

最新erp沙盘模拟心得体会(六篇)

ERP沙盘模拟心得体会

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/626db4666c97268df212c9909cb6c2fa.html>

范文网，为你加油喝彩！

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

erp沙盘模拟心得体会篇一

首先老师带领我们熟悉了一遍沙盘模拟的流程，又讲了些需要注意的问题，就让我们练习摆盘面。在摆盘面的过程中，我们从错误百出到熟练迅速，掌握了许多摆盘面的要领。之后老师又让我们登陆了电子模拟系统，进行电脑操作。我们总共进行了两次模拟，第一次因为对流程不熟悉，计算不准确，很快就破产了。第二次由于积累了经验，仔细研究了方案，我们一直进行的很顺利，打了个漂亮仗。通过这次实训，我对自己的心得总结如下：

- 1.提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。
- 2.根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。
- 3.生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。
- 4.市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1, p2, p3, p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。
- 5.资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷)、

贴现、高利贷，保证流动资金的持续。

在第二次电子沙盘中我们总结了上次的工作经验教训，在每一次的决策前都计算好，包括进货及产出，这样我们就减少了很多的浪费，在每一个产品的问题上也会计算周密，看需要多少就进多少货物，但是最后发现货物的产出计算的很准确了，但是货物的原材料进入总是有问题，忽略了原材料在途的时间，导致为了

生产一次次购买加急材料，同样造成了不小的浪费。但是这次做的好的方面就是我们组在生产的货物上计算的很细，到最后就剩下一个成品了，而且在广告方面这回也投放的较精准了，在每一个方面投放一个或两个广告就会拿回我们理想的订单。不足是在最后就将p1产品全部转产了，浪费了一种产品，花了不小的投资，在后期竞争几乎没有竞争的情况下，我们应该保留p1继续创造价值。电子沙盘中财务问题都是电脑自动生成的，这样不仅减少了我们算账的时间，还加大了准确率，为我们也是提供了很多好处的。总的说在电子沙盘的6年经营中我们组是盈利的。

在这次erp课程中，我了解了市场的重要性，要随时观察市场，把握市场，分析市场，为企业的发展提供基础，在训练中分析市场，抢广告订单是重要的一步，是企业经营下去的重要保障，有了订单才会为企业带来利润。其次，开拓市场也是至关重要的，为了企业良好而长久的运营，根据企业其他部门的报告及市场预测，提前准备哪一期开始开拓市场及进行相关认证，如iso9000和iso14000，这些开始看起来不是很重要，但是到后期没有这些基础的保障，企业是无法进行下去的，后期大量的产品需要认证，而且有了认证后价格也会相对提高，这些对企业也是非常重要的，合理的开拓这些就会显得很重要。作为cfo的自己，从最开始填报表的错误摆出到渐渐的准确无误。我认识到及时准确的填写报表对整个erp的规划至关重要。

通过这次实训，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，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。更重要的是我深刻体会到，erp沙盘是一个团队合作的游戏，光有一个人是不够的，要每个人分工合理但也要合作愉快，在相互的探讨分析中得出好的结论。这就是erp的魅力所在。

erp沙盘模拟心得体会篇二

在进行正式的计算机演练前，我们进行了为期两天半的erp沙盘模拟推演，我担任本组的财务总监。尽管在大一时已经进行过一次沙盘模拟，但总体来讲这一次模拟对于我来讲收获更多。

在模拟当中，起始年由老师带着做完，每一个小组的经济业务都完全相同，而我则负责在类似现金流量表登记现金的收支状况，并且完成起始年度的利润表与资产负债表。

沙盘模拟正式开始，第一年，我们每一组在一开始的广告费的投入上以及借款方面就有了差异，我们由于一开始没有深刻了解规则，在投入广告中投入3个m，没能抢到合适的订单，导致产能过剩，资金积压在库存上，而我由于一开始不熟悉规则，在年初就借了长期贷款款、，但在编制现金流量表时及时记起规则只得又把长期贷款金额还回，但这对于我们公司对于现金的预算已经产生了影响，只得改为在第一年的第三季度借短期借款来改善现金流动状况。在资金的具体运用方面，我们组一开始未能较为全面，清晰的考虑到六年的具体目标规划，太过急于开发新市场，先进生产线以及产品研发，且未能长远的考虑到资金的运转情况，导致第一年全面投资到各个项目，大量占用资金，虽然在后期使我们组产能能够先于其他组提高，但在iso认证方面以及p4的研发却使得资金投入和后期回报产生严重失调，在市场的开发上，我们组采取了一开始就投资了

所有市场，然而后期的结果表示，我们能够有效利用的市场只集中在一两个上。

第一年的现金剩下48m，较之起始年有所提高，但是由于我们全面的开发市场，研发新产品，使得我们第一年的综合费用有29m，且由于而我们第一年的销售毛利是14m，导致我们第一年的净利润为-23m，本年所有者权益下降了23m。在第一年年末，由于对现金的短缺，我们及时增加长期贷款40m。

第二年，我们吸取第一年的教训，在广告费的投入上增加11m，而且由于第一年对于市场，以及产品研发的投资，我们得以生产p2，以及涉及区域市场，并且由于建立了两条全自动生产线，我们的产能得以大幅度提升。这些使得我们得以接到较多订单，但是由于我们继续了对其他市场以及iso认证的投资，以及广告费的支出，短期借款的到期，以及加大生产产品的原料成本等，使得我们第二年整体的现金收支仍然有较大问题，出于对下一年业务的预期，我们在第四季度变卖了厂房。在综合费用方面，由于广告费的增加，以及新增加的生产线使得保养费用的增加等，导致第二年综合费用增至42m，尽管第二年销售毛利有所增加，但净利润为-25m，所有者权益减至18m。

第三年，我暂时换到财务助手位置，协助我们组其他组员完成第三年的现金流量表。而这一年根据我们国内市场的开发成功，以及之前我们在区域市场获得的市场老大地位，我们的广告投入比较高，整体现金流也有所缓和，销售毛利也较之前两年有较大提升，净利润为14m，所有者权益提升。但本期有一部分长期贷款转为一年内到期的长期负债，给第四年现金流留有隐患。而这一年我们增加了对柔性生产线的投资，由于只模拟六年，在后期我们也发现这条生产线的投入产出比不够高，即我们在此条生产线的投资并不明智。

第四年，我们的广告费用为-11m，但由于失去区域市场老大地位，以及选择订货单时出现纰漏，使得我们在本年有未完成订单，交纳了罚金。并且我们持续对iso认证继续投资，而由于资金运转不足，我们中断了产品研发投资。这一年虽然综合费用较之第三年有所下降，但由于各种利息费用的增加，使得本年的净利润较低，为8m，并且在本年度增加了20m的短期贷款，还清20m的长期贷款，

第五年，第六年当中我们完成了对iso认证的投资，但在之后的抢购订单的过程中，我们基本上没有应用到这一优势，可以说在物理沙盘模拟中，对于iso认证的投资是比较不尽人意的，而由于没有足够的现金来更换好的生产线，而转产的费用较高以及时间较长使得我们放弃了改变生产结构，仍然以p2产品为主，p3产品所占比例较小。而在后期p2的毛利又不及p3，使得我们公司在最后虽然盈利，并且所有者权益较起始年有所增长，但却不及另外几个组。

在结束了物理沙盘的模拟后，我们总结了在物理沙盘的经验，在电子沙盘中尽可能多的在一开始借了长期贷款，但在后期的具体运作中，由于电子沙盘与物理沙盘的差异性，公司在收款，借款方面多了限制，使得公司破产的风险加大，而我们组由于在第五年的第三季度对于现金流量的估算失误，导致公司破产，但在追加了投资之后，我们最终的所有者权益增至68m。

erp沙盘模拟心得体会篇三

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：新年度计划决策、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。

erp沙盘模拟心得体会篇四

两周的erp沙盘模拟课程很快就结束了，但我却觉得犹未尽。erp这门课给我一种新的学习冲击，让我们在实践中探究各种经营理念和办法，并且深刻体会到了团队协作的重要积极性。

在我们这个团队中，我担任的角色是财务总监。在模拟经营公司六年的时间里，我学到了很多东两，但也认识到了自己的许多不足之处。首先，我认识到财务总监不仅仅是只管理公司的资金运作，记录财务报表等简单工作，而且还要对公司进行战略规划，进行分析，给予财政预计支持，好要掌握好公司的长短期贷款业务等等。

但在公司经营的同时，我也遇到了不少问题，首先在预算上的错误，导致公司资金匮乏，运营不顺畅；其次，由于缺乏经验和信心，记录账目不认真，导致在年末总帐时，总会出现收支不平衡的现象。总体上看来，我们对自己的模拟经营还算满意，公司最后的成绩并不重要，重要的是我们大家都动手参与了经营，都进到了自己的责任。

以下是我个人对财务总监的心得体会：

- 1、在经营初期，资金肯定不能够支持公司正常运营，因此，我们一开始就要根据权益借全部的长期贷款，让公司正常运营，到后面几年资金不能周转的时候，再根据权益适当的借短贷，只要让资金得到充分利用，公司的收益会比支出的利息丰厚得多。
- 2、对每项费用都必须做出准确的预算，避免在生产期间出现资金匮乏现象，进而发生贴现。而且在获得订单后，要及时的将本年度的利润计算出来，并进一步调整决策，以获得最大利润。
- 3、在公司经营的同时，我们也要分析对手的经营状况，了解竞争对手当年的订货总额、盈利状况及所有者权益，以便进行比较分析。

在经营公司的时候，我们还要注意以下几点：

- 1、对企业要有全面、整体的调控，有效控制权益的使用，合理借长短期贷款。
- 2、投资新生产线和研发新产品要同步完成，这样可以避免生产线搁置，也可以更合理的利用资金。在研发产品和开拓市场的同时，要注意生产线的引进、生产能力的跟进，使之相匹配。也只有生产能力与开拓的市场相匹配时，企业才能获取最大的利润
- 3、做好市场预测，根据市场的需求决定资金的投入，有效的占用市场，而且在生产前要合理规划到每个季度。
- 4、在公司运营时，要沉着冷静，切不可急躁，假如公司运营出了问题，切不可相互推卸责任，要保持团结，充分发挥团队精神，组员发挥各自才能，解决问题。注重团队协作，团队精神。每一个角色都要各负其责，才能使整体得到最大的发挥。我们共同经营一个公司，要彼此配合互相体谅，才能让我们的公司走的更远发展的更好；
- 5、具体的职业定位，做好每个职务都很不容易，最重要的，就是交流，沟通。在意见有分歧时，要互相沟通，不可固执己见，最终听从ceo的决定。

实验课结束了，我们组排名虽然不是很理想，但相比结果我们更享受过程。在这次实验中我们收获了太多太多，大家由一开始的激烈争执到最后的默契，企业由一开始的濒临破产到扭转乾坤，

里面凝聚了我们的快乐与焦虑，凝聚了我们每个成员的思考与努力。我相信经过这次企业资源计划模拟比赛，我们每个人都会端正态度，认真走好人生的每一步路。因为实验中出错可以重来，人生却没有彩排。

erp沙盘模拟心得体会篇五

公司的宗旨是：凭借专业的沙盘模拟培训经验，为企业提供优秀的高端体验式培训服务，使所服务企业的管理增值。

企业沙盘模拟培训源自西方军事上的战争沙盘模拟推演。战争沙盘模拟推演通过红、蓝两军在战场上的对抗与较量，发现双方战略战术上存在的问题，提高指挥员的作战能力。英、美知名商学院和管理咨询机构很快意识到这种方法同样适合企业对中、高层经理的培养和锻炼，随即对军事沙盘模拟推演进行广泛的借鉴与研究，最终开发出了企业沙盘实战模拟培训这一新型现代教学模式。

沙盘模拟演练课程是欧、美工商管理硕士的核心课程之一。欧、美、日等发达国家的众多大中型企业将其作为中高层的常设必修课程，目前，沙盘模拟培训已风靡全球，成为世界500强企业中高层管理人员经营管理能力培训的首选课程。

沙盘实战模拟培训课程完全不同于传统的灌输式被动学习。它是通过引领学员进入一个高度竞争的模拟行业，由学员分组成立的若干“企业”，在严酷的市场环境下，进行若干年度的模拟经营活动，学员在主导各自“企业”的系统经营管理活动中完成体验式学习。根据培训主题的不同，系列课程的设置不同，侧重的管理活动不同，学习内容不同。在每一年度模拟经营结束之后，学员都要通过认真反思与讨论，暴露自身误区，总结经营成败，体验管理得失。最后经过培训师高屋建瓴的点评解析进一步领悟科学管理规律，提高经营管理能力。总结起来，沙盘培训具有极强的体验性、互动性、实战性、竞争性、综合性、有效性等特点。

《卓越思维》系列沙盘模拟培训课程是由国内知名沙盘培训专家刘月松先生领衔的研发团队借鉴国际最新沙盘培训研究成果，针对中国企业需求特点和国内第一代沙盘培训课程存在的不足，研究开发的第二代沙盘模拟教学系统。

《卓越思维》系列沙盘模拟培训课程体系由以下六个相对独立的沙盘课程组成。

《卓越管理》——企业系统运营管理课程

《卓越经营》——企业战略管理与经营决策课程

银行销售培训心得《卓越理财》——非财务经理的财务管理课程

《卓越营销》——企业战略营销实务课程

《卓越销售》——大客户销售与管理课程

《卓越团队》——高效团队建设与群体决策课程

《卓越思维》系列沙盘模拟培训课程推向市场后，受到企事业单位的普遍欢迎，接受过《卓越思

维》系列沙盘模拟培训的优秀企业已达六百多家。北大、清华、人大、浙大等18所高等院校相继将《卓越思维》系列沙盘模拟培训课程纳入其mba、emba及中高层经理在职培训的教学之中

每个沙盘培训课程时间安排为2-3天，可容纳24—36名学员同时学习。培训采用岛式教学，将学员分成4-6个相互竞争的模拟管理团队，围绕与培训主题相关的经营活动，借助形象直观的沙盘教具，完成3-5期模拟企业经营活动的推演过程。课堂上讲师通过运用分组讨论、集中研讨、角色扮演、情景演练、案例分析、讲师点评等多种教学手段，调动学员在高度兴奋状态下完成培训课程，确保学员对先进的经营思想和管理方法充分理解并娴熟运用。

模拟经营中，你必须和团队一起去分析市场、发现机会、识别问题，做出决策，组织实施。无论结果是成功还是失败，学员都会在这种近似实战的模拟演练中，深刻领悟经营和管理的真谛。

通过三天高瞻远瞩、统揽全局的模拟经营决策，学员不但完成了围绕培训主题的高质量学习，达到有效提高并娴熟运用不同管理技能的目的。还将会在思想深处发生脱胎换骨一般的变化，不但能够清晰认识企业经营活动的实质，而且能够跨越性的完成从职能型管理到经营型管理、从经验型管理到科学化管理、从内窥式管理到开放型管理、从反应式管理到运筹式管理的思想转型，从而培养管理者的全局意识和系统思考能力，更新管理者的决策模式，提升管理者的思维格局。

清华大学继续教育学院、北京大学光华管理学院、浙江大学继续教育学院、人民大学培训学院、中科院研究生部、北方交大中澳工商学院、北航经管学院等十八所知名高等院校。

国家劳动与保障部培训中心、中国企业联合会、中关村人力资源协会及全国各地咨询与培训机构数十家。

中国银行、国家开发银行、中国人寿、中国化工建设总公司、国经兆维、长城计算机、太极计算机、方正宽带、蓝波宽带、晓通网络、久其软件、北纬通信、合利时股份、亚都科技、珠江地产、赛特集团、民族饭店、齐鲁石化、圣象木业、安美尔集团、罗顿集团、太子奶、绿顿乳业、牵手果汁、金风帆蓄电池、首钢、万安集团、北京纺织行业控股、华菱股份、太阳神集团、湖南新五丰股份、蒙牛乳业、北京电力、南方电网等。

erp沙盘模拟心得体会篇六

模拟经营充满了挑战，各公司管理层将依据市场信息决定公司的市场定位和竞争策略，由于各家公司选择的竞争策略和运作能力各不相同，竞争态势此消彼长，最终尘埃落定，盈亏分明。

培训班中每6名学员成立一个公司，分任总经理、财务经理、销售经理、人力资源经理，生产部经理、研发部经理(课程不同，角色设置相应变化)。共形成4-6个相互竞争的模拟公司，连续从事三至四期的经营活动。学员在两天的模拟训练中，将切身体验企业经营中经常出现的各种典型问题，他们必须和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策并组织实施。沙盘实战模拟，课程训练的九个步骤：

首先，学员将以小组为单位建立模拟公司，注册公司名称，组建管理团队，参与模拟竞争。小组要根据每个成员的不同特点进行职能的分工，选举产生模拟企业的第一届总经理，确立组织愿景和使命目标。

当学员对模拟企业所处的宏观经济环境和所在行业特性基本了解之后，各公司总经理组织召开经

营会议，依据公司战略安排，作出本期经营决策，制定各项经营计划，其中包括：融资计划、生产计划、固定资产投资计划、采购计划、市场开发计划、市场营销方案。

任何企业的战略，都是针对一定的环境条件制定的。沙盘训练课程为模拟企业设置了全维的外部经营环境、内部运营参数和市场竞争规则。

进行环境分析的目地就是要努力从近期在环境因素中所发生的重大事件里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预测其发展趋势，发现环境中蕴藏着的有利机会和主要威胁。

各“公司”根据自己对未来市场预测和市场调研，本着长期利润最大化的原则，制定、调整企业战略，战略内容包括：公司战略(大战略框架)，新产品开发战略，投资战略，新市场进入战略，竞争战略。

各职能部门经理通过对经营的实质性参与，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为未来负责的发展观，从思想深处构建起战略管理意识，管理的有效性得到显著提高。

通过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

一期经营结束之后，学员自己动手填报财务报表，盘点经营业绩，进行财务分析，通过数字化管理，提高经营管理的科学性和准确性，理解经营结果和经营行为的逻辑关系。

各公司在盘点经营业绩之后，围绕经营结果召开期末总结会议，由总经理进行工作述职，认真反思本期各个经营环节的管理工作和策略安排，以及团队协作和计划执行的情况。总结经验，吸取教训，改进管理，提高学员对市场竞争的把握和对企业系统运营的认识。

根据各公司期末经营状况，讲师对各公司经营中的成败因素深入剖析，提出指导性的改进意见，并针对本期存在的共性问题，进行高屋建瓴的案例分析与讲解。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，使以往存在的管理误区得以暴露，管理理念得到梳理与更新，提高了洞察市场、理性决策的能力。

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。

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