处理等。在erp软件的操作中以突出实战为主导思想，以一个企业单位的经济业务为原型，重点介绍了信息环境下各项业务的处理方法和处理流程，并提供了实验准备帐套和结果帐套，每个实验既可以环环相扣，也可以独立运作，适应了不同层次的学习需要。

在erp的系统管理中能够系统地学习系统中库存管理管理的主要功能和操作方法，掌握在系统管理中设置用户，建立企业帐套和设置用户权限的方法，熟悉帐套输入和引入方法；在采购管理中能够掌握采购业务的处理流程和处理方法，深入了解采购管理系统与供应链系统的其他子系统、与erp系统中的相关子系统之间的紧密联系和数据传递关系，以便正确处理采购业务和与采购相关的其他业务；在销售管理中能够掌握能够掌握采购业务的处理流程和处理方法和处理步骤，深入了解销售管理系统与供应链系统的其他子系统、与erp系统中的相关子系统之间的紧密联系和数据传递关系，以便正确处理采购业务和与销售相关的其他业务；在库存管理中能够掌握初始设置、各种出入库业务、盘点业务和一些特殊业务，进而了解库存管理与采购管理、销售管理、存货核算模块之间的关系，加深对库存管理的认识，了解企业中库存管理方面的重要作用；在存货核算中掌握存货核算中的存货核算的初始设置、暂估成本的录入、单据记账和特殊单据记账、存货期末

处理等，知晓存货核算与其它模块的关系，加深对存货核算的认识，知道企业中存货核算的基本方法和步骤，以便为成本计算提供精确的数据；在期末处理中能够掌握供应链系统的月末处理的方法、月末凭证的生成与查询方法，以及帐表的查询方法。

这一次的实习能够让我们对书本上的理论知识与实际操作相结合，在理论和实习教学基础上进一步巩固已学基本理论与应用知识并加以综合提高，学会将知识应用于实际的方法，提高分析和解决问题的能力，提高和解决问题的能力。一方面又认识到自身的不足，需要不断提高自己的专业知识、管理知识等，而这一切的提高，都需要通过以后不断地学习才能达到。

通过这次实习还对erp形成正确的观念□erp的核心能力在整合，企业在它的协助下可以使交易和数据管理都上轨道，提高执行速度，降低信息处理的成本，大幅度提升竞争力；之后，可以再藉erp来提升决策管理的能力。在执行方面，只要把数据整理清楚，把单据内容正确地录入□erp的整合功能自然可以替企业带来省力、正确、及时等自动化的好处□erp将许多“事后”的管理工作提前为“事前”的管理，因而强化了事前稽核的功能。据此□erp的实施是一项系统工程，是一个总体规划、突出重点、分步实施的过程，企业通过erp项目可以帮助规范管理，加强执行能力，更充分地利用现有资源提高工作效率。

erp实训报告心得体会篇五

- 1、 从试验中认识和学习erp系统及其操作流程，认识其在企业运营中的重要性。
- 2、 对企业资源计划的概念进行初步了解，把握其实质即如何在

资源有限的情况下，对企业生产经营活动进行事先计划、事中控制和事后反馈，从而达到合理利用企业资源、降低库存、减少资金占用、增加企业应变能力、提高企业市场竞争力和经营效益的目的。

3、通过erp沙盘模拟课程来拓展我们的知识体系，掌握市场规则，提升我们的决策与规划能力。

4、通过小组分配来提升团队合作精神，加强团队凝聚力。

二、 实验内容

主要包括市场调查与决策、市场开拓规划、产品研发规划、iso认证规划、广告投放、参加订货会、厂房购买与租赁、生产线标识、采购管理、库存管理、原料订单管理、融资控制、会计核算及财务管理等系列内容。

三、 实验器材

erp沙盘及计算机设备、erp沙盘模拟教程手册。

四、 实验过程（经营状况）

第一年：我们的股东资本初始额为70m。第一年经营由于需要购置厂房，支付管理、生产线建设、产品研发投资、市场开拓，资金偏紧，因此，第一年，我们选择了100m的五年长期贷款，之所以选择长期贷款而放弃短期贷款的原因是考虑到接下来的几年经营资金周转紧张，而长期贷款是五年后还本付息，可以减少前期经营的资金压力，但期间的利息费用也非常高。第一年，我们购买了一个价值40m的大厂房，新建了五条生产线，考虑到不同类型的生产线的生产效率和灵活性，我们投资建设了4条全自动生产线和1条柔性生产线并研发了p1、p2、p3三种产品，同时开拓了本地、区域、国内、亚洲、国际五个市场，进行了iso9000资格认证申请。一年下

来，我们的综合费用为24m，净利润-24m，所有者权益合计46m，第一年所有者权益在七组中居最低。

第二年：年前，对成本控制进行预算，资金偏紧，在根据权益衡量可贷款的额度范围内，继续新借长期贷款30m，继续开拓国内、亚洲、国际市场。本年市场广告投入12m，iso9000第二年认证。到年末，综合费用27m，销售收入95m，净利润1m，所有者权益合计47m，相对于第一年权益增加1m，并且我们占据了本地和区域两个市场老大，这一年整体经营较困难。 第三年：经营相对艰难的一年，我们将大厂房贴现转为租赁以获取部分周转资金，继续长贷10m，在投放广告、争取订单后，由采购总监编制采购计划后，原材料按9:10:12:11的比率分季度入库。继续开拓亚洲和国际市场，进行iso14000资格认证申请，新投资建设1条全自动生产线。年末的综合费用26m，净利润15m，利润留存-8m，所有者权益合计62m，仍占据本地和区域的市场老大。

第四年：租赁一间小厂房用以扩大生产，新建3条全自动生产线，在库存资金不足条件下，调整融资方式，新借短期贷款40m并且实施对应收账款的贴现。本年度在争取订单过程中由于考虑过久，丧失了一个获利较好的订单后，开始调整方案，进行新的市场定位，主攻p3产品，放弃了原先对p4产品进行研发的计划。年末，综合费用为35m，净利润19m，利润留存11m，所有者权益合计81m，经营状况开始好转。

第五年：新建1条全自动生产线，开始对p4产品进行研发，但销售主力仍集中在p3产品上。由于在参加订货会选取订单的操作上有稍许失误，订单数过多，导致产品库存或在制品不能满足订单需求，为了防止违约所造成的重大损失，只好通过紧急采购手段和生产线转产等方式来最大限度的减少损失，但紧急采购也一定程度上损失了权益。随着规模的不断扩大，本年的综合费用也高达70m，销售收入也大幅增加，净利

润47m□所有者权益合计128m□

第六年：年初偿还第一年所借100m的五年到期长期贷款，资金主要来源于对应收账款的贴现，一次性购回价值70m的大小两厂房，本年资金相对于往年较充裕。年末、综合费用41m□净利润55m□所有者权益183m□占据了本地、区域与国际三个市场老大地位。实验结束，在七个小组中综合排名第二，整体经营状况较乐观。

五、 财务分析

erp实训报告心得体会篇六

20xx年6月17日，我们开始了erp沙盘模拟实训。我们是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。我有太多的心得，太多的体会，不夸张地说，这一周的收获比任何时刻都要多。

首次接触erp沙盘，一切对于我们来说都是很陌生，首先我们进行了小组分配，我们小组总共有9个人，分别担任总裁（1人）、财务总监（2人）、市场总监（2人）、生产总监（2人）、采购总监（2人）的职务，在我们小组里，我担任了采购总监一职。在老师的指导下，我们用一天的时间完成了一个三年的生产计划，并逐步了解了erp的生产经营过程。第二天，我们就正式开始了我们的这次的erp沙盘模拟，我们的年限是6年，启动资金8000万元在前五年里我们组共创建了一个大厂房，四条生产线，其中一条柔性生产线，两条全自动生产线和一条半自动生产线，在第六年，为了尽快完成生产，我们组又开了一个小产房，和两条手动的生产线；在六年的时间里，我们组生产了p1□p2□p3产品；在开拓市场方面我们组发展了本地，国内，区域，亚洲市场；在认证方面我们认证了iso9000和iso14000□由于担心贷款额度的不足，我们组

就没有研发p4产品和开发国际市场。最后我们e组获得的权益最高，但评价一个企业的好坏并不只是看权益的高低，还有很多方面是值得考察的，这是最后老师在做总结时，我才知道的。

提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个沙盘模拟中至关重要的一步，俗话说：万事开头难。首先根据生产线的数量，预测产能，为抢单做数据支持。根据市场情况和企业的生产力，以及对竞争对手的预测分析，来确定广告费的支出。当选单排名出来之后，便根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

市场的拓展，和产品的研发。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，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，国际）和不同的产品（p1，p2，p3，p4）做出不同的资金投入。但不建议只选择一种产品或一个市场进行大额投资。

资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监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），保证流动资金不会断流。

在整个过程中我担任的是采购总监，主要负责原材料及其生产设备的采购，包括采购什么材料，采购多少，什么时候进行采购。在接到生产总监的生产计划之后要及时的计算好所需的所有原材料，根据原材料的采购原则，确定什么时候应该购买什么材料。还要和财务主管进行沟通财务状况，决定一次购买多少。

在整个过程中，采购总监是一个非常重要的职务，而且还一定得做好，一旦有所失误，那损失可是连锁的。如果原材料采购的有剩余，那对资金的占用是一种浪费，对有负债的公司更是一种恶性的循环，假如采购的原材料不足，那直接的

就影响到了生产，没有了原材料，生产线就将停止生产，对生产线的空闲是一种浪费，生产线停止了生产，全年的计划生产数就会不能达到，产品的数量就会不足，将不能完成订单，这个时候就得高价从其他商家购买产品，或者买不到产品的情况下就得给订单支付违约金，给别人支付了违约金之后还得继续向别人提供产品，这样的损失可不是一个小数目。还要和首席执行官进行讨论下一年度的生产计划情况，为下一年的开始生产做好充分的原料准备，例如r1和r2是立即就可以进行加工生产的，r3和r4的经过一个期的运输才可以投入生产。所以采购总监既得保证当年的正常生产也得保障下一年度的生产。

erp实训报告心得体会篇七

经过erp沙盘模拟实训之后，我不仅对erp系统有了一个全新的认识，也对一个公司的流程有了全新的了解。在我看来，公司的成败不在于人事关系，而在于你对市场和产品的定位，投放广告的多少，有直接的联系。只要市场占有率高，业务增长低，占取市场老大的机遇多就有机会使自己的企业壮大并得到稳步发展。以最少的资金获取的市场和利润，我认为这是每个企业的生存法则！

对于我们组来说，前三年基本属于“幼童”类型，当时由于资金的困乏，市场份额较小，需要借助贷款来实现转型，只有这样我们才能提高市场的份额，投入较高的广告费，吸取订单，以此扩大销售来转变生产类型！由于我利用贷款，资金流入相对较多，在加上我们有足够的广告费和生产能力，所以拿的订单也相对较多，为了提高我们的市场占有率和业务增长率，我们把战略放在了投放广告上边，争取市场老大位置，在第四年和第五年我们成功的完成了转型，由“幼童”转变成了“明星”。因为两年的积累我们占有较高的市场份额，业务的增长率也相对降低，在第六年的时间里，我们又一次的得到了成功的转型，由“明星”转变“金牛”。

当然，六年的经营，也不是一帆风顺的，他花去了我们大量的时间和精力来完成，六年后让我知道了erp是一种理念，也是一种思想。

对所在模拟企业的整体经营进行总体评价，并提出改进措施
总体评价 改进措施经过六年的不懈努力，我们一组用自己的付出换来了相应的回报。在这六年的经营中，我们都曾笑过，也曾为此苦恼过，不管怎么样我们一路走过来了，我们凭的不是个人的优越，而是凭的我们集体力量，为此我感到欣慰！

在期间，我们真正有的其实只是一个赤裸裸的外壳，我在想如果运营第七年、第八年那有一个什么样结果，在我个人看来这并不乐观。所以我们欠缺不是最为基础的基础技能，而是一个实实在在的战略眼光，为满足长远发展的一长远计划。

当然，这可能使我们这一年代的大学生所固有的，对于这次的实习来说，我们虽然有了一定的基础技能和理论知识，但是如果真的我们在一家真正的公司上班，那么我们还能怎么做呢！

经过这次实习，我们的成绩是值得我们去欣慰的；我们的团结精神也是值得我们去注意的！我们必须改变我们的一个战略眼光，不管做erp还是其他都要有一个长远的计划。

erp实训报告心得体会篇八

1、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)。

2、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a组共八名成员,分别担任ceo、营销总监、生产总监、采购与物流总监、现金会计、财务会计等主要角色。我在小组中主要负责与生产相关的工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他七组展开激烈竞争。

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,最严重的是在第五年年末,没有按照规则购买小厂房,待第六年年初才发现,只有年末才能进行厂房的租赁与购买,直接导致第六年不能增加新的生产线,严重影响生产和按订单交货。

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,影响新产品的开发,使得公司没有系统性的发展起来。其次,对于高端产品的研发存在严重的资金问题,在初期经营中没有魄力大胆向银行贷款,使得资金成为公司发展的主要障碍。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

以下按分工不同分析六年经营过程

营销管理——市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程。企业所有的行为、所有的资源,无非是要满足客户的需求。模拟市场竞争,营销的主要任务是分析市场,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,制定并有效实施营销,从而达成盈利目标。我们的问题在于没能充分考虑各级范围的市场及其细分市场在未来几年的需求量以及资金压力,放弃开发国内、亚洲等市场。在与竞争对手合作方面,能及时了解主要竞争对手的广告投放、生产能力,目标市场等主要内容,做到比较准备的广告投放和竞争者间原料及成品的买卖。

生产管理——企业主要生产活动包括生产运作、原料采购及新产品研发。这是我们在平时学习中很少接触的环节,对于这个领域,我们从陌生到了解并逐渐掌握其中原理。在模拟实践中,暴露了一些问题,值得我们思考。其中影响较大的有:

(1) 未能对未来市场上的产品需求作出准确的预测,放弃研发p4产品,需求量增大的后三年,错失商机。

(2) 小产房和生产线没有及时更新,在市场普遍已用上全自动生产线的时候,小组依然保留四条手工生产线,延误了生产。

(3) 在生产过程中未能处理好生产与销售的问题,p3产品预期不能如期交货的

,降低了公司的市场地位,同时也因为不能如期交货而增加了资金周转的负担。

战略管理——成功的企业一定有着明确的企业战略,包括产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等。从最初的战略制定到最后战略目标的达成,都应该是用发展的眼光看待企业的业务及经营,保证业务与战略一致,在未来的竞争中获得更多地获取战略成功而非机会性成功。我们小组之所以在此次实训中成绩欠佳,最主要的原因就是缺乏对公司发展战略行部署,总得抱着走一步算一步的想法,贻误了公司发展的商机,丢掉大部分市场。

财务管理——在沙盘模拟过程中,团队成员的问题是如何清晰掌握资产负债表和利润表。不明确资本的流转如何影响损益,就不能更好的估计长短期资金的需求,就不能以方式筹资,导致借高利贷的后果。没有很好的控制融资成本,提高资金的使用效率。在处理财务贷款上,未能有效预测未来的资金,没有合理地确定贷款的金额和年限,导致资金周转不灵的情况。

本次实训,资金和长期发展战略是瓶颈,这体现在多个组中。经营成果较突出的公司都有着详尽的长期发展战略或是充裕的银行贷款。在这两个因素中,战略又居于首位。没有完整的发展计划,就无法预测资金的使用情况,也就不能结合企业经营状况向银行申请贷款,等到需要资金时,再贷款根本不能满足生产和销售的需要。因此制定适合公司发展的战略,是erp公司成功经营的关键。

1、广告投入产出分析和市场占有率分析

谁拥有市场,谁就拥有主动权。市场的获得又与企业的市场分析和营销计划相关。营销策划在erp沙盘模拟课程中集中体现

在广告费用的投放上,因此从广告投入产出分析和市场占有率分析两个方面评价企业的营销策略。

广告投入和产出分析用来比较个企业在广告投入上的差异。从下表可以看出,第六年,我所在a组广告产出比为10,在八个组中居第六为,由此可知,我们在广告投放的选择的较前几组有较大差距。市场占有率是企业能力的一种体现,企业只用拥有市场才有获得更多收益的机会。

总体上来看,企业市场占有率居第三位,有着不错的收益前景。

2、透过财务看经营

不同企业经营成果的差异是由决策决定的,而决策需要以准确、集成的数据为支持。财务是企业全局信息的集合地,是数据的主要提供者,全面反映企业一个时期内的经营状况。

从六年的资产负债表和利润表(附录)可以看出,公司前三年是亏损经营,第四年开始盈利,到第六年已形成公司发展的良性循环。第六年年末,资产总计1亿7400万,比期初资产总额1亿700万增长6700万,同比增长62、62%。所有者权益4700万,比期初所有者权益6600万减少1900万,同比下降28、79%。

在公司经营的六年当中,无拖欠订单,全部完成交货任务。生产车间现已无成品或在制品,原料尚有库存。

经过六年发展,公司购买小厂房及两条半自动生产线,未来发展前景可观。

3、企业未来发展建议和措施

(1)全面总结前六年公司经营状况,针对未来市场趋势及产品需求,制定公司下一个六年的发展计划,并根据每年的执行结果和竞争对手反应,及时补充和调整战略。

(2) 生产部门研发新产品p4,利用小产房资源,购入全自动生产线,确保生产与销售订单配套。

(3) 营销部门根据公司现金分配能力,重新制定合理的广告投放计划。并为开辟国内和亚洲新市场做准备。

(4) 财务部门根据新制定的战略,配合执行财务计划。更新长短期贷款,确保生产、采购及销售部门的.资金使用畅通。

各部门严格按照公司战略计划部署本部门生产经营活动,权责分明。

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、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。

3、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。

4、职业定位与者气质

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。

erp实训报告心得体会篇九

- 1、通过对erp沙盘实验，构建公司，模拟对公司的运行操作来深入加强对已有erp理论知识的了解并学习巩固自身薄弱的erp知识。
- 2、通过在实验室沙盘模拟实践公司的运行，培养小组成员间的实践能力，提高素养，加强未来就业实践的基础。
- 3、通过对erp沙盘模拟实验，加强小组成员之间的协调沟通，培养学生的分析能力、合作能力、沟通能力、动手能力和创新能力。
- 4、通过对erp沙盘模拟实验，总结实验经验，概括实验成果，分析实验当中能够的不足，整理模拟实验数据，撰写实验报告，提高自身的模拟研究水平。
- 5、掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源，按照既定流程开展经营活动；通过学习并模拟企业经营，有意识地培养学生的学习能力、沟通能力和团队合作能力。

企业erp沙盘模拟综合实训

综合楼a 803室

张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

在一定市场环境下，以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本方法，制定企业发展战略和经营策略，通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。

在erp沙盘模拟实验的过程中，我担任的角色是财务总监。

当老师带领我们做完起始年份的工作的时候，我对财务总监

这个角色应承担的工作任务与责任，算是有了个初步的了解，此时我才真正的意识到我的工作确实是贯穿企业经营的各个阶段，责任之大，任务之巨。

财务总监的工作范围很难明确的界定，它是ceo的得力助手。

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现b产品是必须要生产的□c产品在本地市场和国内市场都有不错的发展前景。于是我们就决定在前一年生产b的同时开发c□并且开发区域市场与iso9000认证。考虑到其他企业可能会对国内市场更有兴趣。而我们把目光放在区域市场的销售。并且还购买了一条全自动生产线，租了厂房来进行生产。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取市场份额。但是由于我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场订单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了b产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有3个单位的b产品库存。亏损较为严重。在往后的几年中，我们打了大量的广告，在部分市场也得了销售冠军，于是优先挑选了订单，但还是考虑不太周全，让两条生产线停产了一个季度，浪费了资源。还有就是我们的生产线太多，每年的折旧费、维护费都很多，使得我们企业的效益不是很好。虽然我们经营的还算平稳，但我们没有进行长贷，每年都短期借款，所以每年都面临还款的压力。这都是这次实验中的不足。

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短两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。

做完实验后我最大的体会就是意识到了团队活动的重要性：刚刚开始试验的时候虽然都分配好了每个人的角色和具体任务，但是因为是刚刚开始缘故，每个人都充满了激情与好奇。导致有时本不是自己的任务自己做了，而本该是自己做的事儿自己却忘记做了，从而使整个局面有点混乱。但是后来认识到这个问题后在大家集体的努力下对其进行了调整与改正，自己都首先做好了自己应尽的义务，与此同时还尽量让各项任务有机的结合起来，是整个流程更顺利的走下去。

总之，在整个的`经营过程中，无论是做为什么角色，都应该积极的参与企业经营的各项决策，同时大家应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的利益之上，从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做的更好。