

erp沙盘模拟心得体会优秀4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/57ee04ee0f66c2622ef9b182a16f351a.html>

范文网，为你加油喝彩！

当我们心中积累了不少感想和见解时，可以寻思将其写进心得体会中，这样可以帮助我们分析出现问题的原因，从而找出解决问题的办法。是不是无从下笔、没有头绪？t7t8美文号为您带来了4篇《erp沙盘模拟心得体会》，希望能够对困扰您的问题有一定的启迪作用。

沙盘模拟心得体会 篇一

为期两天半的沙盘模拟结束了，在这短短的两天半时间里，我觉得我收获了很多在课堂上不曾学到的知识。

首先我总结一下我的工作，我是根据《市场预测》里面提供的产品需求量、单价以及二者的乘积来确定产品的销售市场而我的广告是依照我们的产能和市场来投放的。并且我还要估计每个订单的账期收入，这样可以方便我们的财务预算。前两年市场状况非常好，但由于企业总体战略过于保守稳健，贷款数额少，生产线少且慢，生产能力提不上去，导致订单少，销量不多，总资产就增加不多。在现金不足的情况下，我们在投广告费时过于保守，加上对其他公司的市场操作估计错误，导致拿到的单少且不利。

年末，我会画一张市场营销策略图来规划下一年的广告投放。这张图在我们的广告预算、订单选娶应收账款兑现中起了很大的作用。六年间，我们公司没有争取到一次或一个市场老大，产能可以但我们的资金不允许我们做市场老大。

我们第二年的广告投放发生了错误，我们虽然投了10M的广告费，但是我们却只能看着订单让我们选，但是我们的产能不允许我们再拿，那个时候的感觉真的很痛苦，其实完全可以把多投在P1身上的广告费用放入到竞争P2的行列中，即使我们生产的少，但是我们还可能做个市场老大，这样我们以后的出路就有了，有时候感觉是一着不慎满盘皆输。老师常说开始的几年将的是战略，但是到最后几年讲究的是战术，但是一个不好的战略，再好的战术也用不上，真的是很亏埃

如果我的同事认为我的营销工作做得好，那我先要感谢我们的财务总监，是她为我的广告费用做出了合理的预算；还要感谢我们的生产总监，是她给我精确的产能分析；还要感谢我们的采购总监和生产总监，是她们给我及时的提醒和宝贵的意见；还要感谢我们的CEO，是她对我们的每一笔广告费用进行了认真审核，保证了我们广告投入的准确性。我的营销计划是根据我们公司的自强不息，创造奇迹的精神实施的，我们的经营以诚信为本，所以，我们在六年间没有出现违约行为。我们坚持公平竞争，我们不会随便扰乱市场秩序，在最后一年的里，我们给了K公司一个P3产品，当时我们定的价格完全合理，就是按市场价7M,我们没有在别人急需帮助的时候乱开价格，也没有为了自己的利润多要一分钱，这就是公平和公正的体现，其实在现实的时市场竞争中这

种营销精神还是很需要的，也是大家要一贯支持的。

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。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责任。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能力。

这学期的第一周我们就学习了ERP沙盘模拟这门实训课，我们模拟的是一个生产型的企业。在老师的指导下，我们采用小组分工模式，分为CEO、财务部门、生产部门、采购部门和营销部门。在学习了理论知识之后，针对我们所学的知识，动手实践，在模拟的公司中，对构成ERP的各个组成部分进行沙盘模拟演练。尽管在清盘的时候，看着我们不尽人意的沙盘和最终业绩，感觉到我们经验的缺乏与实践不足，但我们还是从惨痛的教训中吸取了经验。

实践操作过程中，老师带领我们做了第零年的模拟，然后从第一年由我们自己完成。在团队中我担任了财务总监的角色，携手我的财务助理对公司的财务资源进行管理和分配。我的主要任务是每年年初协助CEO进行生产与销售预算，业务发生过程中对各笔经济业务进行记账与对账，在期初、期末的时候进行现金盘点，年末结算各种费用，编制利润表和资产负债表。在操作过程中，我意识到做财务管理必须要有过硬的财务知识和严密谨慎的业务操作，而我专业知识的缺乏和不够细心，导致我在财务这块蒙受了巨大的挫折，下面我将阐述我做财务的经验和感想。

在现金支付与记账的过程中，必须做到细心和谨慎，每发生一笔经济业务的同时就得在相对应的会计科目上如实登记，做到账实相等，这也是后面计算费用、编制利润表和资产负债表的基础；每一年的年末，资产负债表是一定要做到资产=负债+所有者权益，这对于我来说是一件很困难的事情，总会出现一些偏差导致等式不平衡。

在起初的时候我以为只要掌握了相应的知识，为一个企业做简单的预算、编制利润表和资产负债表是一份比较容易的工作，但当真正进行企业运营的实际操作时才深深感受到，作为一位财务总监，仅仅做资金预算、编制财务报表是远远不够的。在一个企业中，财务是联系各个部门与人员的纽带，任何一个部门、任何一个员工都要与财务人员打交道，而财务总监更是财务模块的主要人物，因此更需要与各个部门协商、合作，做好沟通工作，实现企业资金的有效运转。企业的运营建立在资金的基础上，广告费的投入、订单的选择、材料的订购、生产线的投资、市场的开发、ISO资格的认证和管理费用的预算，无一不涉及到资金的支付与周转。

当流动资金不够的情况下，还要考虑到上一年的所有者权益的剩余是否允许企业申请贷款与贷款额、贷款利息、应收款贴现、变卖企业资产等问题。因此，财务总监不仅要了解并掌握企业的资金运行情况，还要了解各部门的运营情况，为企业做出一个最合理的资金预算，使企业的运营实现有利可图。

接下来说一下我担任财务总监的感悟。首先，集体作业中，公司的各个部门一定要团结合作，充分发挥团队精神；在企业初期要理性分析市场需求，理性投入广告费用；在第一年与第二年要合理安排投资项目及资金预算；根据市场前景，合理开发市场和投资资格认证；准确计算产能，合理选择订单进行生产；根据产能和订单合理安排采购资料。

在老师耐心的指导下，通过本次ERP沙盘模拟实践，我对企业资源计划有了一个系统的认识和了解，体验到了一个制造型企业从生产链到销售链的完整流程以及各部门的职能，更让我意识到企业实际运营过程中各个部门和人员之间相互配合的重要性。留给我深刻印象的是，企业管理者做好自己的本职工作，协调好部门之间、员工之间的沟通工作，对实际工作具有重要引导作用。虽然这次模拟实训的时间很短，但我从中学到很多知识。最后，感谢老师自始至终的细心指导，为我们耐心讲解！

ERP沙盘模拟心得体会 篇二

1、公司经营目标和宗旨

在这次的ERP沙盘模拟中，一共有六个小组，我们的小组是C组，小组成员有六名，每个人都分别担任不同的角色，这次模拟的目的就是为了让我们的团队掌握企业的运作过程，以及团队合作的重要性。既然是模拟一个公司的运营，我们就要把它当成自己的公司去认真的对待它，通过团队合作，经营好我们的公司。而且这次ERP模拟一共有六个团队，每一家企业的竞争都是很激烈的，只有通过大家的协作和努力，我们才可以将公司经营得更好，在与其他团队的竞争中表现的更加出色。

经营目标：对企业的资源进行合理的优化使用，协调企业的各个管理部门，开展企业的业务活动，提高企业的核心竞争力，获得最好的经济效益。我们坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会为客户提供优质产品与优质的服务，我相信我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，实现公司与客户的双赢。

2、角色及就职宣言

2.1担任角色

在ERP沙盘模拟中，一共有六个角色，分别是CEO（首席执行官）、CFO（财务总监）、营销总监、生产经理、采购经理和财务助理。在我们的团队中，通过大家的推选，我很荣幸担任的是C组的CEO，在模拟过程中，我负责公司总体规划和决策，在经营的每一年决定公司今年的发展方向，比如说市场的开拓、产品的研发、ISO的认证、厂房的购买、生产线的购买以及贷款情况等。除此之外，还负责各个部门之间的沟通，通过各个部门的情况决定公司的运营，做出正确的决策。

2.2就职宣言

CEO是一个公司的指导员，对公司的发展方向和团队的协调起重要作用，在公司遇到问题时，CEO要能够带领团队成员冷静思考，想办法解决问题，要能够调动大家的积极性，让大家都投入到公司的建设中。在运营过程中，CEO所需要做的事情是最少的，但是他的责任却是很重的，在经营过程中，CEO必须做好每一个决策，一点小的决策失误都会导致公司的运营不当，这点充分体现了管理上的重要性，要做好C组的CEO，我还需要学习很多方面的知识。虽然我还缺乏很多专业上的知识，但是既然我担任了这个职位，我就会尽自己最大的努力去完成自己的任务，和我的团队成员们共同经营好我们的公司，我相信，在我们团队成员的支持和帮助下，我会成为一个出色的CEO，而且我们也一定能够在六家企业的竞争中做出很好的成绩。

3、对经营的规划的再思考

3.1产品研发规划

在模拟过程中，老师设定的产品种类一共有四种，分别是P1、P2、P3、P4，而且每个产品在不同市场所占的份额和价格都是不同的，这就要求在产品研发时需要考虑市场的因素。很显然，研发的产品种类越多，越有利于在争夺市场老大时占据主动权，但是考虑到P3和P4产品投入市场的要求以及开发成本，我们小组在第一年只开发了P2产品，推迟了P3和P4产品的研发，但是后来又因为资金的短缺，我们又放弃了P4产品的研发，事实证明这个决策是正确的，在后期，虽然P4产品价格很高，但是它的生产成本很大，而且需求量也不是很多，所以我们后期主要生产P2、P3，这样可以为我们的赚取很高的利润。

3.2市场开发规划

在刚开始经营的时候，经过对每个市场的销售特点和各个产品在不同市场中的所占比重的分析，加上对其他小组可能进入市场的猜测，我们决定优先开发区域市场和国内市场，处于对企业资金状况的考虑，我们放弃了对亚洲市场

和国际市场的开发，但是事与愿违，在模拟过程中，我们随着经营中问题的出现，导致我们后来连国内市场都没有开发成功，这个造成了我们后期的开发步伐缓慢，对我们的经营造成了很大的损失。后来经过大家的讨论，我们决定集中精力在本地和区域市场下足工夫，有付出就有回报，我们也争取到了本地市场的领导者的地位。

3.3生产线投资规划

老师最初设定的生产线是每个企业三条手工线和一条半自动线，每个小组的初始设定都是一样的。生产线包括手工、半自动、全自动和柔性四种，每种生产都有特定的安装周期、安装费用、转产周期和转产费用，所以当企业具体操作时，需要根据生产线的特点，具体情况具体对待，企业应当购买什么生产线、什么时候购买都需要经过仔细的思考。我们一开始的打算是逐渐增加生产线，最后全部购买全自动生产线，这样的话可以很大幅度的提高企业的生产能力，为后期订单的争取提供保障，但是由于经营过程中出现的很多问题，致使资金的利用率降低，导致我们后期并没有很好的添置生产线，而且由于生产能力的不足，在后期为了适应我们的生产能力，我们不得不放弃很多订单，让我们受到了很大的亏损。可以说，生产线的投资决策关乎一个企业的生死存亡。

3.4ISO认证开发规划

ISO认证包括ISO9000和ISO14000认证。在大家争取订单时，要是想争取到具有ISO条件的产品订单，企业就必须具有ISO开发认证，ISO9000、ISO14000具有不同的开发特点，所以在开发时要考虑到开发的资金、开发时间等问题。我们在第一年就开发了ISO9000资格认证，为的是能够选更多的订单，但是我们并没有开发ISO14000，实践证明这是个正确的选择，在之后的订单选择中，ISO14000并没有发挥很大的作用，而且要是开发的话，会花费很多资金在ISO14000的开发上，会给企业的运营增加很大的压力。

4、改进工作的思路

4.1公司工作情况

起始年是由老师带领我们完成的，主要是为了帮助我们了解ERP的运营流程和规则，在起始年，每个小组的原始条件都是相同的，为的是让我们在一个公平公正的环境下进行竞争。

第一年：我们投了7的广告费给P1，因为是第一次进行广告投放，还没有什么经验，所以第一年也没争得本地市场的领导者，只能取得不太好的订单。我们还研发了P2产品和p3产品，但由于没有经验，将注意力都集中在了财务算账方面，只开通了区域市场，忽视了国内市场的开拓，致使后来在订单上选择的劣www.势，也没制定好企业未来几年的经营决策。

第二年：我们投入了14的广告费，在广告费的投入上，虽然总额很大，但是我们没有很好的分析产品市场，导致广告费的浪费，没有很好的利用它。而且花费了大量的资金去研发P3产品，也增加了半自动生产线和ISO9000资格认证。但是由于广告费的投入过高，导致贷款80，最后在第二年我们严重亏损，公司面临破产。

第三年：我们没有花费资金去开拓国内市场，因为资金的严重短缺，还面临偿还1个亿的贷款情况，所以没有决定再在生产线上投入过多的资金，还是保持原来的生产能力，导致后来生产能力的低下。但是在第三年，虽然我们投入了11的广告费，但是为了偿还贷款，我们必须拿下大订单，因此冒险花了一笔高广告费，成功拿下大订单，成为了本地市场老大，在订单的选择上占据了优势，也因此成功偿还了所有的贷款，这一年里，我们没有进行贷款，并且权益开始呈上升趋势。

第四年：经过前三年的教训，这一年我们在广告费的投入上则显得比较合适，没有投入过高的广告费用，只投入了5的广告费，而且，由于我们是本地市场的领导者，所以在选择订单上占有优势，但是由于生产线太少，选择的订单只能勉强符合我们的生产能力，也因此失去了本地市场领导者的地位。但是从财务报表来看，我们公司的权益总体上还是呈上升趋势的，这也是比较鼓舞人心的。

第五年：这是很关键的一年，在这一年，我们除了自己按订单生产产品之

外，还和其他小组进行了产品的买卖，也体会到了公司之间合作的重要性。凭借着前四年在广告投放分析和生产能力预测上的经验，这一年我们根据现有的生产能力，合理的选择了订单，交付的订单取得了一定的经济效益，而且夺回了本地市场老大的头衔，权益也继续回升，但是还未开始盈利，而且也进行了短期贷款。

在第六年：这是课程要求的最后一年，但是也是很艰难的一年，虽然是本地市场老大，但是由于之前资金的严重缺乏，没有进行新的生产线的开发与购买，所以并不能选择很好的订单，所以到了年末，仍然呈现微弱的亏损，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，虽然在订单上没有占据优势，但是我组很聪明按照订单生产，没有浪费原材料，正好将产品都卖完了。

4.2改进思路

做什么事情都会遇到各种各样的问题，在ERP经营中也是一样，在模拟过程中，会遇到这样和那样的问题，在我看来，遇到问题是好的，正因为遇到了问题，才会想办法去解决它，这样吸取到的经验和教训才是更深刻的。下面是我们遇到的问题和改进思路。

首先，在市场开拓方面，企业要是想有长远的发展，就必须考虑到未来产品市场的发展趋势，我

们在这次实践中，只有本地市场和区域市场，而其它的企业却甚至开发到了国际市场，很大程度上增加了他们的市场竞争力，我们也应该根据产品的销售趋势，适当的多开发些市场，以增加自己的核心竞争力，产品有了，没有市场也是万万不行的。

其次，在生产线的购买上，可以说是我们致命的失误，在经营过程中，我们没有很好的使用资金去购买生产线，到了最后一年，我们还只是拥有三条手工和两条半自动生产线，可见生产能力严重不足，没有产品，企业就很难的经营下去。而其他的两个小组则值得我们去学习，他们到了最后一年已经全部都是全自动生产线了，我们则显得比较弱势一些，可见，要充分的调用资金去添置生产线。

然后，在广告费的投入上，在刚开始的两年，我们没有什么经验，广告费的投入并没有经过深思熟虑，往往都是觉得差不多就行，这个导致我们在广告费投入上的浪费，给企业的经营增加了压力，当我们投入广告费时，应该根据

沙盘模拟心得体会 篇三

1 公司经营目标和宗旨

在这次的ERP沙盘模拟中，一共有六个小组，我们的小组是C组，小组成员有六名，每个人都分别担任不同的角色，这次模拟的目的就是为了让我们的掌握企业的运作过程，以及团队合作的重要性。既然是模拟一个公司的运营，我们就要把它当成自己的公司去认真的对待它，通过的团队的合作，经营好我们的公司。而且这次ERP模拟一共有六个团队，每一家企业的竞争都是很激烈的，只有通过大家的协作和努力，我们才可以将公司经营的更好，在与其他团队的竞争中表现的更加出色。

经营目标：对企业的资源进行合理的优化使用，协调企业的各个管理部门，开展企业的业务活动，提高企业的核心竞争力，获得最好的经济效益。我们坚持诚信为本，顾客利益至上的经营宗旨。我们会为客户提供优质产品与优质的服务，我相信我们的产品会赢得良好的信誉，在获得丰厚利润的同时，实现公司与客户的双赢。

2 角色及就职宣言

2.1 担任角色

在ERP沙盘模拟中，一共有六个角色，分别是CEO（首席执行官）、CFO（财务总监）、营销总监、生产经理、采购经理和财务助理。在我们的团队中，通过大家的推选，我很荣幸担任的是C组的CEO，在模拟过程中，我负责公司总体规划和决策，在经营的每一年决定公司今年的发展方向，比如说市场的开拓、产品的研发、ISO的认证、厂房的购买、生产线的购买以及贷款情况等。除此之外，还负责各个部门之间的沟通，通过各个部门的情况决定公司的运营，做出正确的决策。

2.2 就职宣言

CEO是一个公司的指导员，对公司的发展方向和团队的协调起重要作用，在公司遇到问题时，CEO要能够带领团队成员冷静思考，想办法解决问题，要能够调动大家的积极性，让大家都投入到公司的建设中。在运营过程中，CEO所需要做的事情是最少的，但是他的责任却是很重的，在

经营过程中，CEO必须做好每一个决策，一点小的决策失误都会导致公司的运营不当，这点充分体现了管理上的重要性，要做好C组的CEO，我还需要学习很多方面的知识。虽然我还缺乏很多专业上的知识，但是既然我担任了这个职位，我就会尽自己最大的努力去完成自己的任务，和我的团队成员们共同经营好我们的公司，我相信，在我们团队成员的支持和帮助下，我会成为一个出色的CEO，而且我们也一定能够在六家企业的竞争中做出很好的成绩。

3 对经营的规划的再思考

3.1 产品研发规划

在模拟过程中，老师设定的产品种类一共有四种，分别是P1、P2、P3、P4，而且每个产品在不同市场所占的份额和价格都是不同的，这就要求在产品研发时需要考虑市场的因素。很显然，研发的产品种类越多，越有利于在争夺市场老大时占据主动权，但是考虑到P3和P4产品投入市场的要求以及开发成本，我们小组在第一年只开发了P2产品，推迟了P3和P4产品的研发，但是后来又因为资金的短缺，我们又放弃了P4产品的研发，事实证明这个决策是正确的，在后期，虽然P4产品价格很高，但是它的生产成本很大，而且需求量也不是很多，所以我们后期主要生产P2、P3，这样可以为我们的赚取很高的利润。

3.2 市场开发规划

在刚开始经营的时候，经过对每个市场的销售特点和各个产品在不同市场中的所占比重的分析，加上对其他小组可能进入市场的猜测，我们决定优先开发区域市场和国内市场，处于对企业资金状况的考虑，我们放弃了对亚洲市场

和国际市场的开发，但是事与愿违，在模拟过程中，我们随着经营中问题的出现，导致我们后来连国内市场都没有开发成功，这个造成了我们后期的开发步伐缓慢，对我们的经营造成了很大的损失。后来经过大家的讨论，我们决定集中精力在本地和区域市场下足工夫，有付出就有回报，我们也争取到了本地市场的领导者的地位。

3.3 生产线投资规划

老师最初设定的生产线是每个企业三条手工线和一条半自动线，每个小组的初始设定都是一样的。生产线包括手工、半自动、全自动和柔性四种，每种生产都有特定的安装周期、安装费用、转产周期和转产费用，所以当企业具体操作时，需要根据生产线的特点，具体情况具体对待，企业应当购买什么生产线、什么时候购买都需要经过仔细的思考。我们一开始的打算是逐渐增加生产线，最后全部购买全自动生产线，这样的话可以很大幅度的提高企业的生产能力，为后期订单的争取提供保障，但是由于经营过程中出现的很多问题，致使资金的利用率降低，导致我们后期并没有很好的添置生产线，而且由于生产能力的不足，在后期为了适应我们的生产能力，我们不得不放弃很多订单，让我们受到了很大的亏损。可以说，生产线的投资决策关乎一个企业的生死存亡。

3.4 ISO认证开发规划

ISO认证包括ISO9000和ISO14000认证。在大家争取订单时，要是想争取到具有ISO条件的产品订单，企业就必须具有ISO开发认证，ISO9000、ISO14000具有不同的开发特点，所以在开发时要考虑到开发的资金、开发时间等问题。我们在第一年就开发了ISO9000资格认证，为的是能够选的

更多的订单，但是我们并没有开发ISO14000，实践证明这是个正确的选择，在之后的订单选择中，ISO14000并没有发挥很大的作用，而且要是开发的话，会花费很多资金在ISO14000的开发上，会给企业的运营增加很大的压力。

4 改进工作的思路

4.1 公司工作情况

起始年是由老师带领我们完成的，主要是为了帮助我们了解ERP的运营流程和规则，在起始年，每个小组的原始条件都是相同的，为的是让我们在一个公平公正的环境下进行竞争。

第一年：我们投了7的广告费给P1，因为是第一次进行广告投放，还没有什么经验，所以第一年也没争得本地市场的领导者，只能取得不太好的订单。我们还研发了P2产品和p3产品，但由于没有经验，将注意力都集中在了财务算账方面，只开通了区域市场，忽视了国内市场的开拓，致使后来在订单上选择的劣势，也没制定好企业未来几年的经营决策。

第二年：我们投入了14的广告费，在广告费的投入上，虽然总额很大，但是我们没有很好的分析产品市场，导致广告费的浪费，没有很好的利用它。而且花费了大量的资金去研发P3产品，也增加了半自动生产线和ISO9000资格认证。但是由于广告费的投入过高，导致贷款80，最后在第二年我们严重亏损，公司面临破产。

第三年：我们没有花费资金去开拓国内市场，因为资金的严重短缺，还面临偿还1个亿的贷款情况，所以没有决定再在生产线上投入过多的资金，还是保持原来的生产能力，导致后来生产能力的低下。但是在第三年，虽然我们投入了11的广告费，但是为了偿还贷款，我们必须拿下大订单，因此冒险花了一笔高广告费，成功拿下大订单，成为了本地市场老大，在订单的选择上占据了优势，也因此成功偿还了所有的贷款，这一年里，我们没有进行贷款，并且权益开始呈上升趋势。

第四年：经过前三年的教训，这一年我们在广告费的投入上则显得比较合适，没有投入过高的广告费用，只投入了5的广告费，而且，由于我们是本地市场的领导者，所以在选择订单上占有优势，但是由于生产线太少，选择的订单只能勉强符合我们的生产能力，也因此失去了本地市场领导者的地位。但是从财务报表来看，我们公司的权益总体上还是呈上升趋势的，这也是比较鼓舞人心的。

第五年：这是很关键的一年，在这一年，我们除了自己按订单生产产品之

外，还和其他小组进行了产品的买卖，也体会到了公司之间合作的重要性。凭借着前四年在广告投放分析和生产能力预测上的经验，这一年我们根据现有的生产能力，合理的选择了订单，交付的订单取得了一定的经济效益，而且夺回了本地市场老大的头衔，权益也继续回升，但是还未开始盈利，而且也进行了短期贷款。

在第六年：这是课程要求的最后一年，但是也是很艰难的一年，虽然是本地市场老大，但是我们由于之前资金的严重缺乏，没有进行新的生产线的开发与购买，所以并不能选择很好的订单，所以到了年末，仍然呈现微弱的亏损，经过五年的经营之后，我们对生产的流程越来越熟悉，产品的生产也越来越顺利，虽然在订单上没有占据优势，但是我组很聪明按照订单生产，没有浪费原材料，正好将产品都卖完了。

4.2 改进思路

做什么事情都会遇到各种各样的问题，在ERP经营中也是一样，在模拟过程中，会遇到这样和那样的问题，在我看来，遇到问题是好的，正因为遇到了问题，才会想办法去解决它，这样吸取到的经验和教训才是更深刻的。下面是我们遇到的问题和改进思路。

首先，在市场开拓方面，企业要是想有长远的发展，就必须考虑到未来产品市场的发展趋势，我们在这次实践中，只有本地市场和区域市场，而其它的企业却甚至开发到了国际市场，很大程度上增加了他们的市场竞争力，我们也应该根据产品的销售趋势，适当的多开发些市场，以增加自己的核心竞争力，产品有了，没有市场也是万万不行的。

其次，在生产线的购买上，可以说是我们致命的失误，在经营过程中，我们没有很好的使用资金去购买生产线，到了最后一年，我们还只是拥有三条手工和两条半自动生产线，可见生产能力严重不足，没有产品，企业就很难的经营下去。而其他的两个小组则值得我们去学习，他们到了最后一年已经全部都是全自动生产线了，我们则显得比较弱势一些，可见，要充分的调用资金去添置生产线。

然后，在广告费的投入上，在刚开始的两年，我们没有什么经验，广告费的投入并没有经过深思熟虑，往往都是觉得差不多就行，这个导致我们在广告费投入上的浪费，给企业的经营增加了压力，当我们投入广告费时，应该根据

erp沙盘模拟心得 篇四

通过三天的沙盘实习，让我对沙盘有了更全面的了解。主要通过模拟沙盘来强化我们的管理知识和技能。

通过老师的悉心指导和自己的操作接触，确实从中学到好多课堂上学不到的东西。深切感受到市场是一具瞬息万变的地方，如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。

作为D组一个销售总监的我，实在感触颇多。我是第一次参加沙盘模拟训练，之前也常听说参加过沙盘模拟训练的“长辈”们说：销售总监和财务总监是最辛苦的！但经过我的切身体会之后，我却不是这样认为。职位不同，所需的能力和职责也就不同，当然感受就不相同咯。我认为那些说这两个职位最辛苦的人都是没有担任这两个职位的人，我也不是很确定，因为我没有很清楚的记得他们是担任什么职位的。呵呵...

说实话，我这个销售总监没有做好，即使没有破产，但还是没有做到最好，因为我感觉我们这个团队可以做到第一！刚开始我都没有制定一个周密的计划，以为计划赶不上变化，更多的是靠我们临时应变，我真的知道错了。没有一个销售计划，就没有明确的方向，就很容易走错。到了第五年时，危机就出现在销售量上，而恰恰就是我的问题！这个问题即我主张开发P4产品和国际市场，但到最后却没有好好的利用起来，导致浪费了大量的金钱，时间和精力却没有得到很大的收益！幸好我们这个团队各成员的协商和合作以及CEO的策略与决策才及时纠正了我的错误，让我们这组的格局又转向了盈利的方向！

我对市场预测以及广告投放直到第五年才有了自己的一套策略，很遗憾，偏偏在这时沙盘模拟训练就快结束了，真的很多事情都是这样啊！人无远虑必有近忧，为了避免再次出现这种遗憾的事情，就必须要想的更远。真的好想再有一次挑战自己的机会，但我却是更想与比我们团队更强的

F、H、I组挑战。在企业的成长与生存过程中，有一个强大的对手是很幸福的，马云说过：永远要把对手想的无比强大，哪怕他看上去很弱小，也是一样，绝不能掉以轻心！对于想创业的我来说，我真的很想继续参加沙盘模拟比赛！

以上纯属个人见解，如有不妥之处，请您指出！谢谢大家

以上内容就是t7t8美文号为您提供的4篇《erp沙盘模拟心得体会》，能够帮助到您，是t7t8美文号最开心的事情。

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