

# ERP实训心得体会最新3篇

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/93568ec4802a6faf554460de2d67c594.html>

范文网，为你加油喝彩！

我们心里有一些收获后，可用写心得体会的方式将其记录下来，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。怎样写好心得体会呢？读书破万卷下笔如有神，以下内容是t7t8美文号为您带来的3篇《ERP实训心得体会》，可以帮助到您，就是t7t8美文号小编最大的乐趣哦。

## erp实验心得体会 篇一

这次ERP实验让我感触很深，我们一共做了两天，在里面我扮演的是会计方面的，第一次这样做账，发现真的很难，很辛苦。算账算的头疼，在运行的过程中，都认真记录每一笔业务，总在资产负债表出问题，刚开始不知道贴现要怎样进行登记，导致帐总是做不平。通过本次实习，让我们初步了解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。

我们组的成员一共是8人，比正常的组多一人，加之除了会计之外的成员细分出来的工作量很少，于是我们决定充分的发挥我们的优势，集合大家的智慧，来打造一个集体的公司，无论是从市场调查，决策，或者是其他各个方面，都是全员参加，甚至到会计部分，也是大家一同计算，这样一来，每个人都得到了充分的锻炼，又减少了单一一人的工作量，增加了正确率，结果也证明了我们的决策时正确的。

刚开始接触感觉很陌生，对各种业务的流程还不是很了解，有的时候就不清楚自己究竟要干什么，各个部门之间缺乏有效的沟通，造成了生产的暂时混乱。市场营销部成员接订单时很混乱，因为刚开始生产力过剩，随便接什么都行，到后期怎么接都会超过生产力，不得不舍弃一部分没有价值的订单，导致直接的市场地位损失，虽然并没有坏单，但同样损失了龙头地位。

面对问题，我们要求各个主管必须熟悉自己的业务流程，虽然决策的是大家，并且每个人都有参与其中，但是主要负责该项目的成员必须熟练。同时积极获取竞争对手的信息，根据市场需求情况和对手的生产状况作出相应的决策。

在这次进行的实验里，我们不仅很好地运用了所学的专业知识与实践相结合，而且还学到了很多待人处世之道，扩大了知识面，也丰富了自己的实践经历，为我踏入社会奠定了良好的基础。这次实验里，得到的最宝贵的东西就是了解到什么叫团队精神，在实习中既要注重发挥个人才能，又要发扬团队精神。只有这样，我们才能在激烈的竞争中无往不胜，才能在未来的发展中站稳脚跟。

ERP实习给了我们施展才能的平台，教会了我们如何正确的做事以及做什么事是正确的。在这里我不仅深切地感受到经营环境的复杂性和多变性。决策的科学性与灵活性。经营管理的整体性、协同性和有效性，认识体验到企业经营管理活动过程和主要业务流程及其相互之间的关联关系，促进到知识的整合与融会贯通，真切地感受到成功与失败，体验到竞争意识，团队精神，职业素养的意义。企业运作模拟实习可以提高我们的综合素质，培养提高学生的动手能力，解决实际问题的能力，沟通能力和协调能力，使我积累间接的工作经验，为毕业后的实际工作打下坚实的基础。通过实际的生产和动手操作，锻炼了自己、提高了能力和思考问题的严密性。

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，所考虑的问题是非常多的，例如：首先是否有能力完成市场部签收的订单，还要考虑生产设备是租赁还是购买，原材料是否足够，流动资金是否充足，另外还要考虑是否有足够的人员进行生产等等，在做计划的时候不仅要考虑到自己的计划，而且要考虑其他其他部门在做计划的时候所遇到的问题，不要根据自己的一些主观判断去行事，要根据客观事实，客观规律办事，认真做好每一个步骤。

在做每一笔业务的时候，我们都进行了认真的分析和讨论，为实现公司盈利，我们首先考虑是否有能力完成市场订单，是否有能力完成认证研发产品，流动资金是否充足，是否进行贷款等等，在做生产计划的时候，不仅要考虑到自己，而且还要顾及到其他各个部门在做计划时所遇到的困难，这就要求我们树立全局观念，全面仔细的考虑问题，这些都需要正确的决策和严密的思考来考虑。决策说明了我们是真的是思维很打不开的，不能全面正确的，在后几年的生产中，我们最终实现了盈利，我们的各个想法在这上面也得到了实践了有效的锻炼。

ERP实习结束了，心中无限感慨。这次的实习让我们受益良多，在整个过程中，我们不仅模拟真实公司的整个业务流程，包括与外部企业的交流，这让我把专业理论知识运用到实践结合过程的同时更学会了与人交际的各种技能。通过指导老师的悉心指导与同事们的协助以及自己的努力，我们这次实习取得了一定的成绩，我对管理企业的看法也有了更深一步的认识，作为一个企业的领导者，要顾大局，树立整体观念，准确了解市场的变化，争取最大的市场份额，还要加强专业知识的学习，提高自己的业务素质 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立于不败之地。

这次真的是存在很大的失误没在第一次投广告的时候，投入的时候投太多了，在选订单的时候，没选好，在选择投产的时候没选好，决策上真的是有很大的失误。导致在后面几年里我们的流动资金很少，需要来借款来维持经营，所以在做任何决定的时候要真的需要认真分析。

做失败了真的心里也不好受，就一直想不通错误出现在哪里，以后真的需要在会计着方面加强。做会计不仅需要的是细心和认真，还需要对资产负债表和现金流量表熟悉，我们需要很好的配合和合作，很感谢我的组员帮助我很好登记每一笔业务，能即使的发现存在的问题。我想以后都好好的去学习会计。

## erp实验心得体会 篇二

在每个周五的下午，有这么一群人，他们分布在校园的各个角落，手拿着各种的资料，在一起争得面红耳赤，而这一切只是为了下午的一次“游戏”。感谢大四能有这样一门课让我们投入全身心的热情，并从中收获良多，我相信这些暖暖中午的每一次争吵都将是我们的大学记忆里的又一个值得怀念的瞬间。

我想先谈谈我们的团队，总体来说，我们团队的五个人还是比较符合各自的职位，但团队成员的

一些性格弱点和缺点也在运行过程中显露了出来。

首先，作为CEO的我，在两轮的运行中充分暴露了自己的性格弱点——容易妥协。在决策过程中往往不能坚持自己的想法，所以在整个运行过程中有好几次都是因为这样让我们的经营陷入被动。比如试用行时，第一年在广告费的投入方面，我们小组产生了很大的分歧，我的想法是只打1M的广告，从而把更多的钱投入生产线的更新，而其他组认为应该多打广告费以争取市场老大，所以为了能稳稳拿到本地市场的老大，我做出了投入21M广告费的决策，在我看来，21M的投入应该可以拿到市场老大，可没想到C组投入了29M的广告费，不仅夺得本地市场老大地位，更是打乱我们之前在市场老大前提下制定的所有发展战略，导致我们在前四年艰难的局面。在正式比赛的第一年，依据各小组在试用行时的表现以及各小组成员的性格特点，我做出了4M广告费的建议，但是在小组中又产生的分歧，我不得不又一次权衡大家的建议而改变了广告费投入。在老师宣布广告费的时候，充分证明了我决策的正确性，4M的广告费就能拿到市场老大。虽然在这次广告费投入不多，但由于第一年生产线的更新，我们在之后的几年在广告费方面一直是捉襟见肘，没有广告投入就拿不了订单，那不了订单收入就更不上，以致所有者权益一直处于低水平。

第二，我想谈谈我们的生产和采购总监。总的来说，他们的表现是不错的，在试用行是出过一次失误后就完全掌握了甘特图的流程及要点，之后的经营过程中一直做的比较出色。我认为他们的问题应该主要在这个方面：没有为企业选择最佳的生产线投资时点。我认为在投资新生产线是应考虑这样几个问题：一是充分利用生产线，尽量不能让生产线闲置。这个问题的出现主要集中在第六年，因为在第六年如果产品不能在第四季度下线的话，一般我们都会选择不再在此生产线生产产品，所以生产总监应该结合甘特图来建议企业选择合适的投资时点。二是投资当年的固定费用，主要是指维修费、折旧以及可能出现的厂房租金。比如说一条全自动生产线，如果我们在某一年的第四季度投资，在次年的第四季度将会正式使用，次年末这条生产线的固定费用是7M（折旧6M+维修费1M），如果建在小厂房的话两年还要另外增加6M的租金费用，而这条生产线在这一年内却没有生产出一个产品，也就是说没有任何的毛利来承担这条生产线的固定费用，只能由其他产品来负担。所以生产和采购他们不仅仅只负责采购材料和更新生产就可以了，应该更多参与到企业的决策中来，为决策者提供有用的信息。

第三，营销总监总是犹豫不决，顾虑太多，前怕狼后怕虎，这样做觉得有问题，那么做又觉得不合适，团队中几乎所有的不同意见都是由她提出来的。可作为一个经营者，我们必须面对纷繁复杂的市场环境，没有什么是没有风险的，有时候就要靠一时的冲动来打开被动的局面。另外要说的一点是，我们一直都是在以产定销，一个处于激烈市场竞争中的企业，这一点是不可取的，而这好像也是所有组都出现的问题。还有就是营销对市场的分析做的还不够，每一次都是在盲目的开市场、研发产品，并没有根据自己团队的产品来选择最优的市场组合。在拿到市场老大后也没有好的策略来站稳市场地位，特别是在第二轮中，我们组依次拿到过国内市场老大，亚洲市场老大，国际市场老大，可最终只站稳了国际市场。

最后再说说CFO，作为在企业中地位仅次于CEO的职位，财务总监的作用是显而易见的。我们组的财务总监存在的主要问题是在现金预算方面做得不够准确，总是在前一季度预算次季度的现金需要量，这也是导致我们每年出的广告费都很紧张的一个重要原因。另外，她对企业的分析方面也做的不够好。当然，大家在运营过程中出色的一面也是不容忽视的。CFO会计基础知识相当扎实，每一次都能在老师规定的时间之前编好报表，为我们争取到了更多的决策时间。生产和采购总监的进货和生产做得也非常出色，一直保持了原材料的零库存和产品年产量的准确预测。营销总监为我们打探了很多其他组的经营信息，使我们能及时改变我们的战术以适应市场的变化。

在第一次运行过程中，我们生产P1和P2产品，主要目标放在了区域和国内市场。第二次运行时我



们主打P1和P3，P1定位于本地和国际市场，P3则主要在亚洲和国内销售。通过这两年的运行，我认为最佳的组合应该是两种产品和三个市场的组合，这种组合的好处在于可以充分利用现金和稳定市场地位。如果产品太多，在生产过程中势必会加大现金的使用量，特别是成本较高的P3和P4产品；再者，市场太多而产能跟不上就会将我们好不容易拿到的市场老大地位拱手相让，而如果能成功拿到两个市场老大并能将他们维持下去，毫无疑问会提高的我们的市场竞争力。可问题就在于，几乎所有的小组都很难维持住已经到手的市场老大地位，这应该是我们好好反思的问题。

总的来说，我们第一轮是太过激进，第二轮又太过保守，都让企业在前三年陷入了被动，所有者权益一度降至个位数。所以如果再运行时，我一定会花大功夫维持住已有的市场老大地位并争取更多的市场老大地位，不一味的只是开市场。

最后简单的说一说我自己的一些心得体会吧！团队的分工必须明确，否则不仅无法使各部门工作细分，各自负责到位，还容易使企业经营出现混乱局面。重大的战略决策问题可以通过群体决策最后由CEO拍板的方式进行，但大部分时候各个部门必须明确自己的职责，不可越俎代庖。只有这样，才能使各部门发挥各自所长，使企业经营高效运转。另外，分工之后的协作问题也是至关重要的。例如整个企业的经营都涉及到财务预算，如果各部门各行其是，没有与财务总监进行充分的沟通，最后很可能导致资金流出现问题使企业遭受不必要的损失。再如生产部门和采购部门的协作，如果沟通不良直接后果就是导致企业无法按计划进行生产，进而影响到市场，甚至可能造成违约问题，导致一系列生产问题，市场问题的出现。我们组在第一轮第二年出现的违约情况就是因为这个原因造成的。还有市场总监与生产及财务部门的沟通，每年订单的选择应该是选择对于企业产能最合理的而不是利润最大的。如果没有做好，很可能在开发市场环节上造成不必要的损失。

总之，分工明确是必须的，但是分工之后，大家更应该注重协作的必要性。明确的分工是为了更好的发挥各部门所长，充分进行协作，这是想要做好一个团队必须具备的条件。

### erp实验心得体会 篇三

首先感谢王家聚老师再这一学期中对我们的ERP知识传授，你教会我们的绝不仅仅是ERP课程上的知识，而更多的是观念上的冲击，你的课程让我懂得了课堂及课堂以外的宽广的信息世界。而这也让我认识到，我需要学习的不仅仅是书本上的东西，还有更多的方面我需要不断地通过自我的学习和实践来改善进步。在这里，我将浅谈对ERP实验课程学习后的一些心得体会。

通过一个学期的ERP实验课程的学习和实践操作，带来的感受是观念上的转变。由于我们的课程是在还没有学习ERP沙盘模拟的基础上进行的，单纯的上机实验操作带来的问题是感受可能不及上了沙盘模拟课程的深，而且对于一些方面的理解也不会很透彻，但是上了一学期的课程，至少也算是给自己带来了一些变化吧。

在上ERP实验课程里，我经常会遇到一些莫名其妙的问题，导致实验没法进行下去，有时候为了查找一个小小的错误漏洞，不得不回到前面几章节去意义查看，而大部分的情况却是问题没办法查出来。这个时候只能是应用标准数据，这是我不愿意的，但却是没有办法中的办法，这种情况总结起来也有三四次了。而回想起来，导致问题出现的原因绝大部分不是知识技能和技能操作水平方面导致的，而是由于在操作上的疏忽大意造成的，正如古老的传说一样“一只钉子，害死了一支军队。”

通过几次的失误我深刻的认识到了每一个操作步骤对企业存亡的关键，ERP系统是对企业物流、

资金流、息流进行一体化管理的软件系统，其核心管理思想就是实现对“供应链”的管理。软件的应用是将跨越多个部门甚至多个企业，为了达到预期设定的应用目标，最基本的要求是系统能够运行起来，实现集成化应用，建立企业决策完善的数据体系和信息共享机制。做好企业ERP我们就是要将经营管理中的有关各方如供应商、制造工厂、分销商、客户等纳入一个紧密的供应链中，才能幼小地安排企业的产、供、销活动，满足企业利用全社会一切市场资源快速高效地进行生产经营的需求，以期进一步提高效率和市场上获得竞争优势。

人生也是如此，其实在我们周围，别人比我们表现得更加优秀并不是因为她真的比你优秀多少而是别人比你更加注重细节，细节往往决定成败，所以从上机实验的不够细心导致一些问题的出现给我的晶体就是人生当中也应该事事都要兢兢业业，不要因为细节上的疏忽而导致后面整个结果的变化。

因为我们的ERP上机实验课程主要是学生自己操作，所以学习认真与否老师很难做到监督，学生在这个过程中如果听听歌，玩玩游戏也是可能的，甚至在中途逃走翘课，而这时候就需要我们学生自己的自觉自律。“师者，所以传道授业解惑也”，老师之所以是老师，就是为我们学习上指点迷津，而不是我们生活上的保姆，事事都要管着你，况且成年人自己做什么跟自己都应该清楚该做什么不该做什么。事实上也是如此，你在电脑面前干什么，有没有认认真真地做，老师是很难管理的，而且也没有必要一句一句地说我们。我们都已经是成年人了，该做什么自己也应该很清楚，人生能够成就多少，取决于你的自律水平有多高，一个不懂得在生活上自律的不懂得对自己人生负责的人很难在事业上有所成就。

以上内容就是t7t8美文号为您提供的3篇《ERP实训心得体会》，希望可以启发您的一些写作思路，更多实用的范文样本、模板格式尽在t7t8美文号。

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发