# 2024年沙盘实训心得体会500字(三篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-23

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。沙盘实训心得体会500字篇一在我们企业发展过程中一直...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**沙盘实训心得体会500字篇一**

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：

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理的完整流程，包括物流、资金流和信息流的协调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。体验到了一个制造型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。

**沙盘实训心得体会500字篇二**

本页是最新发布的《实训沙盘心得体会》的详细范文参考文章，感觉写的不错，希望对您有帮助，看完如果觉得有帮助请记得（ctrl+d）收藏本页。

沙盘模拟，是针对代表先进的现代企业经营与管理技术—erp（企业资源计划系统），设计的角色体验的实验平台。市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业的的所有资源无非就是要满足客户的需求。下面就是小编带来的实训沙盘心得体会，希望能帮助大家！

实训沙盘心得体会1

为期3周21个学时的erp沙盘模拟结束了，各个虚拟企业的经营状况陆续的公布在大屏幕上。在7年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这7年中，我们艾迪(active)股份有限公司的8位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期7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，所以我务必总结出教训，总结出经验，期望能借此发现自我的不足，及时查漏补缺，同时也期望能给将要参加erp课程的朋友一点意见。

一、经营状况：

从上表的数据能够明显地看到本公司的业绩之差和经营之艰辛。第一年，本公司经过高层的一致意见决定研发p3，开拓国内市场、亚洲市场，申请iso9000，同时以少量的广告费获得必要的订单，在订货会刚开始时令公司大感惊讶，因为有的公司投入的广告费竟达17m，而本公司却只有区区的5m，失去了争夺市场领导者的地位，心得体会范文但也由于广告费少，所以公司在售出的3个p1中获得了比其他公司都乐观的利润。第二年，年初的时候，公司认为现金已足够，根本不需要进行长期贷款（这必须程度上导致了之后的一连串负面反应），公司决定投资一条半自动生产线。由于有了第一年订货会的经验，公司决定加大p1的广告投入（之后证明是错误的），加大p1的生产。订货会的结果是广告费高达17m，却只拿到了3个p1订单，造成p1超多积压，资金被套牢了，加上放下了长期贷款，公司陷入了危机，无奈之下，只能申请短期贷款及贴现来维持资金周转。第三年，公司决定放下p1的生产，全力占领p3市场。在订货会上，我们悟出了力求以最低的广告投入争取到最满意的订单的原则，并严格执行，结果如我们所愿，积压的p1全部售出，p3也有理想的订单。但先前决策的失误使公司不得不继续以短期贷款和贴现维持资金周转，很大程度上限制了公司的发展壮大。第四

年，公司放下了p1全力生产p3，成为了p3多个市场的领导者，但资金的短缺、生产潜力的滞后使得公司并不能跟上市场需求的发展，其中两个p3订单未能及时在今年交货。再者，长期贷款40m，高利贷20m的还款期已迫在眉睫，公司惟有申请延期还款。第五年，由于有极大的还款压力，公司决定全力一拚，增去了7个p3，加上上年的两个p3，公司这年一共要生产9个p3，生产压力巨大，于是我们决定联合其他公司进行生产，最全面的范文参考写作网站在其他公司的合作下，我们完成了生产任务，还清了60m的债务，孑然一身的步入第六年。第六年，公司从新申请了40m的长期贷款，条件是第六年年末和第七年年末各还款20m，这限制了公司的资金周转。公司继续坚持订货原则，合理组织生产，在货款贴现后还款20m。第七年，继续第六年的策略，但在最后结算时，贴现货款后还出售了一条半自动生产线才还清了所有的债务。在这七年中，公司基本上都是靠贴现维持资金的周转，但其实贴现的利息和高利贷的利息差不多，粗略估计，本公司贴现所产生的利息支出高达40m，因此产生的机会成本就更难以估计了。

二、经营总结与感受：

（1）战略意识：

作为一名管理者，首先务必有战略意识。意见公司的生存和发展务必有方向、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。本公司在一开始就看中了p3市场，并及时开拓相关市场，同时立足于p1，带给资金，这就是长期战略和短期战术的一个结合。

（2）管理潜力：

管理是企业经营的核心，直接影响企业本身的生存和发展，管理潜力应包括宏观管理潜力和微观管理潜力。思想汇报范文宏观管理潜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潜力；微观管理潜力是指具体到某一个部门的管理潜力，如生产管理潜力、财务管理潜力等。

（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、职责心和抗压潜力。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，几度面临放下，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就应是有所特长，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，要根据客观状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。本公司有8个成员，他们各有所长，我就曾不顾他们孤军奋战，结果差点被压力击倒，幸好之后能同心协力，最后使公司度过了难关。

（7）纸上谈兵：

纸上谈兵的人往往被人讥讽为光懂理论，手机版不会实战的人。但我认为一切的活动首先应是于纸上，如没有纸上的预测和规划，在实际操作时可能会遇上种种障碍。有时你可能有满脑子的方案，自以为天衣无缝，但操作起来却跌三拉四，处处碰壁。如在第一年开始时，我只是一味的在脑子里酝酿方案，没有写于纸上，在执行时就乱了阵脚，之后经过老师的提醒，我把所有的方案都写于纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，公司的前景变得能够预测了。

三、对erp沙盘模拟的思考：

那里引用沙盘师王军恒老师的一句话：erp沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它必须程度上模拟了企业的经营活动，为学生带给了一个实战的平台。在erp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潜力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自我知识结构的缺陷，能在剩下的时光内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

实训沙盘心得体会2

9号我们做了erp沙盘实训，工作总结范文自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo，做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。在做每一个决定的时候，我们一定要进行充分详细的调查分析，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解！

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo，不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

范文写作实训沙盘心得体会3

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短几天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们务必共同去发现机遇，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用心性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。erp沙盘模拟对抗教学使我们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与职责。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；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高学员经营管理的素质与潜力。

提高了思考问题的严密性。在做生产计划的时候，为了使生产成本降到最低，实现公司利润最大化，所思考的问题是十分多的，例如:首先是否有潜力完成市场部签收的订单，还要思考生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，在做第八年生产计划的时候，就是因为原材料的不足导致生产计划要进一步调整；另外还要思考是否有足够的人员进行生产等等，在做计划的时候不仅仅要思考到自我的计划，而且要思考其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自我的一些主观决定去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

第四:学会时效性，紧迫性。在第3年初的时候由于我们公司未开发国际市场而且没有升级我们的制作工艺，范文网导致全公司在第3年没有拿到好定单，我们的营业额严重下降。这是一个教训啊！

起初我还不理解学校组织这次实践的目的跟用心，觉得是浪费时光的一件事情。但是从接触沙盘游戏那天开始，我也开始投入其中。发现自我的知识面还不是很宽。之前也有关注一些商业新闻，但都没有深入分析过各企业的经营策略问题。只是走马观花般了解新闻点。以至于在模拟中做出的方案也是不十分理想。所以我今后必须会更加广泛的阅读与专业有关的报刊杂志，吸取别人的经验，开阔自我的眼界，增加自我的见地。也渐渐了解了企业的相关运作，明白企业内部是如何运作，如何跟外部机构打交道，如何制定可行的生产计划，如何使企业的生产成本降到最低，这对于即将毕业踏入社会的新鲜人来讲是有很大好处的。能够让我们检验和巩固专业知识，也能够接触其他专业的同学，了解他们的专业对应的职位状况。同时也提高我们的综合素质和潜力，个性是与人沟通的潜力，让我们变得更加成熟与认真负责。这一次实训中，既学会了沙盘，又和同学一齐成立了一间公司。虽然是假的，但在我们心中这是真的，这不但培养我们的动手潜力，也增强我们的管理潜力。

在这短短的一个星期，对我来说不但是实训，还是给我和同学交流的一个平台，在实训的过程中，我们爱尔信科技集团公司以前有著兴衰，我们试过破产，当时不明白怎样才好，之后，老师又投资了10万去我们公司。我们破产是因为我们没思考到下一年要还债，有些同学在埋怨，有些事情不发生都发生了，到事后才来埋怨，这有什？用。这就叫做“充尾西”。一个星期这样就过完了，在前一个星期就担心著实训是怎样的，看来我的担心是剩余的，过完以后有好的不舍，能够说很大的原因是不用在课室里那？严肃吧。

透过实训，认识现代企业以销售产品的全部流程了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受盈利实现过程，初步了解财务报告的各个要素以及制造过程了解到现代企业运作过程，了解企业的经营过程。

透过这次的沙盘模拟实验，让我体会到在销售和经营过程所带给我们的收益，给我们留下了深深印象，透过沙盘实验，让我学习了很多，对待这种状况我们怎样去看待，怎样去处理，当我们某方面出现困难时，我们怎样去做，怎样去解决，在做这个实验当中，只要我们稍一不留神或者不留意的时候，企业将会面临着很大的风险，所以我们做这实验时，top100范文排行要打醒十二分精神，要认真地去对待，这样才能有助于我们下一步的运行和操作，透过这一次沙盘实验，让我懂得很多企业的经营和运作过程，今后我会再继续努力去学习这一门知识，从而提高我对企业深一步的了解。

实训沙盘心得体会4

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我“建立”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、情绪的激动和沮丧。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状况。

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，我们务必有良好的心理承受潜力，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。

我们小组“建立”的企业是鸿途有限职责公司，当然是期望“大展鸿图，前途无限”。我们企业分设ceo、ceo秘书、cfo、出纳、销售主管、物流主管和生产主管七个职位。企业大致的运行流程是：新计划决策、资金预算、下销售订单、材料采购、订单生产、产品销售、编制报表、分析企业运营状况……

在这场游戏中，我担任的主角是cfo即财务总监，我们都是会计专业的，原本以为，以我们此刻所学的知识，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、订单的选取、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，当流动资金不足的状况下，又要思考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这个主角时的心得：

1、作为一个群众，团队必须要协作，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，我组一向都很团结，我们有共同的目标、共同的理念，组员各施其职，一齐为我们的企业设谋划策，用心应战。

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状况下，大多数企业都投入了超多的广告费，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必须程度的影响。

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，在资金允许的状况下，投资新生产线，研发产品等，由于不一样设备、产品的投资期限不一样，因而需要准确安排各项目的投资时光和资金投入量。在这方面，我觉得我们小组做得还是不错的，在资金不太充裕的状况下，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p2、p3产品，为企业后几年的生产打下基础。

4、准确计算产能，合理选取订单生产。生产需要加工费，企业务必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取订单，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。由于不一样材料的订购提前期不一样，因此需要合理安排材料的订购时光，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，我们逐渐注意了下材料订单的时光安排，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，共带给了本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场，本地市场在开始时已准入，所以我们只需思考开发后四个市场；另外，实验中还需我们选取投资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，对这些投资的思考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光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，这两个市场开发时光分别是两年和三年，在开发完成之前，我们一向专供本地市场，其后在第三年开始，我们就能够根据市场需求，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，这个开发顺序是思考到两项资格认证所需投资时光分别是三年和两年，配合p3产品的要求，恰好在第四年开始，我们就能够顺应市场的需求下选取订单生产了。

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思考问题，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，则需要思考申请短期贷款、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。

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

实训沙盘心得体会5

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时光过得好快，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主角，每个人都有自我的职责范围。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简单、最悠闲的职务，几乎不要做什么，之后才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我就应是没有闲置时光的，每一步都就应感觉职责的重大，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预。

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职责主要是：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，另一方面要用心拓展新市场，争取更大的市场空间，才潜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，导致之后资金周转不灵，这就直接导致了之后对其他市场的开拓。

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，有选取地进行广告投放，取得与企业生产潜力想匹配的订单，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，主要是对本要达成的销售目标的预测，销售预算的资料是销售数量、单价和销售收入等。atp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潜力，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潜力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢超多接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的状况，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？生产潜力如何？充分了解市场，明确竞争对手的动向能够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，必要时能够与他们进行必须的合作，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，所以一开始也不明白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，也不明白按照市场地位、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、应收帐期等状况，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，导致之后没法预算，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、生产潜力预算、采购预算等过程，感觉他们也不容易，要想把这些工作做好，也不是一件简单的事。个性是财务总监，既要登记每一的帐务，又要根据上一的收入/支出状况进行下一的财务预算。资金是公司的血脉，如果没有资金，一个公司还怎样持续经营，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，在这个上方损失惨重，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，之后又变卖厂房，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，之后到不能贷款的时候才明白资金危机出现了，再看看别人，有的都贷了一多亿，但是后悔已经来不及了…。。。到第四年的时候，我们才开始赢利，虽然不多，但是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，只能持续现有状态……其实之后的每一步我们都走得很留意，年初每个总

监都做了预算，我此刻感觉这点是十分重要的。

透过这次模拟实训，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，与生产潜力相平衡，主要还是搞有限生产潜力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。之后采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，最后不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。个性营销，涉及市场分析预测，理解顾客订单，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。原先受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，之后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，在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者带给数据报表，理解他人意见和推荐。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，个性是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

透过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潜力，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，我期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。

实训沙盘心得体会

★ 模拟企业沙盘实训心得

★ erp实训心得体会范文5篇

★ 房地产实习报告2800字范文

★ 房地产实习报告总结5篇

★ 精选实习报告总结范文5篇

★ 房地产实习报告4000字范文

★ 房地产实习个人总结2024【5篇】

★ 房地产行业实习报告5篇

★ 大学生在农林委扶贫办的实习心得体会

★ 大学生社会实践报告范文1500字优秀篇

以上就是这篇范文的全部内容，涉及到企业、我们，公司，市场，生产，资金、销售，一个等范文相关内容，觉得好就请（ctrl+d）收藏下。

**沙盘实训心得体会500字篇三**

第六周是我们的erp沙盘实训周，这一周我们主要是通过沙盘模拟训练来强化我们的管理知识，训练我们的管理技能，全面提高我们的综合素质。

去年沙盘学习的时候没有学习，所以这次一开始对沙盘模拟很陌生，都不知道沙盘模拟是什么，什么都不懂，什么都不知道，然后经过老师的细心解释，再经过自己慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟，我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多，能从中学到很多课上学不到的东西。从实训中我也深切的感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测以及根据计划做好生产和销售就成了公司生存的关键问题，因此，我们每年的计划以及目标都是经过组员们的长时间讨论，分析各个方案的可行性以及可能收到的效果，经过一致同意才最后确定下来的，最后也算顺利的完成了任务。

刚开始实训时先是分组，我们分成了8个组个，我作为销售主管，主要是广告支出、销售订单的工作。广告的投入需要仔细考虑，综合其他组一起分析，广告的成绩对销售订单有很大的影响。只有销售业绩好，一个公司才能正常的运转下去。

第一年，这是我们第一次接触的一年，刚听了老师的解释，还有点云里雾里的，所以老师先带领我们做一年的，让我们先熟悉下整个沙盘的操作过程，一步一步跟着老师的步骤以及下发的材料上的顺序来，很快我们就大致了解熟悉了整个的运作过程。

第二年，由于不是很熟悉，我们就按部就班的运作。广告投入不高，导致订单很少。

第三年，上一年的销售业绩不好，导致资金链出现问题，不得不贷款。第四年，因为一直投资科技，所以资金链一直是问题；销售订单慢慢多了起来。

第五年，科技落后于其他组，于是继续做大p1、p2，本地、区域市场。第六年，经营下来，虽然没有赚多少钱，但是公司也没有倒闭的危险。在整个的6年过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题，这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：广告费投资太多了，没有选择到满意的订单或者订单没有了，因此浪费了大量资金；计划考虑的不周详，要么订单不足要么就得延后交货等出现一些不良现象。刚开始的两年我们都是亏损的，尤其是第一年，亏损的很多，达到了亏损1500万，第二年就稍微好转了，亏损了一百万，往后的几年我们都还有的赚。

公司亏损时我们分析了原因，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整，我们觉得前两年我们差不多为未来的几年打下了基础，做好了准备，如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。于是乎，我们就改变了战略，首先，我们依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金；其次，我们根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品；再次，我们熟悉掌握年度大会的预算，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。接下来的几年，我们开始大胆地打出广告，当然是在一番详细的计划之下，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

erp沙盘模拟结束，在短短的2天里，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

这次的沙盘实训，我们完成了围绕培训主题的高质量学习，思想上进一步的升华；通过培训，迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训；通过实训，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法，锻炼了我们的协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才；通过实训，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让我们亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法；通过实训，在激烈的市场竞争中，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得了多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。

学习了沙盘企业模拟经营之后，我深深的体会到，要经营一个企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了四天，但我却像是真实地经历了7年的企业运行，其中要考虑很多的东西。一名ceo，做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难；一名生产总监，如果生产工作没有监督好，很有可能面临延迟交货或者生产线停用的局面；一个名采购总监，如果没有即使更新货源，会使企业陷入不能生产的局面，从而导致生产线停用，这就浪费了大量的资金；一名产品研发总监，如果没有详细的考虑好是研发哪种产品，或者研发出的产品错过了最佳的销售时间，就会给企业带来亏损的局面；一名营销总监，如果广告费用考虑的不周全，过度的使用广告费而没有考虑企业的实际情况等，都有可能带给企业致命的打击；一名财务总监，财务总监是管钱的，如果帐没书写清晰，没有理清，账单不平，可想而知这个企业的未来发展会是如何；一名小小的财务助理，虽然职位小，可是跟在财务总监后头，也是与企业资金有关的，企业最终目的也是为了盈利，如果连资金都算不清，这个企业最终也只会走向灭亡。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找