

2023年沙盘实训心得体会(模板14篇)

在工作过程中，我们不断积累经验教训，将它们整理成工作心得，可以提高我们的工作效率和质量。以下是一些同学们写的军训心得范文，一起来看看他们的感想和总结。

沙盘实训心得体会篇一

沙盘模拟训练的最大特点就是“在参与中学习”，强调“先行后知”，以学员为中心，以提升实战经营管理水平为目标。

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有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,天的受训时间很短,但受益匪浅!谢谢大家!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，这将会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。

沙盘实训心得体会篇二

毫无疑问，这是我经验过最有熬炼价值的培训活动，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、患得患失中走到最终，我信任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。

我信任伙伴们都与我相像，回顾这几天有缺憾但并不自责，有收获但并不满意。是的，恰如人生，不如意者十之八九，总是挫折多过一帆风顺，我们都须要实事求是的面对每一次成败，但既然我们都会走到最终，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，经验过就是值得的，肯定意义上讲，经验过挫折越多收获或许更大也说不定。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，我视之为阅历，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、俯瞰前路坎坷的坚韧我视之为收获。

我要感谢团队成员、兄弟公司给我的每个指责、指引、帮扶和思想碰撞，这让我真实的体会到团队的力气、合作共赢的意义，也让我保持时时刻刻的自我谛视。

随着经营的推动，企业的业务内容越来越多，团队成员必需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细致考虑的，彼此间探讨的看法是我在现实工作中难得见到的开放和干脆，思维或许会发散，但目标却总是一样的，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，必需要相互协作才能保证各项业务的有效、正确推动，集体的力气集成于每一个人，

而每个人须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，不能仅靠一腔热忱、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动发生改变，五家公司从最初的针锋相对，到第三年起先出现越来越明显的合作共赢看法，尤其在面对“经济危机”时，五家公司几乎能够在同一个平台上共同思索，互利互信，尽可能多的在有限的市场中保全彼此的利益，我信任这份阅历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嬉戏时大家的表现，或许32期中青班本就是比较团结的吧，至少我是这个认为。

我们的公司在经营之初就犯下阅历主义错误，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，甚至几度面临破产，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珍贵，我坚信，恰是这样的经验让我们的团队坚韧、团结，有着超越输赢的气度，经验生死考验让我们对企业的发展的市场推断、生产经营管理精益化等多方面有了相对深化的相识，心性的磨砺也是我们的巨大收获。回顾整个过程，大家都深刻的相识到企业的战略规划、生产经营策略等，都应是建立在市场相识基础上的，假如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。

大多数此前对财务工作的重要度相识是比较欠缺的，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微环节工作，涵盖了企业大小决策和经营细微环节。

经营过程中，恰如老师所说的，我们都会有难以入眠的时刻。模拟经营到其次天，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，我始终在忧心企业的生存，痛心今日一早我犯下的错，更在考虑如何能找寻机会实现突破，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，登记教训，反省成阅历。在这夜深人静之时，我信任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特别清楚，我很想告知他们，我们不是孤独的。其次天，我和伙伴们说：立足当下做到才是我们应当做的。

假如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行相提并论，我会说：欲求胜利之华蜜，必经挫折之苦痛，所幸我已经验过，所以我不想。假如必需有所期望，我也的确有此期望，我希望能与我的伙伴们在现实的企业经营中再次聚首，接着我们的团结一样，接着我们的困难面前不言放弃，我坚信我们能做的更好。

最终，我要感谢为此次沙盘模拟静默付出的几位老师，感谢各位的专业、耐性和坚持原则，更感谢各位的指导；同时，我要感谢公司的关爱，为我们供应此次培训机会，沙盘模拟让我们受益良多，毫无疑问，我们都成长了。

沙盘实训心得体会篇三

沙盘实训是现代管理教育中的一种新兴教学手段，它通过模拟真实的管理环境和情境，让学生在更加真实的情境中掌握管理知识和技能，培养管理意识和创新能力。在我上大学期间的管理课程学习中，我也有幸参加了一次沙盘实训，这次实训让我受益匪浅，我将在下文中分享我对管理课沙盘实训的心得体会。

第二段：体验沙盘实训的过程

在管理课沙盘实训中，我们被分成了若干小组，每个小组都拥有一个模拟的公司，我们需要规划和实施公司的发展战略，完成各项任务和目标。整个过程非常的像真实的企业管管理，我们需要面临市场竞争、产品设计、人才招聘、资金流动等各种问题并做出相应决策，评估团队的工作表现和业绩，北斗星教我们如何应对和解决这些问题。整个过程亲身体验让我感受到，管理团队之所以能够成为一个有效的协作和融洽的课程，除了领导者的管理技能，还需要团队内部的高度协作和密切的沟通。

第三段：通过沙盘实训明白管理的重要性

沙盘实训中的“公司”并不是纸上谈兵，而是一个真实的小企业，这让我更清楚地认识到管理的重要性，以及每个管理决策都会对公司的业绩产生重大影响。在实际管理中，管理者需要密切关注和把握各种信息，不仅要对公司的财务状况有清晰的认识，同时也需要了解企业内部和外部的环境及竞争形势，为实施更好的战略做好准备。在这场实际演练中，我从“股东”的角度出发以及团队成员通过分工合作的方式，使我们领略到了企业管理不可忽视的重要性和行业发展趋势，收获了一些具体的策略管理技能，这对于我们未来成为优秀的管理者一定有重要的作用。

第四段：管理技能的锤炼与创新思维的激发

沙盘实训中我们不仅是在管理理论的层面上得到了提高，更重要的是，它让我们获得了在实际操作中经验的积累。这种沉浸式的学习方式，让我们更好地了解并掌握企业管理和决策能力。同时，也能够激发我们创新思维的热情，启发我们探索新的商业模式和办公方式，培养对未来的洞察能力。在我的实际工作中，我能够感到这种沙盘实训对我的创新思维和方法论的影响，使我能够更好地解决现实问题，实现更高

的效益和目标。

第五段：总结

沙盘实训让我从多个方面感受到了企业管理中的关键。这既包括对管理者必备的各种能力和技能的要求，也包括对团队协作和沟通的能力，更重要的是，它鼓励我们启发创新思维和探索课堂外的真实市场环境与商业模式，我相信，在未来的职场实际应用中，类似的沙盘实训课程将会对我们的职业生涯产生重要的影响。

沙盘实训心得体会篇四

总体来说，这次的经历收获还是颇丰的，不管在游戏过程中企业的经营结果如何，我还是学到了很多有用的东西，也对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是想我们所想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程。非常感谢许老师能给我们提供这个难得的机会，让我们可以自己动手亲身去体验，虽然过程很累，但真的学到了很多，也将课本知识与实际联系起来，让我对会计这个方向有了更多的感触，希望以后还能有机会参与这方面的活动。erp沙盘对抗赛既是一场竞赛，也是一种体验式的互动学习。它融角色扮演、决策分析、竞争合作于一体，提高了现场的实战气氛，在实践中培养学生的操作能力，让人身临其境，真正感受到市场竞争的精彩和残酷，体验承担经营与责任，在成功和失败中体味市场环境的变化影响，感受如何考虑企业的收益及可利用的资源，权衡利弊，统筹安排。同时懂得不能没有明确的经营目标而盲目生产，在制定决策前，要计算自身企业的投入和产出。对今后的企业发展方向要做仔细打算，不盲目生产，也不过分保守。

在这次沙盘大赛中我主要负责处理企业的各种财务问题以及资金周转等问题，通过这次在沙盘上的实际操作，我对企业的经营、整体运作以及财务管理等方面有了新的认识。

首先，一个企业能够正常的运转是要以一个协作的团队为基础的，每个人都应当明确自己的职责，做到各司其职，互相配合。

其次，作为主管财务方面的人员，应当在经营初期做好财务准备，核对账面的实际情况，了解企业目前的财务状况，做好财务分析帮助ceo明确企业决策的可实施性。同时还应当把好财务关，哪些资金可以动，哪些资金不可以动应当做到心中有数，避免出现资金周转不开的重大失误。

再次，应当做好充分的市场调查，明确市场的发展趋势，资金的流顺畅通以及对原材料需求的准确预测才能保证企业正常的运转。

我觉得这次的沙盘实际操作让我学到了很多，在会计方面，一个企业在财务方面的管理是很复杂的，并不是我们在书本上所学到的那么单一的，而是要和实际结合起来，将各方面的知识综合运用。同时，在账务上要做到准确、精确，因为财务是企业进行决策时最重要的参考，如果连自己企业的账都做不清楚就更不用谈企业的盈利问题了。我觉得自己作为财务总监的角色在这方面出现了失误，由于课前准备不充分导致企业在经营过程中账务方面出现了很多问题，这是我的失职，但这同时也让我认识到了财务人员的重要性。另外，另一个让我印象深刻的是团队之间的合作问题，每个人都应该坚守自己的岗位，擅离职守不对越权管理也是可以的，如果企业的内部人事结构混乱的话，这个企业无论底子有多好也是没有办法正常经营下去的。

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

沙盘实训心得体会篇五

参加沙盘运营实训之前，我对整个过程充满了好奇和期待。在准备阶段，我通过阅读相关资料和向老师请教，对沙盘运营的基本原理和操作流程有了初步的了解。我了解到，沙盘运营是一种通过模拟经营环境，进行企业运营决策的实践活动。在这个过程中，我将扮演一个企业经营者的角色，需要制定经营策略、预测市场走向，甚至面对经营危机等情景。在为期一个月的实训过程中，我希望借助沙盘运营，提升自己的决策能力和商业敏锐度。

二、实践阶段

在实践阶段，我首先进行了角色扮演，成为了一个虚拟企业的经营者。通过与同学们组成的团队合作，我们共同制定了企业的发展战略、产品定位以及市场推广等重要决策。在这个过程中，我深刻感受到了团队合作的重要性。每当我遇到困难或者迷茫的时候，我的团队成员总会给予我帮助和建议。而我也会积极参与到团队的讨论中，为整个团队的决策提供我的智慧和建议。通过这样的实践，我不仅学会了培养良好的团队合作意识，还增强了沟通与协调能力。

三、遇到挑战

在实践阶段，我们面临了各种挑战和困难。最让我印象深刻的是在运营过程中遭遇到了一次经营危机。由于市场突变，我们的产品销量大幅下滑，利润严重受损。这时，我感到自己的决策能力面临了巨大的考验。我与团队成员及其他团队进行了讨论和交流，在这个过程中，我学会了从多个角度思考问题，找寻解决问题的切入点。最终，我们通过降低成本、改进产品以及开展促销活动等手段成功渡过了这次危机。这次经历让我更加明白，在实践中不断应对挑战，不断调整策略，才能够在竞争激烈的市场中生存与发展。

四、总结与反思

经过一个月的沙盘运营实训，我收获颇丰。首先，在实践中我发现，经营决策需要灵活应变。市场环境是多变的，我们需要时刻关注市场变化，并随时调整自己的经营策略。其次，在团队合作中我学会了倾听和尊重他人的意见，在遇到问题时能够及时地与团队成员沟通和合作，以取得最佳的决策结果。最后，在遇到挑战和困难时，我学会了冷静思考和应对。只有通过不断学习和实践，才能够培养出较强的解决问题的能力 and 意志品质。通过这个过程，我不仅增强了自己的经营能力，还培养了自己的耐心和毅力。

五、展望未来

通过沙盘运营实训，我深感商业决策的复杂性和重要性。在未来的发展中，我希望能够继续提升自己的商业头脑和决策能力。我会继续学习并实践市场营销、财务管理等相关知识，以提升自己对于商业运作的理解和洞察力。同时，我也会加强对行业动态的关注，保持敏锐的市场洞察力，不断学习和创新，为自己的事业发展探索更多可能性。

通过沙盘运营实训的学习和实践，我在思维、团队合作、解决问题等方面都得到了很大的提升。我相信，这次实训将对我的未来发展产生积极的影响，并成为我在商业领域不断前行的驱动力。

沙盘实训心得体会篇六

通过这一学期的学习，我对erp沙盘模拟有了一定的了解。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。p1原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。p2原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，p3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小心细心。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。

通过与组员的合作也积累了一些经验。我们是作为一个整体一定要有团结意识，只有有了好的合作我们才可能有好的成绩，制定出符合公司发展的长远计划。我们一定要在开始前进行一个预算，根据市场占有率的分析制定好计划，看要把公司发展的重点放在那种产品的生产上，并且一定要制定出公司前三年的计划。在起始年的时候一定要做好广告费的投入，争取能够选到好的订单。同时在市场的开拓，产品的研发、认证在资金允许的情况下也要进行，这样才更有利于和别的公司竞争。生产线的更新要和产品研发同步尽量减少生产的成本，并且使生产线的利用效率达到最大。总之各个部门一定要合作，在生产能力允许的情况下拿到好单，顺利的完成生产任务，尽可能的不要违约，既损失了钱也损失了自己的商誉。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！

沙盘实训心得体会篇七

在沙盘课这个独特的沟通实训中，我深刻体会到沙盘的力量。沙盘不仅仅是一种玩具，更是一种极具创造力和表达力的工具。通过搭建沙盘世界，我们可以将内心深处的感受和想法展示给他人。我记得在一次沙盘课上，我构建了一个小镇，用小人代表着我的家人和朋友。当我向班上的同学们展示我的小镇时，他们不仅仅看到了一个简单的沙盘模型，更看到了我的真实感受。通过沙盘课，我学会了用非语言的方式表达自己，也能感同身受地理解他人。

心得体会二：培养自信，放飞想象力

沙盘课给了我展示自己的机会，也提高了我的自信心。每一次搭建沙盘都是一个创造性的过程，我们可以按照自己的想象力布置沙盘。在搭建的过程中，我没有受到限制，可以自由地发挥自己的想象力。这让我备受鼓舞，同时也提高了我的主动性和自信心。通过沙盘课，我学会了不再害羞地表达自己，而是勇于展示自己的想法和创意。

心得体会三：提升团队合作能力

沙盘课的特殊性质要求我们与他人密切合作，这提高了我与他人沟通和合作的能力。在一个小组搭建沙盘的过程中，我与组员们克服了各种困难，最终成功完成了一个完整的沙盘作品。这个过程中，我们需要互相协作、共同决策，并确保每个人的想法都被认真对待和尊重。通过这样的团队合作，我意识到成功与沟通息息相关，团队成员之间的交流与合作

是非常重要的。

心得体会四：倾听之美

在沙盘课上，我意识到倾听的重要性。每个人在构建沙盘时都有自己的独特故事，沙盘是他们表达内心感受的方式。而作为倾听者，我们需要有耐心，将自己的视角放到别人身上，真正倾听对方的心声。在一个小组搭建沙盘时，我遇到了一位非常害羞内向的同学。与他合作时，我主动倾听他的建议，并鼓励他表达自己的想法。逐渐地，他开始敞开心扉，勇敢地与我们分享了他的故事。这让我意识到倾听不仅仅是拿耳朵听，更是关注、理解和共鸣。通过倾听，我得到了更多的启发和感悟。

心得体会五：沙盘课带来成长

通过参与沙盘课的沟通实训，我感受到了自己在不断成长。沙盘课有效地帮助我转变了对沟通的认识，让我明白了沟通不仅仅是语言的交流，更是心灵的交融。在这个过程中，我学会了倾听和理解他人，也勇敢地展示自己。这些经验不仅对我的学习有所帮助，更对我的人际关系产生了积极的影响。通过沙盘课的实践，我变得更加自信、成熟，也更加乐于与他人分享。

总之，通过沙盘课的沟通实训，我在和他人的交流中真正理解了沟通的重要性和技巧。我学会了用非语言的方式表达自己，也学会了倾听、尊重他人的声音。这些都是我在沙盘课中获得的宝贵经验和成长。我相信，在今后的成长道路上，这些经验将继续给予我支持和指引。

沙盘实训心得体会篇八

时间过得飞快，一转眼，为期四周近一个月的沙盘实训课程已经结束了，回顾这几周的课程，带给了我深刻的感受，

它更像一个游戏而不是一门课程，但却使我受益良多。这门课不像以往的专业课程一样灌输知识给我们，老师只是告知我们游戏规则，让我们自己在模拟的企业经营中摸索学习。在此次企业经营的模拟训练中，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。

erp沙盘模拟实训是集知识性、趣味性、对抗性于一体的大型企业管理技能。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让我们在游戏中体验完整的企业经营过程，感悟正确的营销思路和管理理念。可以增强我们的团队意识，良好的团队协作能力，创新能力和主观能动性。

经过6个年度的模拟对抗，从实训中认识erp在企业运营中的重要性，在试训中了解真实企业的运营过程和每一个生产和销售过程，身临其境的进行操作，真正感受一个企业经营者直面的市场面，竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任。在试训过程中领悟企业经营管理的关键，了解erp对企业管理的解决之道。

第一堂课上，实训老师将我们分成了八组，每5人一小组，其中总经理1名，财务总监1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。由于我们组只有4个人，所以采购和营销主管由一人兼任。由于是第一年接触erp沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。

第一堂课上，老师见我们分成了8个小组，每组有总经理、生产主管、营销主管、采购主管和财务主管各五个职位，由于我们组只有四名同学，所以营销主管和采购主管由一名同学担任，而我担任的是生产主管。由于是第一年接触erp沙盘，

对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。

作为一名生产主管，我认为我的最基本的工作就是把握好每一季度的生产工作，计算下一季度的原材料需求量，根据计划推算好以后每年的产能，使得生产线能够按计划准确运转，以便配合好我们小组的发展战略。当然，虽然我只是一名生产组长，但是工作的范畴却不只于此，我还是要参与小组的许多其他工作，例如企业发展谈论、搜集情报等等的工作。

沙盘课余时，我和陈苏明老师开玩笑时说，沙盘课好高端啊，为了自己企业发展，每次都要研究其他小组的思路，心理学都要研究啊！陈老师回答我说，不止心理学，沙盘实训涵盖了很多学科的方方面面，比如说管理、数学、财会等等。经老师的提醒，我猛然发现，原来这门课程带给我们的锻炼是多方面的。

虽然我只是担任生产主管，但是我依然参与了小组活动的方方面面，所以对于我们组的全盘发展，我也有一份全面的看法。erp实训课程带给我们多方面的能力提升，下面是我的理解：

1战略意识：作为一名管理者，首先必须有战略意识。意见公司的生存和发展必须有方向、有目标，管理者的决策很大程度上决定了公司的方向和目标。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。战略应包括长期战略和短期战术，管理者应既能预测未来，也能立足现实。

2管理能力：管理是企业经营的核心，直接影响企业本身的生存和发展，管理能力应包括宏观管理能力和微观管理能力。宏观管理能力是指管理者能从整个市场整个企业出发，从一

个比较全面的角度对企业进行管理的能力；微观管理能力是指具体到某一个部门的管理能力，如生产管理能力和财务管理能力等。

3企业家素质：企业是面向市场的，而市场是多变的，有些时候甚至是不可预测、充满危机的，企业可能会因此陷入困境，进退维谷。这就要求管理者要有良好的企业家素质，具体包括危机意识、责任心和抗压能力。如本公司由于前期对市场前景和资金过于乐观，致使公司陷入困境。经过几个晚上的左思右想，几个晚上的挑灯夜战，几度面临放弃，但最后还是盯住了压力，使公司存活下来。

4知识结构：企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所专长，同时对其他方面都有所了解。

5创新精神：穷则变，变则通。创新是企业发展的根本。无论是市场还是企业管理本身都是时刻在变化着的，管理者要有创新精神，要根据客观情况及时作出相应的调整变革。

6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。管理者应有团队合作的精神。独断专行是危险的。

沙盘模拟训练教会我如何正确的做事，以及做什么事是正确的。提高了解决实际问题的能力沟通能力和协调能力。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，都是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。模拟实训虽然已经结束了，留给我们思考的问题还有很多，在今后的学习与工作中，要汲取本次实训获得的宝贵经验，不断丰富和完善自己理论知识的同时，更多地参与实践，走好人生的营销之路！希望以后还有这样的实训，让我们在实际中去自我感受，锻炼自己的动手和决策能力。

回顾这短时间，我们小组有过兴奋、有过忧虑、有过烦躁、有过紧张，偶尔还会有争吵，当然了，还有一些小小的遗憾，不过结课后，这些都成为了我们这段时间最为珍贵的回忆，种种的困难与逆境，也促进了我们心理上的成长。

沙盘实训心得体会篇九

我们企业的名字是“昌盛有限责任公司”，公司宗旨是“求真，务实，开拓，创新”。一个企业的发展，离不开一个优秀的集体，他们要有敢闯敢干的勇气，要有开拓创新的精神，还要有求真务实的工作态度，这就是我们组将“求真，务实，开拓，创新”确定为我们公司宗旨的原因，这也是我们集体智慧的结晶。

企业沙盘是一个以管理为核心的虚拟的企业信息系统，识别和规划企业资源，从而获取订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。完成一个完整的经验过程。该平台将企业内部所有资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、销售、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。

企业沙盘模拟通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。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。既能调动我们的主观能动性，又可以让我们身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担的经营风险与责任，从而深刻理解企业的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

通过本次的实训我们对企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。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。

1. 团队合作非常的重要。一个人无论你有多能干，始终不可能面面俱到。一个团队的领导者最重要的能力就是要协调，协调并有效的利用资源，调动团队的积极性和队友的热情。在强调“各司其职”的同时，还应强调各个部门之间的“团结与协作”。各个角色之间要沟通和信任，为企业的发展献计献策。各成员需要沟通彼此的计划，沟通彼此的决策，沟通彼此的看法。一旦出现问题，首先想到的是如何解决目前面临的困境。

2. 在犯错误中不断学习。人无完人，我们每个人都会有缺点，任何组织和个人都有可能犯错，但是这个成本是非常巨大的，因此我们要发挥我们的主观能动性，去解决好，规划好，避免错误的出现，一旦出现，就要去改正。不管犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，都要勇敢的去承担。模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

4. 企业要注重产品质量。对于一个生产企业来说，质量是企业发展的灵魂，生产企业要通过控制产品质量，不断提升服务品牌知名度和客户满意度，加强质量文化建设是企业的根本观念和执着追求。科学的质量理念是支撑企业在市场竞争制胜的基石。尽量得到国际标准的认证，这能加强产品在市场上的竞争力。

5. 要重视对企业各部门的监督检查。企业的发展离不开高效的管理，企业的管理层应该经常性的对公司各部门的工作情况进行检查，看是否能及时的完成任务，是否能够合理的安排人力物力财力。对于一个生产企业来说，原材料的采购是

一个非常重要的内容。原材料是企业的血液，原材料的断流会导致生产的断流。采购部门要及时汇报采购信息，并控制好库存水平，尽量将库存降低到最低水平。公司管理层要加强对各部门的监督检查。

6. 要讲诚信。诚信是一个道德范畴，是公民的第二个“身份证”。也是企业能够获得市场的通行证。企业在发展过程中要信守诺言，做到不违约，不提供不合格的产品。要视诚信为企业发展的基石，树立良好的企业形象。

7. 对于群体决策，我们要积极吸收和采纳。一个组织是否成熟，明显的标志就是看它有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。因此我们要有群体意识，取长补短，发挥集体的力量。

实训使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上难以学到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后走向社会打下坚实的基矗在这五天里，我们受益匪浅，以上是我们这组的实训心得，希望指导老师批评指正。

沙盘实训心得体会篇十

第一段：介绍沙盘运营实训的背景和目的（200字）

沙盘运营实训是一种基于模拟经营的教育方法，通过模拟一个真实的企业环境，让学生在其中扮演企业经营者，进行决策、管理和创新。这项实训的目的是帮助学生培养创新思维、团队合作和解决问题的能力。在我参加这项实训之前，我对沙盘运营的了解还很有限，但是通过实际操作和团队合作，我获得了许多宝贵的经验和体会。

第二段：实训中的挑战和收获（300字）

在沙盘运营实训中，我们面临了许多挑战。首先，我们要深入了解市场的竞争环境和消费者需求，制定相应的经营策略。这要求我们对市场趋势有敏锐的洞察力和对数据分析的能力。其次，我们还要学会有效地管理团队，将各个部门的工作协同合作。这需要我们具备良好的沟通能力和领导才能。最后，在实训过程中，我们会遇到各种决策和管理问题，需要我们迅速作出准确的判断和决策。通过克服这些挑战，我学会了更好地团队合作、主动思考和解决问题。

实训中的收获也是巨大的。首先，我深入了解了市场竞争和经营管理的实际情况。通过模拟经营，我能够亲身体会到企业经营的复杂性和挑战性。其次，我学会了如何制定合适的经营策略，并且在实践中不断调整和优化。这使我对于市场营销、产品定位和销售推广等方面有了更深入的了解。最重要的是，通过团队合作和与同学们的交流，我提升了自己的沟通和合作能力。这些经验将对我未来的职业发展起到重要的推动作用。

第三段：沙盘运营带来的思考与启示（300字）

在沙盘运营实训中，我不仅学到了许多实际操作和管理技巧，还对于企业经营和创新有了更加深入的思考。首先，企业要想成功，必须对市场有充分的了解。只有准确地把握市场需求，才能制定出具有竞争力的产品和策略。其次，企业需要不断创新，适应市场的变化和消费者的需求变化。只有不断地创新，才能保持竞争优势。最后，一个好的团队和良好的沟通是企业成功的关键。一个团结、协作的团队可以充分发挥各自的优势，推动企业的发展。

沙盘运营实训还让我体会到了企业管理的重要性。一个成功的企业需要良好的管理和组织能力。在实训中，我发现管理的重要性不仅限于领导层，每个部门和每个员工都需要发挥自己的作用，做好自己的工作。只有各个部门和员工紧密配合，才能推动企业的发展。

第四段：实践与理论的结合（200字）

沙盘运营实训将理论知识与实践操作有机地结合在一起。通过实际操作，我们能够更好地理解和掌握理论知识。在实训中，我发现理论知识虽然很重要，但是只有在实践中得以运用，才能真正发挥其价值。通过实践，我能够将自己学到的知识运用到实际问题的解决中，从而更好地理解和掌握。

第五段：展望未来（200字）

通过沙盘运营实训，我获得了宝贵的经验和知识，提升了自己的能力。这不仅是对大学阶段的学习的巩固，也是对未来职业发展的有力支持。我相信，通过这次实训，我能够更好地适应未来职场的挑战，为实现自己的发展目标打下坚实的基础。我会继续努力学习和实践，不断提升自己的专业素养和能力，为将来的事业做好准备。

沙盘实训心得体会篇十一

第一段：引言（200字）

沙盘运营实训是一种以模拟情境为基础的实操训练方式，旨在提升学生在运营管理方面的实际能力。在过去的几周里，我参加了这样一次实训，涉及到市场营销、财务管理、团队合作等多个方面。通过这次实训，我不仅学到了解决问题的具体方法，还深刻感受到了团队合作的重要性和个人在团队中的作用。

第二段：市场营销（300字）

在沙盘运营实训中，市场营销是我觉得最重要的一环。市场营销的成功关键在于深入了解消费者需求并提供符合需求的产品或服务。通过实训，我学会了如何进行市场调研，如何分析竞争对手，并制定相应的营销策略。这些理论知识的实

践操作使我更加深入地了解市场的复杂性和挑战。此外，在团队中，每个人都有自己的想法，更重要的是要学会倾听他人的观点并加以取舍，这对于实际的市场营销工作来说是至关重要的。

第三段：财务管理（300字）

沙盘运营实训还涉及到财务管理。作为一名企业的运营者，了解和掌握财务管理的基本原则是必不可少的。通过实际操作模拟着手管理资金、预算和报表分析等任务，我深刻理解了财务管理对企业成功的重要性。更重要的是，我明白了如何合理分配资金和制定财务战略，以确保企业的可持续发展。在团队中合理分配资源和资金，保证每个环节都能得到充分的支持，是一个不容忽视的团队合作的方面。

第四段：团队合作（300字）

团队合作是整个实训过程中的重要环节。在实训中，我亲身体会到了团队合作的重要性。每个人都在模拟一个职位，需要协作完成一篇沙盘运营报告。通过团队合作，我学会了尊重和倾听队友的观点，发现了自己在团队中的独特作用。团队中的每个人都有自己的专业知识和技能，在互相学习和支持的过程中，我们取得了出色的成果。更重要的是，团队合作让我明白了协作的力量和集体智慧的重要性。

第五段：反思与总结（200字）

通过这次沙盘运营实训，我深刻认识到了自己在市场营销、财务管理和团队合作方面的不足之处。我从中学到的最重要的一点是，理论知识的掌握只是一个基础，真正的能力在于将其应用于实践中。此外，作为一个有效的团队成员，学会倾听和理解他人的观点，善于与他人合作，是我需要继续努力的方向。通过这次实训，我在运营管理方面的实际能力得到了极大的提升，并将成为我未来职业发展的重要资本。

总结：通过沙盘运营实训，我深入了解了市场营销、财务管理和团队合作等方面的重要性，并学到了解决实际问题的方法。同时，这次实训也让我对自己的不足之处有了更加清晰的认识。在未来的职业生涯中，我将不断努力，将这些经验和知识应用到实际工作中，成为一个出色的运营者。

沙盘实训心得体会篇十二

通过两天的培训学习和沙盘实际操作，我对企业管理、项目运作以及成本方面有了一个新的认识。首先一个项目是否能成功运作要有一个协作的作战团队为基础，每个人各司其职、相互配合；其次，作为一个小组的成员，在积极配合中，应当全力协助公司及办事处主任在月初制定切合实际的费用预算，并对每个阶段的管理费用支出都统筹安排，在一面植入费用环比考核的月度指标的前提下，提倡办事处树立节能、节约风尚，自减节约，大力推行费用比拼，激发每一位员工的自主性和能动性；同时，还应该把好财务关，哪些费用可以支持，哪些费用不可以支出，哪些费用只有申请批复后方可支出；避免出现管理费用超额支出的失误和纰漏；第三，深入基层、调查研究，结合市场物价水平，提高地市办事处管理费用预测的准确性，保证办事处高效、正常的运转。

总体来说，这次培训收获颇丰，不管我们参与沙盘训练的成绩结果如何，但确实从中学到很多东西。沙盘训练不过是一种理想状态，在实际的企业运作中，大家会面临更多更复杂的问题。就两天的学习来讲，我觉得做项目关键在两步：一是对项目管理的发展前景要有一个明晰的规划，正确的战略部署，这是非常关键的一步；二是在项目运营中，一定要明确各小组内各岗位的职责，大家各司其职，不但可以提高工作效率，而且责权分明，也有益于提高大家的工作积极性及团队协作能力。最终我们学到——企业模拟经营决策的总体思路。

- 1、以最少的广告费的投入获得最多的市场订单

- 2、我们在经营生产的过程中怎样生产、生产什么、研发什么
- 3、进行新市场的开拓，通过了解对市场需求和价格的分析，具体搞清楚开拓什么样的市场
- 4、生产线的在调整、买卖以及维护的过程中应该注意的问题有哪些
- 6、为增强公司的竞争力，提高公司在市场上的地位和公众心目中

通过本次实习，使我们了解企业管理决策的基本思想及流程，并充分理解管理过程中团队精神的体现、哲学思维的运用、个性能力的渗透、共赢理念的培养、诚信原则的坚持和职业定位的思考等，全面提高学生发现问题、分析问题、解决问题的能力，从而实现战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物质采集、设备投资与改造、财务核算与管理等企业管理决策内容的全面认识。

在激烈的市场竞争中，无论是什么性质的企业，只有制定了正确的发展目标和市场规划，才有可能在市场上站稳脚跟，企业经营决策渗透在企业的方方面面，对一个企业发展的成败有着决定性的作用。决策是管理的核心问题，决策活动是管理活动的主要组成部分，现代企业所面临的经营环境日趋复杂，企业的经营活动日益受到外部环境的作用和影响，企业要在急剧变化的环境中求得生存和发展，经营者必须善于分析企业内外部环境中的各种因素，把握对企业有利的契机，克服企业发展所面临的威胁，制定出正确的经营决策，实现企业外部环境、内部条件和经营目标三者间的动态平衡。

erp沙盘模拟对抗训练将企业经营决策的理论和方法与实际模拟操作结合在一起，融合角色扮演、案例分析和专家诊断，使企业学员在参与中学习，在游戏般的操作中感受到完整的决策体验，进而使学员深刻地体会到“决策”在企业经营成

败中的关键作用，以及企业进行信息化建设的必要性和紧迫性。

沙盘实训心得体会篇十三

作为一名高中生，我很幸运地参加了医院沙盘实训，并获得了一定的心得体会。

在整个实训过程中，我深深感到医护人员的重要性。他们是我们生命健康的守护者，每日在医院为患者付出。但医学知识很广，我也对医院沙盘实训的开展感到惊讶。它让我了解到医生、护士、管理、设备等多方面都参与一项庞大而系统的医疗服务。

同时，我还学到了体验式教育的重要性。通过实践、模拟情境，我们更能深刻理解和掌握知识，并在操作中熟悉各种设备和流程。例如，我们在实验室亲手操作血样检测、电解质分析等设备，更加直观了解了现代医学诊断技术的发展和应用。

沙盘实训也让我认识到卫生管理的复杂性。一个好的医院管理流程，需要各部门协同配合，严格执行科学的制度和规章，才能保障医院安全、顺畅地运行。沙盘实训中，我们模拟了医院突发事件、患者高峰期、不良评价等场景，并深入思考和探讨如何应对和解决这些问题。

最令我印象深刻的还是感性训练环节。我们穿上护士服，接受模拟的“患者”护理流程，体验医护人员不同岗位的工作内容。在这个过程中，我领悟到了“以人为本”的医疗服务理念，和医生、护士用心照顾每一位患者的良苦用心。

总之，医院沙盘实训让我获得了不一样的学习体验。在其中，我们能够把理论与实践相结合，从而更加深刻地认识到医院管理和医学服务的重要性，同时从感性上体验医患之间的人

文关怀。

沙盘实训心得体会篇十四

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷，虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供

销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3但我们只有两条生产线生产p3产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实习总结：