# 最新企业沙盘模拟实训心得 模拟企业沙盘实训心得(实用8篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-10-07

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧企业沙盘模拟实训心得篇一为了深入了解一个公司的运营状...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**企业沙盘模拟实训心得篇一**

为了深入了解一个公司的运营状况，在经典蓝图西安分公司部王莉老师的指导下，本周三个班的所有学员一起进行了为期两天的erp沙盘模拟实训。

在两天的模拟沙盘课中，有苦有累，但更多的是收获的喜悦。这是我们共同努力后的结果，也是我们团结一致，苦心经营的结果。不同以往的课程，沙盘模拟让我们更清晰的认识到团队的重要性，从第一次学习沙盘，到每一次的经营决策；从每一次小组成员激烈的讨论，到ceo的最终决策，都让我们认识到了团队协作的重要性。

实训开始，我们共分了六组，经营公司主要设了ceo、、财务总监、副财务总监、采购总监、生产总监和销售总监这六个基本职位。刚开始，我们在王莉老师的带领下顺利经营了一年的公司。随后，我们便在紧张激烈的竞争中开始了对各自公司的运营。

在公司的经营过程中，每个小组都或多或少的遇到了一系列问题。比如资金运转不开、生产力跟不上、产能过剩、库存积压、如何进行市场开发和产品转产、如何合理的投放广告以及接生产订单等问题。这些在平时学习中没有出现的问题，在刚开始模拟实验时让我们束手无措，在操作过程中出现了很多不合理的决策。例如未能及早得开发新产品、投资生产线、对未来市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是拿不到想要的订单等等。

通过这次沙盘模拟课，我们不但巩固了之前学习所涉及到的内容，包括之前我们u8产品课学到的mps,mrp以及销售、采购、生产、财务、成本、报表等内容，也融合了理论课中学到的\'项目管理、组织管理、物料管理等知识。而且学到了企业经营，团队协作以及部门合作与协调的重要性。

这次沙盘课的学习，充分体现了企业从诞生到发展壮大都取决于战略的决定。这要求管理团队必须在企业实现利益的基础上做出对未来发展的决策与预判。在成功与失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技能，加强部门之间沟通与协作，从而全面提高我们经营管理的素质与能力。所以说不管做什么事情都要踏踏实实，有目标有计划才能成功。虽然我们已经学习erp实施顾问课程已经有两个月的时间了，但我们需要学习的东西还很多，不仅需要学习新的知识提高自己，而且还要巩固之前的知识。要学以致用，结合实践达到知识的融会贯通。无论在学习还是工作中我们做事一定要有目标有计划，要有长远的打算，还必须具备竞争意识，这样我们才能立足于不败之地。

**企业沙盘模拟实训心得篇二**

沙盘模拟企业实训是一种基于虚拟现实技术的创新性教育模式，它可以模拟企业运作的全过程，模拟企业在真实市场下的竞争和决策，让学生们在这个虚拟企业中学会具体的经营策略和决策能力。在参加这个实训项目的过程中，我们不仅收获了实用的知识和经验，还深刻地感受到了企业的运作和管理方式。

二、实训过程。

在沙盘模拟企业实训中，我们先是通过老师的讲解和企业案例的介绍，了解了企业的基本运营模式和经营管理的重要性。随后，老师们对我们进行了选手的划分，每组五人，开始了我们的模拟企业竞争之旅。

一开始，我们遇到了很多困难，因为我们完全没有企业的经营经验。但是通过老师们的指导和我们小组成员之间的协调和合作，我们很快就适应了这种模拟企业的模式。我们通过在市场中调研，了解消费者的需求，来制定我们的产品规划和价格战略。经过几轮的模拟竞争，我们逐渐掌握了企业的运营和管理方式，也完善了自己的经营策略，实现了企业的发展。

三、收获与体会。

参与沙盘模拟企业实训项目让我们体会到了企业的经营管理之难，同时也学会了如何制定切实可行的企业经营策略。通过这个实训项目，我们不仅学习了宝贵的经验和知识，还掌握了实战运用的能力。我们也感受到了合作的重要性，只有团结协作，才能让企业做大做强。同时，我们也学会了如何处理人际关系，在模拟的企业中，我们要合理地分工合作，与其他团队保持良好的关系，这让我们收获了很多实用的人际交往技巧。

四、实践应用。

通过沙盘模拟企业实训项目，我们学到了很多知识和技巧，也获得了许多实践经验。这些都将成为我们今后踏入职场的宝贵资源，帮助我们更好地适应和应对工作中的各种挑战。我们将学到的理论知识和实践技能运用到实际生活中，更好地服务于社会和人民。

五、结论。

沙盘模拟企业实训是一种现代化教育模式，是一种创新和探索，它让我们更深刻地了解企业的运营方式，让我们掌握了重要的管理和决策能力。通过这个实训项目，我们所收获的知识和技能，将有助于我们坚定自己的就业方向，更高效地适应工作中的各种挑战，成为一名优秀的职业人。

**企业沙盘模拟实训心得篇三**

今天是一个很值得记念的日子,因为我很荣幸的被我们小组一致认可的选为了”ceo”,虽然是企业经营沙盘模拟里的一个虚拟职位,但也是众多虚拟职位中最权威的一位.尽管这个职位会肩负着比其他成员更多的责任和挑战,但我仍一如既往的喜欢.有斗志的事物总是带着极大的诱惑来拨动着我滚烫的热血,让我淋漓尽致的释放自己的光和热,这是一件多么美妙的事!沙盘模拟培训是一种极具实战色彩的体验式管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事沙盘推演，开发出的优秀高端培训模式。沙盘模拟培训是由学员分组成立若干模拟公司，围绕培训主题进行模拟经营，通过实战演练完成培训和学习。

企业经营沙盘模拟---这个熟悉却又陌生的名词,已经在我的学习生活中荡漾过一圈两圈或是三圈.也许正是因为我比别人多一份了解,所以大家才那么信任的选我担任公司的最高领导---ceo.因此从某个角度来说,我就是瞎猫撞上死耗子,误打误撞积累的知识给了我今天轻轻松松得到”ceo”这个美职.所以坚信:机会从来都是留给有准备的人.

经过这次企业经营沙盘模拟的深化学习,让对我经营企业的认识更为全面,更为深刻.也让我更有信心去经营打造一个公司.这次企业经营沙盘模拟培训,我们首先是跟着老师的步骤走,一步一个脚印,组建了公司的基本框架,随后再细化,完善公司的各个方面.我们公司共七人,ceo是我本人,还有两名财务总监,两名生产经理,一名产品三发经理,一名销售经理.我们团队的分工合作清晰明了,因此当我们进行工作时,大家总是能各司其职,恰当的进行公司的各类管理.首当其冲的任务当然是把我这个ceo选出来,接踵而来的是根据大家的实际情况及个人意愿或是公司人才的紧缺而进行合理的职位分配,其中还是出现了小插曲.因为我们组只有一个女生,而她又不乐意做财务总监,就想着给公司当苦力,做个其他的职位.面对这个棘手的问题,我和其他成员保持高度的一致,我们公司缺少这方面的人财,无论如何都得说服她做财务总监.公司职权分配妥当,就接着给我们的珠宝公司起一个漂亮的名称,并同步讨论公司的产品方向.在历经几次修改名称的琢磨中,我们最后设定了---“璀璨星空”这个沾着珠光宝气的公司名称,并配发响亮的口号---“璀璨星空.钟爱一生”.并带领我们的团队向大家介绍团队的详细情况,让大家更好的认识我们,同时也是为了更好的推销我们的团队,提高我们的知名度.

虽然这个沙盘模拟实训只有短短的一天时间，但在这一天里,我要带着我们公司的成员经营我们组建的公司三年.起始年由指导老师带领,因此很轻松的就度过了起始年的经营。

随之就是我们紧锣密鼓的进行独立的运营。我拿着运营的流程清单，按部就班的`走着，并及时告知相关职位的人认真的去执行相关任务。

在一步一步的运行过程中，我们会同步讨论相关的问题，并制定相关的策略。第一年我们的广告策略走的是平和路线，投入的资金与其他公司相撞，因此直接败北，只拿到了一个订单，所以第一年的资金运转就相当拮据，所以我们就集思广益，制定合理的短期贷款并考虑好长期贷款。让我们的资金能顺利运转起来。

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo、cpo、cmo、cfo、cho、cso。我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程;是一个把知道的变成做到的过;是一个团队一起做到的过程;也是大家互相了解的过程;是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程;是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于忽视了财务这一块，盲目的采购，最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是高兴与激动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先,我认识到团队合作的重要性.采用小组学习的方式,可以促进不专业同学之间的融合,优势互补,互相学习,从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力.同时培养了我们的责任感,使我们认识到要对小组任务负责,培养我们为小组任务服务的意识;对小组学习成员负责,合理分配学习任务,使成员之间必须相互合作,相互沟通交流相互帮助,包容.只有大家齐心协力,才能得出最优方案,获得最佳结果。一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。

因为亚洲市场的开拓时间为三年，如果我们在第一年就开发，其他公司没有开发，那三年后亚洲市场就没有人可以和我们竞单了。当老师叫我们投放广告的时候，我们一直在思考到底要投放多少，从现有资金又联想到了实际，浪费了很多时间，到最后就剩下我门组没有投广告了。在没有进行任何的计算，凭直觉投出我们第一比广告费1m，可是到了竞单的时候才发现，它是按市场单一产品广告投入量从高到低依次选择订单。

由于我们投入的广告不及别人多，投放的时间又慢，只能等别人选完了才轮到我们，以至于第一年度我们的订单很少，没有过多的资金流入，只能向银行借款，由于疏忽，借了短期的，期末要还时，没有足够的资金，只能借长期还短期。导致第一年度利润亏损。但是这只是一个开始，我们还有机会，所以我们不能放弃，我们开始反思我们在经营活动中犯下的错误，广告的盲目投入，没有对市场进行很好的分析，没有对现金的使用进行合理的规划等等。总结了上诉的经验教训，我们开始制定了我们下一年的规划。在第二年度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候快，订单相对较多，所以我们的只要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度的展望。加强我们的生产线几乎都是手工的，生产产品速度过慢，但库存足以支付给客户，第二、三年度的经营状况良好，亏损的不多。因为第二年度的失误，在这一年我们又向银行借了长期款，筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们主要投入还是放在了p1和p2上，但是其他公司的想法和我们不谋而合，竞争越发激烈，市场竞争又变回了打价格战。看到选单上的金额时我们心花怒放，可是却没有考虑到库存的问题，盲目的竞单，导致最后交不了货，又多支出了一笔费用，所以在第四年度时，我公司一路下跌，亏损严重。

**企业沙盘模拟实训心得篇四**

这是这学期几轮实习的最后一项实习了。本次实习是市场营销沙盘模拟实训。在沙盘上完成市场营销的一系列流程。具体内容包括采购商品、按自己的营销计划投入销售费用、广告费用、物流费用以及服务费用，然后竞标，获得订单后出售商品，从而获得利润。

实习课第一节课，老师吧全班48人认为8组，我和张森、韦明夫、闫京伟、杨鉴、王春桥被分在了第一组，并各司其职。张森人营销总监，我为市场分析师、杨鉴任财务总闫京伟任营销总监助韦明夫为采购中心主任、王春桥为出纳。接下来就是老师给我讲解沙盘实训的规则。当归结讲完后，我们开了个小会，大家热情高涨、摩拳擦掌。

第一年竞标开始了，经过缜密的市场分析，我们决定走低调路线，品牌m值为4，这样一开始的高价订单肯定不会中标，到竞标地4轮的时候我们就以那轮的最高定价而获得订单。大家信心满满，于是就开始了第一年的工作流程。首先，采购主任为我们采购了商品，可是当这是用行的时候，大家都比较兴奋，没有按照各自的职能来进行，而是一哄而上。于是盘面上的流程比较混乱，一笔一笔的费用活在什么地方，花没花到最后都不记得了。财务总监也乱了，账单上的数字与盘面上的一点没有对上。当第一年结束时与老师对账时，自己的盘账本、系统里的帐和盘面都没有对上。按规则规定一系统做的帐为准，虽然我们盘面上盈利不少，可是老师也只能按系统的来给我们做评价。这样下来，大家的积极性受到了打击，都有点不服气，所以把失败的原因都扔给了财务总监，自己内部先起了内乱。

经过第一年失败的经验教训，第二年，我们准备各司其职，好好大干一场，把上一年的亏损给补回来。首先，进行市场分析，据子报告，第二年各组的市场广告投入都比较高，所以为力获得较好的订单，我们也决定提高自己的市场m值。市场m值提高到7后，我们竞标的价格当然是高价了，可是不知怎么了，居然没有竞争过人家的低市场m值。以115获得订单，投入比较高的广告费，那么这个价格当然不是很理想。不过经营下去肯定不会亏损。就这样第二年就结束了。

第三年刚开始，老师就说我们上年违约，扣除罚款很难经营下去，不得不贷款。可是这年市场分析有误，本来可获得两订单，可是最后只获得一个订单。这样下去连贷款也不够还，只好破产。所以只好玩自己的游戏了。下一年申请破产，公司经营到此为止。

仔细总结经营失败原因如下：

一、实训时间太短，大家根本还没有把实训规则弄明白，所以经营起来肯定困难。

二、小组分工没有落到实处，虽说各有各的职务，但经营一开始大家就乱了阵脚，你一言我一语，最后乱了章法。

三、市场分析没有做到位，好多决策都是一拍脑门而定，没有算过成本和利润。

四、竞标时没有做好调查分析，也没有保守好自己的秘密，让别人得知，自己只能是惨败。企业沙盘模拟实训心得这毕竟是模拟实训，如果在真正的市场活动中一定要先做调查分析，然后理性的作出决定。这是我这次实训最大的收获。

**企业沙盘模拟实训心得篇五**

实习地点：北40。

2xx年12月12日，我们开始了为期五天的企业沙盘实训。五天的时间，我们学到了许多在书本上学不到的东西。在实训中，我们五个人每天都要精打细算，花费大量的时间。刚开始经营就遇到了很多的问题；但是，我们只用了两天的时间来摸索和探讨学习；我们在实训中积极主动的学习别人的优点。这次实训，对于大二的我们来说却是收获颇多。我们学会了怎么样用科学的角度去分析市场、开拓市场、最终得到市场。

我们企业的名字是“昌盛有限责任公司”,公司宗旨是“求真，务实，开拓，创新”。一个企业的发展，离不开一个优秀的集体，他们要有敢闯敢干的勇气，要有开拓创新的精神，还要有求真务实的工作态度，这就是我们组将“求真，务实，开拓，创新”确定为我们公司宗旨的原因，这也是我们集体智慧的结晶。

我们组的分工情况如下：

总裁（ceo）:胡昌武；财务总监（cfo）:杨廷柏；生产总监（coo）:吴林茂；

营销总监（cso）:徐春晖；采购总监（cpo）:王金鑫。

企业沙盘是一个以管理为核心的虚拟的企业信息系统，识别和规划企业资源，从而获取订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。完成一个完整的经验过程。该平台将企业内部所有资源整合在一起，对采购、生产、成本、库存、销售、运输、财务、人力资源进行规划，从而达到最佳资源组合，取得最佳效益。

企业沙盘模拟通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。让我们在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性。既能调动我们的主观能动性，又可以让我们身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担的经营风险与责任，从而深刻理解企业的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

通过本次的实训我们对企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，息息相关，任何一步都不能出差错。

1.团队合作非常的重要。一个人无论你有多能干，始终不可能面面具到。一个团队的领导者最重要的能力就是要协调，协调并有效的利用资源，调动团队的积极性和队友的热情。在强调“各司其职”的同时，还应强调各个部门之间的“团结与协作”。各个角色之间要沟通和信任，为企业的发展献计献策。各成员需要沟通彼此的计划，沟通彼此的决策，沟通彼此的看法。一旦出现问题，首先想到的是如何解决目前面临的困境。

2.在犯错误中不断学习。人无完人，我们每个人都会有缺点，任何组织和个人都有可能犯错，但是这个成本是非常巨大的，因此我们要发挥我们的主观能动性，去解决好，规划好，避免错误的出现，一旦出现，就要去改正。不管犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，都要勇敢的去承担。模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历却能令我们在特定的竞争环境下，与实战相比更深切并且具体的体会。

3.企业要注重产品的研发，市场的开拓。对于一个刚成立不久的企业来说，产品的研发及市场的开拓是非常关键的，首先我们要分析市场，确定目标市场，并去开发研究自己的产品，迅速占领市场。我们要根据市场不同的需求，开发不同的产品，以至于能满足消费者的需求，占领新的市场。

4.企业要注重产品质量。对于一个生产企业来说，质量是企业发展的灵魂，生产企业要通过控制产品质量，不断提升服务品牌知名度和客户满意度，加强质量文化建设是企业的根本观念和执着追求。科学的质量理念是支撑企业在市场竞争制胜的基石。尽量得到国际标准的认证，这能加强产品在市场上的竞争力。

5.要重视对企业各部门的监督检查。企业的发展离不开高效的管理，企业的管理层应该经常性的对公司各部门的工作情况进行检查，看是否能及时的完成任务，是否能够合理的安排人力物力财力。对于一个生产企业来说，原材料的采购是一个非常重要的内容。原材料是企业的血液，原材料的断流会导致生产的断流。采购部门要及时汇报采购信息，并控制好库存水平，尽量将库存降低到最低水平。公司管理层要加强对各部门的监督检查。

6.要讲诚信。诚信是一个道德范畴，是公民的第二个“身份证”。也是企业能够获得市场的通行证。企业在发展过程中要信守诺言，做到不违约，不提供不合格的产品。要视诚信为企业发展的基石，树立良好的企业形象。

7.对于群体决策，我们要积极吸收和采纳。一个组织是否成熟，明显的标志就是看它有没有能力形成并运用组织的智慧。沟通、协作和群体意识在未来企业竞争中的作用越来越被有远见的组织所关注。因此我们要有群体意识，取长补短，发挥集体的力量。

实训使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上难以学到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后走向社会打下坚实的基础。在这五天里，我们受益匪浅，以上是我们这组的实训心得，希望指导老师批评指正。

**企业沙盘模拟实训心得篇六**

首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识;对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助，包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产，财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。收获是，深刻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。虽然我是负责生产的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，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。

其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。生产主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，生产主管应该对自己的企业现有的生产设备和生产市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定生产策略上要全面，细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则生产主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，生产主管还应与和营销主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单“也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金(现金)的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

我愿意用做如下总结：沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程;是一个把知道的变成做到的过;是一个团队一起做到的过程;也是大家互相了解的过程;是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程;是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。

最后，我要感谢王大琨老师的精彩互动以及高屋建瓴的点评，2天的受训时间很短，但受益匪浅!谢谢大家!

**企业沙盘模拟实训心得篇七**

当我们备受启迪时，可以记录在心得体会中，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧，下面是小编收集整理的模拟企业沙盘实训心得体会，仅供参考，希望能够帮助到大家。

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，我们的所有着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，但事后我们组成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：我们以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买了，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了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。

。

**企业沙盘模拟实训心得篇八**

1、沙盘模拟实训心得体会龙岩学院沙盘实训，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。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!

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年度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，我们队只记得了个第四名，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。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验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。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，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。还要时刻计算资金的流动。从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说,工作既是程序性十分强的,而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训,不仅培养了我的实际动手能力,增加了实际的操作经验,缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解.实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历,它使我们在实践中了解社会,让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野,增长了见识,为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是沙盘模拟实训。刚上沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

我们两个班级70多人，分成12个小组，由于是第一年次触沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，首先老师让我们有了一个初步的了解，之后慢慢的进入状况。在老师的指导下我们开始了企业的注册与经营。

我们组有6个人，分别有ceo、cpo、cmo、cfo、cho、cso。我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。沙盘是一个在玩中就把管理学了的过程；是一个把知道的变成做到的过；是一个团队一起做到的过程；也是大家互相了解的过程；是发现员工潜能的好机会，是一个优秀员工展示的过程；是自己做案例，自己案例教育自己，互动学习提高的过程。很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。刚开始我们获得了一些小小的成就，排名还算靠前，但是在第3季度的时候，由于忽视了财务这一块，盲目的采购，最后导致我们紧急借款了，这对我们来说不是不大不小的损失，不仅被扣了分，还欠债了，一度处在危险的边缘，还好我们在这个时刻的沉着表现，最终还清贷款还获得了收益，最后还获得了第三名的成绩。那一刻，我们很是高兴与激动，要知道我们在欠下40万的欠款后心里是多么的紧张与担忧啊。

一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会。首先,我认识到团队合作的重要性.采用小组学习的方式,可以促进不专业同学之间的融合,优势互补,互相学习,从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力.同时培养了我们的责任感,使我们认识到要对小组任务负责,培养我们为小组任务服务的意识;对小组学习成员负责,合理分配学习任务,使成员之间必须相互合作,相互沟通交流相互帮助,包容.只有大家齐心协力,才能得出最优方案,获得最佳结果。一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，以整体利益为主，达成一致。

因为亚洲市场的开拓时间为三年，如果我们在第一年就开发，其他公司没有开发，那三年后亚洲市场就没有人可以和我们竞单了。当老师叫我们投放广告的时候，我们一直在思考到底要投放多少，从现有资金又联想到了实际，浪费了很多时间，到最后就剩下我门组没有投广告了。在没有进行任何的计算，凭直觉投出我们第一比广告费1m，可是到了竞单的时候才发现，它是按市场单一产品广告投入量从高到低依次选择订单。由于我们投入的广告不及别人多，投放的时间又慢，只能等别人选完了才轮到我们，以至于第一年度我们的订单很少，没有过多的资金流入，只能向银行借款，由于疏忽，借了短期的，期末要还时，没有足够的资金，只能借长期还短期。导致第一年度利润亏损。但是这只是一个开始，我们还有机会，所以我们不能放弃，我们开始反思我们在经营活动中犯下的错误，广告的盲目投入，没有对市场进行很好的分析，没有对现金的使用进行合理的规划等等。总结了上诉的经验教训，我们开始制定了我们下一年的规划。在第二年度，由于有了前面的经营，在投放广告的时候快，订单相对较多，所以我们的只要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度的展望。加强我们的生产线几乎都是手工的，生产产品速度过慢，但库存足以支付给客户，第二、三年度的经营状况良好，亏损的不多。因为第二年度的失误，在这一年我们又向银行借了长期款，筹够资金，更换生产线，继续开发市场。考虑到资金问题，我们主要投入还是放在了p1和p2上，但是其他公司的想法和我们不谋而合，竞争越发激烈，市场竞争又变回了打价格战。看到选单上的金额时我们心花怒放，可是却没有考虑到库存的问题，盲目的竞单，导致最后交不了货，又多支出了一笔费用，所以在第四年度时，我公司一路下跌，亏损严重。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！