

沙盘实训心得体会优秀10篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/635dc69f63d894e8621529b6e97b4cf2.html>

范文网，为你加油喝彩！

当在某些事情上我们有很深的体会时，可以将其记录在心得体会中，从而不断地丰富我们的思想。怎样写好心得体会呢？以下是人见人爱的小编分享的10篇《沙盘实训心得体会》，希望朋友们参阅后能够文思泉涌。

erp沙盘模拟学习心得体会 篇一

在本学期的第三周和第四周的周末，我们市场营销专业的同学进行了ERP沙盘模拟实训课程的学习，虽然是占用周末的时间，但是大家的兴趣并没有因此而减退，因为在这短短的四天里，我们真的学到了很多东西。在这其中，我体会到了团队协作带来的乐趣，感受到实战经营的艰辛与不易，以及各经营环节之间紧密的联系，最后自然还有胜利带来的喜悦。

第一天上午，老师讲了很多关于ERP沙盘模拟的知识，以及实际操作中的注意事项，但是大家都没有实际操作过，对ERP也不了解，听的时候都不认真，所以理解的不是很深刻，以至于为后来的操作埋下了隐患。

实训开始了，我们首先进行的是实盘模拟。我们小组一共有六位成员，其中CEO一名，财务总监一名，财务助理一名，采购总监一名，营销总监一名，生产总监一名，每个人都有自己的职责范围。我选择的是采购总监，负责决定原材料的采购数量。但我们并不是一个人说了算的组织，所有的问题都是大家群策群力的，还好大家的意见比较统一，不像别的组到后来已经吵成一锅粥了。

首先，提交广告费用，抢订单。这本应是竞争非常激烈的一轮竞标，而我们却只投了一个广告，错失了勇夺先机的机会，此后一直都处于追赶的被动局面。此轮我们只拿到了一个产品的订单，一年的经营下来产品严重过剩，第二年我们狠下心来，一举拿到了最好的订单，但是生产，研发，扩展市场，扩大生产线一轮下来，我们在资金方面已经捉襟见肘了。第三年是最艰难的时候，而我们又错误的理解了市场老大的概念，在广告投入方面犯了更严重的错误，大量的广告费石沉大海，虽然拿到了一些订单，但远没有达到预想的效果，第四年，迫于长期贷款和短期贷款的压力，我们通过借高利贷的方式才得以维持。后来市场渐渐分散，订单越来越多，日子渐渐好过了。但由于先前的一些失误，我们已经失去了竞争力，最后虽然没有破产，但是留下了许多遗憾...

...
第二次，电子模拟。有了之前失败的经验，加上认真仔细的分析准备，我们这次在战略目标和策略上都有了很强的针对性。第二年，我们付出了八个广告的代价坚决拿下，以弥补上次的痛。经过了严谨的市场分析，我们放弃了国际市场的开发，P4产品的研发，将战略重点放在了区域和国

内的P2和P3产品上，而且事实也证明我们是对的。这样做不仅节省了研发费用，而且在广告投入上也相对集中，降低了出现失误的几率。我们一开始就进行了ISO9000和ISO14000的认证，这更为我们多拿了一些订单，有些没有认证的小组，只能眼睁睁的看着赚钱的订单被别人拿走，有一次还收购了别人的订单，更是赚了大便宜。只是有一年由于资金的问题要卖厂房，生产线也都要卖掉，生产力严重受损，产能有些跟不上，错失了一些商机，才把第一的位置让给了别人。遗憾的是，我们这一次也没有摆脱要借高利贷的命运。但是我觉得高利贷没有什么不好，可以加速发展啊。

最后总结几点心得

1广告的投入多少真的很重要，也是一个组制胜的关键。总的来说就是开始要集中多投，后来要分散少投，只有投对了广告才能拿到好单子。

2厂房建议要尽早卖，反正迟早都要卖的，因为资金根本就不够用，而且以后卖厂房会面临很多问题，尤其是在电子模拟的时候。

3生产线的投入必须果断，建议直接到自动线，柔性线有一条就行了。

4要明确自己的主要产品和主要战场，生产要有针对性和计划性。

沙盘实训心得体会 篇二

20xx年1月8日，我们做了ERP沙盘9实践，从实际操作的完成，我深深意识到，做生意不是想象的那么简单。其中需要考虑很多东西，尤其是CEO，作为企业的决策者，可能面临一个计划没有一个非常大的困难。做每一个决定，我们必须充分进行详细的调查和分析，不能盲目和武断的命令。

对我们中的那些尚未完全走出校园，沙盘模拟实训心得体会它既兴奋又有点担心的事情。在开始的时候，每个人都是一样的，担心什么，不要让企业破产。起初你抱怨实习计划安排的混乱，现在看来，这只是因为规则不了解，如果在开始的时候，能够冷静下来，阅读相关信息，问题可以解决了！

ERP培训开始，6人我们是一个团队，包括CEO1，首席财务官，财务助理1、1采购总监，营销总监，负责生产运行1。当我被选为作为首席执行官，我其实有点担心。不仅作为一个首席执行官，公司上下所有的事务负责，尤其是在创业阶段的公司，但公司也负责操作的成功或失败。虽然模拟生产经营，而且竞争和其他团体，同时也希望我们的企业可以管理、和同学给予信任，有一点压力。

在操作的过程中，我们有一个资本不足，能力不足或过剩，如何进行市场开发和产品生产、如何合理的广告的生产单一等一系列问题。这些东西现在在我们的生活中，没有接触，操作过程中不是一些不太合理的决定：尽可能早地开发新产品，生产线改造的投资，广告投资障碍甚至下降的偏重，等等。结果承担损失，该公司连续两年之后，2年已经到来沙盘模拟实训心得体会，总资产价值只有19个硬币，濒临破产。但这个问题后，我们都一个好的思考我们损失的原因：在开始的时候不要做年度预算和收入预算，这带来了一些不必要的开支。

后分析这些问题，找出原因，我们立即改变保守策略，大胆的广告，产品订单，根据企业的生产

能力，提高音量，尽可能多的利润，同时进行合理的贷款，这只是扭转资金周转不足的问题，开始改变企业的运作，前几年的损失利润。每个人的共同努力下，我们开始慢慢在地上。

沙盘模拟的结束，我们的团队有一个第四，七个团队在中心。虽然不理想，但我不会感到失望，所以这只是一个模拟操作训练，毕竟。沙盘，但我学会了很多东西。我意识到，我和其他人很普通，我没有比别人更好的东西很多地方，需要学习很多方面，都需要问别人，我想如果我努力，我相信在未来能更好地发展。

通过企业资源规划(ERP)系统的实践我有更深的认识和了解。我的经验在一个制造企业劳动管理工作，为企业操作链接更多的理解沙盘模拟实训心得体会，对实际工作起到了指导作用。我深深地意识到制造企业业务流程。市场营销、生产、采购、财务、联锁，齐头并进。任何一步都不能犯任何错误。熟悉各个模块的过程。生产计划根据市场秩序的一部分，和相平衡的生产能力，主要生产能力有限的平衡。在主生产计划安排的计算物料需求计划，采购原材料。一些计算资本流动。

沙盘实训心得体会 篇三

带着一份憧憬，带着一份喜悦，带着一份期待与责任，我有幸参加了“把心找回来，让爱献出去”学院研训处培训者专题培训，意象的学习，充实我的大脑，沙盘实操，使我开阔了眼界，真是感受颇深，受益匪浅。

感受一：专业的老师，敬业的精神

通过本次的学习，我了解了意象在疏导学生心理问题过程中的神奇作用，真正见识到了沙盘实操在心理辅导中的惊人效果。专业的老师授课，将复杂的专业知识生活化，情境化，让我这个心理咨询方面的“小白”对心理健康咨询技术有了初步的了解。老师的敬业精神至今给我留下了深刻的印象。

感受二：和谐的团队精神，助进步

我们一组的成员在组长立山进修崔丽娜老师的带领下，能互相帮助和支持，互相学习，共同提高，遇到问题主动自找原因，坦诚交流解决。一同解决问题，同伴互助活动开展的非常好。让我切身感受到了和谐的团队精神。

感受三：提高自身素质，助成长

通过对个别典型的案例的分析学习，对认识与识别心理异常现象有了认识，而且有了一定的辅导思路。在这次的培训中，我增长了知识，扩大了视野，在业务水平上有了一定的提高，在以后的工作中，我将在原有的基础上，更进一步努力，将所见、所学根据实际运用到自己的教学工作，为学校工作尽己所能！

最后，感谢学院研训处的领导老师在百忙之中为我们提供了这次学习机会，愿心理健康工作在学校教育中开花结果！

沙盘实训心得体会 篇四

通过一周的学习与演练，我对沙盘有了一定的认识和感悟。我是第八组的成员，在公司中我担任营销总监的角色。主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。沙盘实训结束了，但此次的实训留给我的思考却是非常深刻的，因为实训中我们取得的糟糕成绩：第一年没有盈利，第二年只接了一个5个p1的单子，加上新建生产线。企业严重亏损。第三年，我们投入了21m的广告费。是八个组中广告费用最高的一组。当然，我们也拿到了不少的广告单，结果盈利了5m，第四年。在我们贷款了80m的长贷下，我们又贷了60m的短贷。事实上，我们的所有者权益是不允许我们贷这么多的。所以结果直接导致了公司宣布破产。追加80m股东资金后，第五年略有起色。根据我们实训中出现的一系列问题。下面就是我个人的总结看法。

第一。决策失误。广告费用的投入是非常重要的。但我觉得这次我们的广告费用投入太缺乏理智了。而且很局限。还有各年对市场各种产品的需求量及价格波动图第一、二年不会看，到第三年才知道他的重要性。等于一开始我们就在盲目经营，破产的厄运也就注定了。

第二。规则不够熟悉。在我们自己动手实训操作前老师带着我们将实训的有关规则和事项让我们了解了一下，但事后我们组员基本上就没有再对这些规则细细的看过，导致了这些问题的出现：我们认为长贷的最大数额是按所有者权益的三倍也就是按年终的所有者权益的数额乘以3得出的数来算的。却忽略了要偿还前期贷款，所以我们就使劲贷长贷。第四年一次性贷款了80m。扣除段贷的还款后。我们资金断流了。这是导致我们破产的直接原因；还有一点，我们的厂房第三年由于缺钱也变卖了，却不知厂房可以帮我们加分。像以上的这些问题都是因为我们对规则不够了解而造成的。

第三：预算的重要性。预算很重要，而我们组却有一次竟没做预算，这就使我们以后的工作处在一个盲目经营的状态。记得本应贷款时却没有贷款，导致在当年经营期间就资金断流了，而下面的路就越走越艰难，从破产到注入股东资金再到破产再注入资金到最后的稍见起色。经历过深刻的教训让我明白了预算的重要性，事先准备了，就相当你已经将你要做的实物充分的考虑了一遍，这时不管遇到什么也能处变不惊，拿出应对策略。

第四：分工合作的重要性。在这次实训中，我们组没有很好的分工合作。在工作期间出现过越权的现象，这样会造成工作程序的紊乱，容易出错，同时决策也容易出现失误。如几次的帐不平都和分工不明确有很大的关系。

第五：认真细心任是重点。帐不平是我们实训中遇到的棘手的问题，第一次不平因为费用的计算错误，第二次不平因为材料的成本计算错误。每次都在老师的指导下才找出问题的所在。这些都是不应该犯的错误，却因不细心让这不应该成了常犯。

身临其境的实训，让我知道了作为老板不容易，决策、计划、经营更是要步步为营，一步错，情况好时你要加倍努力才能弥补回来，情况不好时则是步步错。感谢学校给我们安排的这次沙盘实训。

沙盘实训心得体会 篇五

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，我们应该不要那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。

沙盘实训心得体会 篇六

正如班级同学所说的：“一天就过六年，很辛苦啊！”的确，六年企业经营费了我们不少的脑筋，就连吃饭我们都在讨论下一步如何策划！可是我们挺过来。首先我们小组分工明确，各司其职，共同协调下完成了6年企业经营管理，并且做到6年的财务报表都没有出现错误。感谢我们可爱

的财务总监余青玲，高智商的营销总监杨熊，搞笑又美丽的营销助理傅阿敏，大方豪爽的生产总监熊家慧，温柔的采购总监徐冬。

最困难的时候应该在第一年，有些手足无措，后来逐渐熟悉其流程，就如鱼得水，做起来有劲，有钱赚到就如同看到了希望一样地兴奋。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。

学习沙盘后，我改变我以前保守的思维方式，认识到赚钱是一种思维方式，而不要把月收入，年度收益看的太重，做大事，应把眼光放远些！同时要醒悟赚钱不容易，投资需谨慎！

总结一句话就是我们要对我们的企业有信心，坚持到最后，永不言弃！

期待明年沙盘，我们会做的更好！

沙盘实训心得体会 篇七

为期一个星期的沙盘大赛落下了帷幕，这是我第一次参加这个活动，它留给我留下了很深刻的印象。在此次沙盘模拟实训中，我担任的是我们小组的财务总监这一角色，主要负责财务管理，资金运作和会计核算工作。

由于我们都是初次接触沙盘模拟，对企业的主要工作和特点也不是很熟悉，所以我们的公司在前几次经营的时候特别困难，我们也无从下手，资金经常出现短缺，于我们不得不贷款。我作为财务总监，主要负责管理我们公司财务方面的工作，管理着企业的资金流动，控制着资金的往来，可以说是，管理好了资金，就管理好了企业身上的血液流动，企业就会健康发展。

我们每次进入系统的时候，刚开始都是一个亿的资金，接着我们就开始开发一些地区，租赁办公室，招聘人员等，这些方面的工作都要花费资金，为了节约资金，我们都是租赁建议的办公室，招聘初级经理。接下来我们开始接订单，租赁车辆，车辆的燃油费，这也需要花费资金，还有支付管理费，支付员工工资等，也需要花钱。所以我们的资金总是不够用。于是我们就想着贷款，贴现等。渐渐地，我们从无从下手，到熟练操作，我们的公司经营的还算可以，很荣幸我们小组成功晋级，但后来由于我们投标太多，拿的订单太多原因，资金不够用，导致公司破产了。

虽然我们组没有晋级决赛，但我还是收获了很多。物流沙盘大赛是一个很好的锻炼自己、提高自己的机会，有利于我们在没进入社会之前了解物流企业的结构、作业流程等，对我们以后的工作也很有利。

沙盘实训心得体会 篇八

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5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，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发P2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装P2、P3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到P2、P3客户，但是其他的组也并没有都开发P2、P3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买P2、P3设备，并且继续开发市场，但因为P3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多P3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了P1和P2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了P3产品，其他公司也都把主要投入放在了P1和P2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在P1和P2上投入的6个订单一个都没有中，只竟到了一个P3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。到了第五年度，因为前一年度剩余1个P1产品，3个P2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竟订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的P1产品没有竞争到。最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

二：经营总结与感受：

（1）好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

（2）经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度P3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

（3）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。本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

三、对企业沙盘模拟的思考：

企业沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为学生提供了一个实战的平台。在模拟课程中，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能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

erp沙盘模拟学习心得体会 篇九

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。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能力，因此产能计算准确性直接影响到销售交付。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。

沙盘实训心得体会 篇十

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政总监反应，然后财政总监作出报告，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。

好了，有点乱，至于游戏过程就写到这，毕竟，像我有些同学说，毕竟是游戏，不可当真，意义也没多大，的确，意义不大，但是，一个企业运转的皮毛我们还是有学到，还知道了财政会计的重要性，怪不得人家说，会计是企业的命根子。其实，当一个领导者，不仅需要有大局观，长远的目光，还必须懂得如何管理细节，人际如何处理，制度、文化等等好多问题，所以我们小组成绩是不错，但是不是说我们就可以经营企业，我们还得必须像真正的战场迈进。我希望自己能与自己的企业在世界商场上打滚，闯出自己的世界！哈哈哈哈哈哈

以上就是t7t8美文号为大家整理的10篇《沙盘实训心得体会》，希望对您的写作有所帮助。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发