# 电子沙盘心得体会 epr沙盘心得体会(优秀12篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-04-23

*心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。电子沙盘心得体会篇一第一段：引言(100字)。EPR沙盘是指通过一种沙盘模型来展示...*

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**电子沙盘心得体会篇一**

第一段：引言(100字)。

EPR沙盘是指通过一种沙盘模型来展示、训练和实践的一种心理辅导方法，它成为了近年来心理学领域的一项热门研究。在参与过EPR沙盘心理辅导课程之后，我深刻认识到它的价值和意义，帮助我处理心理问题、改善自我认知和情绪管理能力。下面我将分享我在参与EPR沙盘心理辅导中的心得体会。

第二段：对比之前的心理状态(200字)。

在EPR沙盘心理辅导之前，我常常遇到情绪波动大、无法有效管理自己情绪的问题。我对自己的内心状态和需求了解不足，难以表达自己的情感，也无法有效处理与他人的关系。但是，在参与EPR沙盘心理辅导后，我发现我对自己的了解更加深入，能够理解和接纳自己的情绪，有效缓解压力和焦虑感。沙盘模型的使用帮助我更好地表达自己，并改善了我与他人之间的沟通和交流。

第三段：自我认知与情绪管理的提升(300字)。

通过EPR沙盘心理辅导的实践，我对自己的认知和情绪管理能力有了显著的提升。在沙盘模型中，我可以塑造和表达自己的内心世界，将问题具象化，从而更好地理解和分析根源。我可以更加全面地认识自己，分析问题的来源，从而做出更合理的决策和行动。同时，我也学到了一些情绪管理策略，如观察自己情绪、理解情绪的种类和影响因素，通过呼吸和放松来调整情绪状态等。这些策略帮助我更好地管理自己的情绪，在面对困难和压力时更具应对能力。

第四段：沟通与人际关系的改善(300字)。

EPR沙盘心理辅导也对我的沟通和人际关系产生了积极的影响。通过塑造模型和故事情节，我可以更好地表达自己的内心世界和需求，同时也更加理解他人。沙盘模型为我提供了一个安全和开放的环境，可以更自由地交流和分享，帮助我改善与他人之间的沟通和理解。通过沙盘模型的使用，我也重新审视了自己与他人之间的关系，创造了包容和共赢的沟通模式，促进了人际关系的和谐发展。

第五段：总结与展望(200字)。

EPR沙盘心理辅导让我体验到自我认知和情绪管理的提升，同时也对我的沟通和人际关系产生了积极的影响。参与EPR沙盘心理辅导的过程中，我不仅学到了一些实用的心理技巧，还能够提供一个能够自由表达自己并帮助自己成长的平台。展望未来，我将继续巩固并运用所学，进一步提升自己的心理健康水平，同时也希望能够与他人分享这种有益的心理辅导方法，帮助更多人改善心理问题，提高生活质量。

**电子沙盘心得体会篇二**

第一段：介绍ESP沙盘的背景和意义（字数：200）。

ESP沙盘是一种心理治疗方法，通过在沙盘中排列各种小道具来表达个人内心的感受、情绪和体验。它可以帮助人们深入了解自己的内心世界，解决内心的困惑和问题。在这个快节奏的社会中，人们往往忽视了自己内心真实的需求，不知道如何表达自己。这种心理治疗方法可以帮助人们澄清自己的内心感受，发现自己不易察觉的情绪和需求。

第二段：沙盘心得体会之一-放松和沉淀（字数：300）。

我第一次体验ESP沙盘时，觉得自己的内心被放大了。看着沙盘中的道具，我不知道如何下手，害怕放错了，但经过一段时间的实践，我发现这个过程让我逐渐放松下来。玩沙盘的时候，我可以自由地排列道具，表达我的内心感受。在这个过程中，我感受到了一种沉淀和平静的状态，我可以尽情把自己内心的疑惑和困惑表达出来，不再为表达而担心。

第三段：沙盘心得体会之二-发现自己的真实感受（字数：300）。

ESP沙盘让我重新与自己对话。沙盘中的道具代表不同的事物，它们唤起了我内心深处的回忆和情绪。当我摆放道具时，我发现自己不自觉地展示了一些情绪和态度。通过观察自己对道具的选择和摆放方式，我发现自己内心的真实感受。在日常生活中，我常常忽视了自己的感受，难以表达自己的需要和欲望。通过ESP沙盘，我可以更好地观察和理解自己的感受，找到自己真实的需求。

第四段：沙盘心得体会之三-寻求解决内心问题的途径（字数：200）。

ESP沙盘是一种解决内心问题的方式。我们经常面临各种各样的困惑和难题，但往往在日常生活中难以找到解决的途径。通过沙盘，我们可以用多种方式探索解决问题的方法。当我面对一个困扰我的问题时，我可以用道具来模拟和实践不同的解决方案，观察它们的结果，并通过这个过程得到启示。沙盘不仅仅是排列道具的过程，更是一段寻求解决内心问题的旅程。

通过体验ESP沙盘，我认识到自己内心世界的丰富性和复杂性。它让我学会放松和沉淀，发现自己真实的感受，并尝试寻求解决内心问题的途径。在这个过程中，我感受到了自我成长和自我的提升。沙盘不仅仅是一种心理治疗的方法，更是一种与自己对话和成长的过程。我相信，通过持续的实践和体验，我会进一步发现内心的更多奥妙和力量。

**电子沙盘心得体会篇三**

总体来说，这次的经历收获还是颇丰的，不管在游戏过程中企业的经营结果如何，我还是学到了很多有用的东西，也对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是想我们所想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程。非常感谢许老师能给我们提供这个难得的机会，让我们可以自己动手亲身去体验，虽然过程很累，但真的学到了很多东西，也将课本知识与实际联系起来了，让我对会计这个方向有了更多的感触，希望以后还能有机会参与这方面的活动。erp沙盘对抗赛既是一场竞赛，也是一种体验式的互动学习。它融角色扮演、决策分析、竞争合作于一体，提高了现场的实战气氛围，在实践中培养学生的操作能力，让人身临其境，真正感受到市场竞争的精彩和残酷，体验承担经营与责任，在成功和失败的中体味市场环境的变化的影响，感受如何考虑企业的收益及可利用的资源，权衡利弊，统筹安排。同时懂得不能没有明确的经营目标而盲目生产，在制定决策前，要计算自身企业的投入和产出。对今后的企业发展方向要做仔细打算，不盲目生产，也不过分保守。

在这次沙盘大赛中我主要负责处理企业的各种财务问题以及资金周转等问题，通过这次在沙盘上的实际操作，我对企业的经营、整体运作以及财务管理等方面有了新的认识。

首先，一个企业能够正常的运转是要以一个协作的团队为基础的，每个人都应当明确自己的职责，做到各司其职，互相配合。

其次，作为主管财务方面的人员，应当在经营初期做好财务准备，核对账面的实际情况，了解企业目前的财务状况，做好财务分析帮助ceo明确企业决策的可实施性。同时还应当把好财务关，哪些资金可以动，哪些资金不可以动应当做到心中有数，避免出现资金周转不开的重大失误。

再次，应当做好充分的市场调查，明确市场的发展趋势，资金的流转畅通以及对原材料需求的准确预测才能保证企业正常的运转。

我觉得这次的沙盘实际操作让我学到了很多东西，在会计方面，一个企业在财务方面的管理是很复杂的，并不是我们在书本上所学到的那么单一的，而是要和实际结合起来，将各方面的知识综合运用。同时，在账务上要做到准确、精确，因为财务是企业进行决策时最重要的参考，如果连自己企业的账都做不清楚就更不用谈企业的盈利问题了。我觉得自己作为财务总监的角色在这方面出现了失误，由于课前准备不充分导致企业在经营过程中账务方面出现了很多问题，这是我的失职，但这同时也让我认识到了财务人员的重要性。另外，另一个让我印象深刻的是团队之间的合作问题，每个人都应该坚守自己的岗位，擅离职守不对越权管理也是可以的，如果企业的内部人事结构混乱的话，这个企业无论底子有多好也是没有办法正常经营下去的。

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

**电子沙盘心得体会篇四**

第一段：引言（150字）。

沙盘是一种心理辅导工具，它通过搭建小型场景模型，让参与者通过观察和操作沙子、道具等，表达自己的内心真实感受。我最近参加了sub沙盘心理辅导课程，通过体验和观察，我对sub沙盘的效果有了更深的认识，并获得了一些珍贵的体会。

第二段：体验sub沙盘的过程（250字）。

在sub沙盘的体验中，我首先被要求选择和搭建一个场景，我决定搭建一个小镇的模型。在搭建过程中，我逐渐进入了专注的状态，不自觉地将自己的情绪和想法融入到场景中。然后，我被引导着思考自己内心的问题，并将其通过调整沙盘中的元素来表达出来。这一过程既充满了挑战，也充满了乐趣。我逐渐感受到，通过sub沙盘，我可以在安全自由的环境下，表达和理解自己内心的困惑与矛盾。

第三段：sub沙盘的效果（300字）。

通过sub沙盘，参与者可以将自己内心深处的情感和思想，以非语言的方式进行表达，这种表达更加直接和纯粹。通过观察和分析沙盘中的元素，心理辅导师可以很快捕捉到参与者的需求和问题。从我的体验来看，sub沙盘能让我更好地认识自己，发现我内心深处的困惑和隐秘的情感。同时，它也能够让我在表达时更加自由，没有语言的限制，更加真实地表达出我的内心世界。

第四段：sub沙盘的意义（300字）。

sub沙盘不仅仅是一种观察和表达的工具，它还有更深远的意义。通过sub沙盘，我发现自己对于控制的欲望强烈，而在现实生活中，我往往无法完全掌控一切。这一发现让我更加了解自己，也让我在生活中更加放松和接受自己无法控制的事物。除此之外，sub沙盘还帮助我发现了自己在人际关系中的问题，让我更加清晰地认识到自己的误解和偏见，从而更好地与他人沟通和理解。

第五段：总结（200字）。

通过参与sub沙盘心理辅导，我体会到了它的独特效果，并从中获得了宝贵的心得体会。sub沙盘能够帮助我更好地认识和理解自己，发现内心深处的问题和情感，并且对于人际关系的改善也起到了积极的作用。我相信，如果更多的人能够体验和受益于sub沙盘，我们的心理状态和社会交往都将得到更好的改善。

**电子沙盘心得体会篇五**

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常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。

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要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!

**电子沙盘心得体会篇六**

Syb沙盘作为一种心理咨询和治疗工具，近年来备受关注。它通过让客户在沙盘中塑造自己的世界，从而帮助他们发掘内心深处的问题和情感。在我进行过一次Syb沙盘后，我深深感受到了它的独特魅力和作用，从而产生了一些体会和心得。本文将就此展开谈论。

第二段：体验过程。

我参加的Syb沙盘是在一个小组中进行的。在开始之前，治疗师给我们一个主题——\"内心的矛盾\"，之后我们就开始自由地运用各种沙具来构建我们自己的\"沙盘世界\"。在这个过程中，我发现自己的内心矛盾不断地被呈现在沙盘中。我不仅仅是在塑造沙盘，我也在探索自己的内心，逐渐发现了现实生活中的问题所在。

第三段：感受与启示。

Syb沙盘给我带来了独一无二的体验，我从中得到了很多有益的启示。首先，沙盘是一种心理上的探索，通过创造一个自我世界，沉淀自己的情感，以一种平和的心态来解决问题。其次，Syb沙盘也可以让我们更好地了解自己，了解自己的内在需求，更好地调整自己。充分地感受自己的情感并不断修整，才可能使自己变得更加健康。

第四段：对自我成长的影响。

Syb沙盘对我的意义还不止于此。我发现，它也可以起到促进自我成长的作用。在沙盘中，我自由地创造，体验、感受，让我对自己有了更深刻的认识，更加了解了自己的优势和不足。当我将自己的所思所感表达出来的时候，还会听取治疗师和小组中其他人的反馈和建议，这也让我学会了倾听别人的意见，并从不同的角度看待事物。

第五段：结尾。

Syb沙盘是一种非常独特的心理咨询和治疗方式。通过构建沙盘世界，我们可以更好地理解自己的内在需求和情感，从而促进自身成长和发展，达到治疗和调整的目的。我从这种沙盘体验中学到了很多，认真应用到自己的日常生活中去，将会对自己和他人产生积极的影响，十分值得推广和推崇。

**电子沙盘心得体会篇七**

在接受沙盘培训的过程中，我有了深刻的体验和感悟。这次培训活动是由我所在的公司组织的，旨在提升我们员工在团队建设和管理方面的能力。作为一名参与者，我在这里分享我的经历和感受。

这次沙盘培训是在公司总部的一间会议室进行的。培训的内容主要包括沙盘游戏的规则、策略和技巧。沙盘游戏是一种通过沙盘、小道具来进行的模拟活动，让我们在游戏中了解团队协作、沟通以及决策过程。培训师详细讲解了游戏的规则，并带领我们进行了几轮练习。

在培训过程中，我逐渐明白了如何更好地与团队成员合作，理解了如何有效沟通，以及如何在压力下做出决策。我发现自己在这些方面还有很多需要提升的地方。通过与其他同事的互动，我学习到了一些新的思考方式，例如如何更有效地表达自己的观点，如何倾听他人的意见，以及如何在团队中发挥自己的角色。

经过这次沙盘培训，我收获了很多宝贵的经验。首先，我学会了如何在压力下做出正确的决策。通过模拟真实场景，我明白了在复杂情况下如何冷静思考，权衡利弊，并找到解决问题的最佳方案。其次，我提高了团队协作能力。在与其他同事共同完成任务的过程中，我学会了如何有效地沟通，尊重他人的意见，并在团队中发挥自己的优势。最后，我深刻理解了团队合作的重要性和价值。我明白了每个人的贡献都是团队成功的重要因素，只有团结一心，才能战胜困难，实现目标。

总结起来，这次沙盘培训对我来说是一次非常有意义的经历。它不仅提升了我的团队协作和沟通技巧，还让我更加深入地理解了团队的力量和价值。我深刻认识到，在未来的工作中，我将继续学习和提升自己，以更好地适应和应对各种团队项目。同时，我也将把在这次培训中学到的知识和经验应用到实际工作中，提高工作效率和质量。我相信，通过持续的学习和实践，我会在团队中发挥更大的作用，为公司的发展贡献更多的力量。

**电子沙盘心得体会篇八**

xx年元月8号，9号我们做了erp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。在做每一个决定的时候，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。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实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!

erp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。

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。

**电子沙盘心得体会篇九**

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。我们是第一个竟单，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，每个部们都需要密集配合，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。

**电子沙盘心得体会篇十**

模拟经营充溢了挑战，各公司管理层将依据市场信息确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实力各不相同，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，角色设置相应改变）。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常常出现的各种典型问题，他们必需和同事们一起去发觉机遇，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，参加模拟竞争。小组要依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，依据公司战略支配，作出本期经营决策，制定各项经营安排，其中包括：融资安排、生产安排、固定资产投资安排、选购安排、市场开发安排、市场营销方案。

任何企业的战略，都是针对肯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务里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预料其发展趋势，发觉环境中隐藏着的有利机会和主要威逼。

各“公司”依据自己对将来市场预料和市场调研，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加，加深了对经营的.理解，体会到了经营短视的危害，树立起为将来负责的发展观，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，充分体验沟通式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，相识到打破狭隘的部门分割，增加管理者全局意识的重要意义。深刻相识建设主动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精确性，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，仔细反思本期各个经营环节的管理工作和策略支配，以及团队协作和安排执行的状况。总结阅历，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相识。

依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化剖析，提出指导性的改进看法，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。最终，讲师根据逐层递进的课程支配，引领学员进行重要学问内容的学习，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、理性决策的实力。

沙盘模拟训练的最大特点就是\"在参加中学习\"，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。

**电子沙盘心得体会篇十一**

沙盘是一种创造性的治疗手段，通过搭建沙盘，我们可以表现自己内心的情绪和感受，并寻找解决问题的方法。我最近参加了一次沙盘体验，对此感到非常有感触。我认为，沙盘不仅让我们更好地认识自己，也能给我们带来一些启示和帮助。

第二段：关于沙盘的实践体验。

在开始之前，治疗师给我展示了一个空白的沙盘，让我用各种材料来搭建自己的场景。初时，我感到非常紧张，好不容易才找到了一片适合承载场景的地方。接着，我就开始了模拟，把各种模型协商长宽高放在沙盘中，描绘自己内心的感受。从场景中，我看到了自己心中存在的问题和矛盾，通过对这些问题的深入探讨，我不仅学会了正视自己的困境，也得到了一些启示和新的思路。

沙盘本身不是一种治疗手段，但是它可以很好地促进治疗的效果。沙盘是一种营造安全氛围的手段，它可以让患者放松，打开心扉，敞开胸怀。治疗师通过利用沙盘让患者了解自己内心的真实感受，尽可能敏锐地识别患者的隐含问题并给予合适的疏导。这种疏导有两个目标：一是帮助患者做出正面的行为和认知改变；二是帮助患者拥有更多的心理韧性，提供思考和解决问题的能力，更好地面对未来的挑战。

第四段：关于沙盘的优点。

相对于其他治疗方法，沙盘有许多优点。首先，沙盘相对简洁，操作方便，不需要太多技巧和知识，可以很好地适用于各种治疗对象。其次，沙盘可以很好地固定内心状况，给治疗师提供了一个真实的场景：治疗师可以通过场景作为桥梁，建立对患者和自己之间的信任关系。最后，沙盘主要是通过视觉和触觉来实现交流，而非口头交流，从而避免了一些开口思考时的压力和违逆心情。

第五段：结论。

总而言之，我的沙盘体验让我真切地感受到了沙盘治疗的妙处。沙盘不仅可以更好地了解自己，还能通过内陷的沙盘，寻找到解决问题的新思路。尤其，对于遭受创伤、困境或者个人问题的人来说，沙盘是一种很有效且见效快的治疗手段。如果你也有类似问题，欢迎尝试沙盘治疗，相信它会有意想不到的效果！

**电子沙盘心得体会篇十二**

为期一周的erp沙盘模拟实训就在忙碌和紧张中结束了，时光过得好快，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主角，每个人都有自我的职责范围。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简单、最悠闲的职务，几乎不要做什么，之后才发现我是大错特错了，如果想做一个合格的销售总监，我就应是没有闲置时光的，每一步都就应感觉职责的重大，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职责主要是：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，另一方面要用心拓展新市场，争取更大的市场空间，才潜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，导致之后资金周转不灵，这就直接导致了之后对其他市场的开拓。

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，有选取地进行广告投放，取得与企业生产潜力想匹配的订单，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，销售预算的资料是销售数量、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潜力，因此产能计算准确性直接影响道袍销售交付。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潜力，而市场需求量很大，我们的生产又跟不上，所以我们不敢超多接订单。

另外，销售总监最方便监控竞争对手的状况，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?生产潜力如何?充分了解市场，明确竞争对手的动向能够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，必要时能够与他们进行必须的合作，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，所以一开始也不明白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，也不明白按照市场地位、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、应收帐期等状况，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，导致之后没法预算，在广告投入、客户定单分配上有点盲目。

监都做了预算，我此刻感觉这点是十分重要的。

透过这次模拟实训，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，与生产潜力相平衡，主要还是搞有限生产潜力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。之后采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，最后不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。个性营销，涉及市场分析预测，理解顾客订单，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。原先受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，之后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，在众说纷纭的状况下，在各执己见的状况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者带给数据报表，理解他人意见和推荐。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，个性是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

透过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潜力，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，我期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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

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！