# erp实训报告心得体会3000字 erp实训报告范文精选5篇

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-11-23

*‌实训报告是指包含实训目的、实训环境、实训原理、实训过程、‌实训结果、实训总结等方面内容的书面汇报材料，类似于理科课程的实验报告。以下是小编为大家整理的关于的内容，供大家参考，希望能够给大家带来借鉴或帮助。ERP实训报告1一、实习目的：本次...*

‌实训报告是指包含实训目的、实训环境、实训原理、实训过程、‌实训结果、实训总结等方面内容的书面汇报材料，类似于理科课程的实验报告。以下是小编为大家整理的关于的内容，供大家参考，希望能够给大家带来借鉴或帮助。

**ERP实训报告1**

一、实习目的：

本次实习的主要目的是：以《金蝶ERP----K/3标准财务模拟实训》这本书为指导，以“深圳市和氏电子有限公司”数据为基础，让我们了解到金蝶软件的基本结构及基本操作流程，同时掌握其主要模块的初始化设置与基本的操作方法，以便将来更好、更快地适应社会的工作岗位的工作需要。金蝶软件是一个较为规范的管理软件，学习与掌握它也可为将来学习与掌握其他类型的财务软件打下良好的基础。

二、实习的流程及内容

1.了解本次实习的系统管理和基础设置的步骤及流程

2.进行账套管理(包括账套的建立、属性设置、启用、备份、恢复及删除)的操作，账套初始化的设置(包括基础资料、系统参数、应收应付账款系统参数、固定资产参数、工资管理参数、现金管理参数)，初始数据录入;

3.进行对总账系统的操作：包括：总账系统初始设置;总账管理系统日常业务处理;总账管理系统期末处理。

4.对用户管理的操作：包括用户组新增、用户新增、权限设置、用户属性和用户删除。

5.进行实例数据操作(一)的操作，其中包括三个部分，即20xx/4/08的实例操作，20xx/4/18的实例操作，20xx/4/28的实例操作;包含了总账实例、应收应付账款实例、固定资产实例、现金管理实例。

6.进行实例数据操作(二)的操作，其中包括四个部分，即工资管理实例(包括类别管理、设置、日常处理、工资报表、计件员工工资处理)，固定资产实例(包括工作量管理和计提折旧)，总账实例(包括结转本月原材料、期末调汇、自动转账)，现金管理实例(包括银行对账单、银行存款对账)

7.进行单据、报表的处理，其中包括四个部分，总账(包括凭证、总分类账、明细分类账、数量金额总账、数量金额明细账、多栏账、核算项目分类总账与明细账、科目余额表、试算平衡表及其他报表)、应收应付账款管理(包括单据、账表、分析报表)、固定资产管理(包括固定资产卡片、统计报表、管理报表)、现金管理。

8.报表和分析，其中包括三个部分，即报表(包括查看报表、修正公式、打印、自定义报表)，财务分析(包括系统功能、自定义报表分析)，现金流量表(包括设置报表方案、设置选项、生成报表)。

9.期末总结，包括对应收应付款管理的结账，固定资产结账、现金管理结账、工资管理结账、总账结账。

三、实习过程及注意的事项

1实习过程：

1.按照本书的操作流程，要先建立一个账套文件，用以存放公司的有关财务和业务资料，便于计算机调用并进行处理。账套是一个数据库文件，用来存放所有业务数据资料，包含会计科目、凭证、账簿、报表和出入库单据等内容，所有的工作的都需要登录账套后才能进行。一个账套只能做一个会计主体(公司)的业务。

2.对账套进行初始化设置：这是整个会计电算化中十分重要的工作，也是会计电算化工作的基础。

金蝶K/3初始化设置的流程为：

初始化准备→基础资料设置→系统参数设置→初始数据录入→结束初始化。

1.“公共资料”设置是对所需使用的系统涉及的基础资料进行管理如：币别、凭证字、计量单位、结算方式、会计科目设置、核算项目。

2.系统参数设置，涉及的内容有：总账、应收应付账款、固定资产、工资和现金管理几大模块，对这几大模块的系统参数进行相应设置。

3.模块的基础资料设置，包括应收款的基础资料、应付款基础资料。

4.初始数据录入，包括应收应付初始数据录入、固定资产初始数据录入总账初始数据设置(系统设置时要注意哪些是不能改变的，哪些是可以以后改变的。在总账系统设置中，除会计期间启用后不能更改外，其余以后均可以更改。总账初始化就是录入其初余额，记住录入完后一定要进行平衡试算一下，需要指出的是，在初始化未完成时可以录入凭证，但不能审核和记账，因此初始化工作要尽快完成。固定资产与其他系统不一样，其初始化数据不在系统设置---初始化中)、现金管理初始数据录入。

3、用户管理：用户管理是对使用本账套的操作员进行管理，对操作员使用账套的权限进行控制，可以控制到某操作员可以登录到指定的账套中，对账套中的哪些子系统、哪些模块有使用和管理的权限等。以Administrator身份登入帐套后，在【系统设置】→【用户管理】→【用户管理】中进行用户设置。

4、日常业务处理：基本流程可以简单描述为：填制凭证、审核凭证、凭证过账、凭证汇总、记账。

5、生成会计报表：全部凭证录入完毕并过账后，通过报表系统就能处理资产负债表、利润表等常用的财务报表。通常情况下，第一次打开报表时，诸如应收账款、未分配利润等单元可能和账薄不符，须调整取数公式。

6、期末结账：当前会计期间的业务己经处理完毕，即所有业务单据录入完毕，并且正确无误，有审核和过账等处理，可以结束当前期间的业务操作，以便系统将各个科目的本期期末余额转为下一期的期初余额。

2注意事项：

1.实习与实际应用系统在分工上会有所不同，整个实习过程分为一名管理员，两个财务，一个出纳，因此，学生在实习中是一个多角色主体，要根据不同的要求，适时地变换自己的角色，每个组员之间要及时沟通相互配合。

2.实习中必须熟练地掌握系统管理基本原理与功能，并及时对每次实习的内容进行备份，否则实习无法开展下去。

3.要重视系统初始化工作。由于系统初始化与模块初始化的某些参数设置不合理，有可能会导致整个系统以后无法继续使用下去，或重新返工。所以处理的基本原则是：严格按资料上的要求进行设置，没有的一般取默认设置或请问老师。

4.建立系统时，各部分一定要设置与输入密码，并在笔记中作上记录，以免遗忘，同时也要保密，防止其他使用或破坏自己的数据。同学之间不要删除他人的备份数据。

四、实习的要求：

1.严格要实习作习时间进行实习，不准迟到、早退、缺勤和任意调换实习时间或占用他人的实习时间。

2.专人专机使用，没有特殊情况和未经指导老师批准，不得更换机位，以免影响他人正常使用。

3.实习过程中要遵守实验室基本的规章制度，不准在实验室吃东西，不准在实验室大声讲话，注意保持室内清洁卫生和良好的实习环境。

4.实习内容必须按要求独立完成。有问题可以相互讨论与指导，但不能相互抄袭，在每次实习课结束后都要填写签到簿，写下实习日期，自己的学号，内容，计算机编号，标明机器是否使用正常。

5.实习过程中要认真做好笔记。由于整个软件系统较为复杂，对系统中关键性的设置及相关的问题，要随时记录问题的现象，解决的方法，为今后软件的使用积累经验，也为最后的“实习总结报告”提供素材。

五、实习心得体会

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。针对于此，通过对会计学等科目的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

本次实习主要通过计算机录入来进行处理，提高学生的动手能力，把金蝶软件的理论知识和实际操作结合起来，进一步提高学生的专业能力，为以后就业做好准备。通过这次实习,我不仅熟悉了会计电算化制度及运用的整个流程,也能够更加了解金蝶财务软件,更好地进行实际操作，对整个企业的预算制度及预算过程也有了更加理性的认识。

在实训的过程中，我深深感觉到自身所学知识的有限。有些题目书本上没有提及，所以我就没有去研究过，做的时候突然间觉得自己真的有点无知，虽所现在去看依然可以解决问题，但还是浪费了许多时间，这一点是我必须在以后的学习中加以改进的`地方，同时也要督促自己在学习的过程中不断的完善自我。另外一点，也是在每次实训中必不可少的部分，就是同学之间的互相帮助。所谓”当局者迷，旁观者清”。些东西感觉自己做的是时候明明没什么错误，偏偏对账的时候就是有错误，让其同学帮忙看了一下，发现其实是个很小的错误。所以说，相互帮助是很重要的一点。这在以后的工作或生活中也很关键的。

此次实训，我深深体会到了积累知识的重要性。在这当中我们遇到了不少难题，但是经过我们大家的讨论和老师细心的一一指导，问题得到了解决。几个星期的实训结束了，收获颇丰，总的来说我对这次实训还是比较满意的，它使我学到了很多东西，虽说很累，但是真的很感谢学校能够给学生这样实训的机会，尤其是会计专业，毕竟会计吃的是经验饭，只有多做帐，才能熟能生巧，才能游刃有余。我深刻理解了什么是会计，会计不仅仅是一份职业，更是一份细心+一份耐心+一份责任心=人生价值的诠释。同时我也认识到要做一个合格的会计工作者并非我以前想像的那么容易，最重要的还是细致严谨。社会是不会要一个一无是处的人，所以我们要更多更快得从一个学生向工作者转变。

**ERP实训报告2**

课程名称

ERP原理及运用

实验项目名称

实验一

企业建账

实验目的

1、理解ERP系统中企业帐的存在形式

2、掌握ERP系统中企业帐的设立过程

3、理解系统用户及限权方法

4、理解帐套输出及引用的作用

实验内容

1、增加操作员

2、建立企业帐套

3、进行财务分工

4、备份和引入账套数据

实验步骤

1、统管理员的身份注册进入系统管理

操作步骤为：

(1)进入“用友erp—u8”，点击桌面上的“系统管理”

(2)点击窗口左上方的“系统”，“注册”命令，打开“登录”对话框。

(3)“登录到”文本框中默认为本地计算机的名称。

(4)在“操作员”文本框中默认为“admin”，系统默认管理员密码为空。

(5)单击【确定】按钮，进入系统管理，系统管理界面最下行的状态蓝中显示当前操作员。

2、增加用户

操作步骤为：

(1)以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“权限”，“用户”命令，进入“用户管理”窗口。

(2)单击【增加】按钮，打开“增加用户”对话框。

(3)把小组成员按角色增加在在用户内，并且制定用户的角色。每增加一个造作员后，单击【增加】按钮增加下一个造作员。全部完成后，单击【退出】按钮返回。注意，设立自己为帐套主管。

3、建立帐套

操作步骤为：

(1)以系统管理员的身份登录系统管理，执行“帐套”，“建立”命令，打开“创建帐套—帐套信息“对话框。

(2)填写帐套信息，帐套信息包括：

a、已存帐套

b、帐套号：输入“520“

c、帐套名称：输入“物流10—1班陈亦发“

d、帐套路径：默认路径为“D：U872Admin“

e、启用会计期：更改为“20xx年1月“

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套—单位信息”对话框。

(3)填写单位信息，包括：

a、单位名称;入“物流10—1班“

b、其他栏目都可以不填

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开创建帐套—核算类型“对话框。

(4)填写核算类型，包括：

a、本币代码：默认系统的“RMB“。

b、本币名称：默认系统的“人民币”

c、企业类型：默认系统的“商业”

d、行业性质：默认系统的“20xx年新会计科目”

e、帐套主管：默认系统的信息。注意，是自己的信息。

f、按行业性质预置科目：选择该复选框

输入完成后，单击【下一步】按钮，打开“创建帐套—基础信息”对话框。

(5)填写基础信息。选中“存货是否分类”、“客户是否分类”、“有无外币核算”几个复选框。单击【完成】按钮，弹出系统提示“可以创建帐套了么?”，单击【是】按钮，稍后一段时间，系统按输入信息要求建立企业数据库，完成后打开“编码方案”对话框。

(6)确定分类编码方案。按资料所给内容修改默认值。单击【确定】按钮，再单击【取消】按钮，打开“数据精度定义”对话框。

(7)定义数据精度。默认系统值后，单击【确定】按钮，系统弹出：“物流08—1班：{009}建立成功!您可以现在进行系统启用的设置，以后从[企业门户—基础信息]计入[系统启用]功能”并提示“现在进行系统启用设置?”单击【否】按钮，系统弹出提示“请进入系统应用平台进行业务操作1”单击【确定】按钮，返回系统管理。

4、权限设置

操作步骤：

(1)指定帐套主管。前面已经指定。

(2)给操作员赋权。点击“系统管理”，“权限”中的权限命令，进入“操作员权限”窗口。

(3)在操作员列表中选择自己的名字，选择“帐套主管”复选框。】

(4)单击【是】按钮，确定自己拥有了帐套主管权限。

5、输出和引入帐套

(1)进行帐套输出的操作步骤如下：

a先在E盘中创建一个属于自己的文件夹

b以系统管理员的身份注册进入系统管理，执行“帐套”中的“输出”命令，打开“帐套输出”对话框。

c在出来的对话框中，去掉勾，单击【确定】按钮。

d系统对所要输出的帐套数据进行压缩处理。

E对于压缩好了的文件把它放在自己先创建的文件夹中，系统会弹出“输出成功!”，单击【确定】按钮，就完成了。

(2)引入帐套的操作步骤如下：

以系统管理员的身份注册进入系统管理员，执行“帐套”中的“引入”，在E盘中选择自己要引入的文件，单价【确定】按钮，系统会弹出引入的路径，单击【确定】就完成

实验环境

ERP实训室

实验结论及

总结

何为ERP?ERP是建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想为企业运行提供手段的管理平台。ERP系统集信息技术与先进的管理思想于一身，反映新时代对企业合理调配资源、最大化创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。

传统的信息系统的不足之处：

1、与全面预算管理任务存在差别，导致不能对全面预算管理提供完整支持

全面预算管理支持企业决策，以中央控制为手段，向企业经营前端责任单元分解战略目标压力，主要关注责任单元的成本效益而非一线的作业，全面预算管理以为高层管理者提供决策支持为目的。而传统的信息系统工具关注实际运行结果、运行细节以及市场智慧，提供客户行为信息、销售细节信息和核算基础信息，也就是说，传统信息系统工具是业务系统。

2、管理手段落后，不能适应全面预算管理系统化、战略化目标要求。

企业开展全面预算管理所采用的方式(或工具)主要是电子表格和财务管理软件。

电子表格的不足在于：预算涉及内容广、部门多、指标间勾稽关系复杂，导致预算编制周期长，需要化费大量的.人力和时间;控制难度大，无法按照各责任单元设置具体预算标准进行实时控制，进而难以进行预算分析，及时采取调整措施;电子表格信息难以集成与共享，不安全。

财务管理软件方式不足：财务管理软件脱离了业务预算过程，输出的信息仍然是孤立的，不能体现预算合理配置资源的内涵;财务管理软件大都缺少对战略目标管理的支持，数据来源依据性不强，没有体现分解战略目标的思想;财务管理软件多以会计核算为基础，未能深入企业经营业务，不能充分发挥全面预算管理的核心控制地位。

ERP的管理对象是企业生产设备、运输工具等硬件资源和人力、组织结构、商誉、融资能力等软件资源。ERP使这些资源相互作用，构成企业生产经营、创造财富、实现价值的基础，同时也反映企业在竞争和发展中的地位

ERP之于传统信息系统的优势在于：

1、ERP在功能上强调的是企业数据的集成与管理，侧重于基础数据管理，这是所有lT技术的核心，基于ERP的数据功能，可以为全面预算管理提供以下信息：包含产品结构与BOM之间的数量关系数据，即产能信息：以前年度账务数据、报表数据，各种重要的历史数据;企业实际业务发生时记录业务的财务会计和管理会计数据等。

2、 ERP可以满足全面预算管理所需要的主要数据。ERP可以提供全面预算管理需要的历史数据，可以记录企业实际业务发生数据，这些数据可以满足全面预算在定制产品成本结构、分析历史数据、掌握实时执行数据的需要，对预算的编制、控制起到重要作用。

**ERP实训报告3**

一、实训过程

1.打探企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对民企有一个基本的了解，包括股东期望、化工企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(不良资产负责表和利润表)。

2.组织准备工作

3.学习市场标准与企业运营标准

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合评价市场竞争及企业运营运营所涉及的方面，需要注意八个主要风险问题，即市场划分与市场准入;销售会议与订单争取;厂房购买、出售与租赁;生产线购买、转产与维修、出售;产品生产;原采购;产品研发与ISO认证;融资贷款与贴现。实践是抽样真理的标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的全面落实逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，最严重的是在第五年年末，不能按照规则购买小厂房，待第二年年初才发现，只有前半年才能进行厂房的成功进行租赁与购买，直接降低导致第六年不能增加新的生产线，严重影响生产和按交货交货。

4.起始年经营模拟

5.六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是ERP沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、行业发展趋势做出预测。在分析市场预测基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场演进，对公司发展缺乏长远，影响新产品的开发技术，使得公司不能系统性的公司发展起来。其次，对于高端产品研发存在严重的资金问题，在初期经营中没有魄力大胆向银行贷款，使得资金成为公司发展的主要障碍。这两个问题成为阻碍企业发展金融机构的最主要门槛。

建模以下按分工不同分析六年经营过程

营销管理——市场营销连续不断就是企业用价值不断来满足客户需求的过程。企业所有的行为、所有的资源，无非是要满足客户的资金需求。模拟市场竞争，营销的主要重大任务任务是分析市场，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，制定并如何有效实施营销，从而达成盈利首要目标。我们的问题在于没能充分考虑各级范围的市场及其细分市场在未来几年的需求量以及资金压力，放弃开发国内、亚洲等市场。在与竞争对手项目合作方面，能及时切身感受了解主要竞争对手的广告投放、生产能力，目标市场等主要就内容，做到比较准备的广告投放和竞争者间原料及的买卖。

生产管理——企业主要生产活动包括生产运作、原料采购及新产品研发。这是我们在平时学习很少接触的环节，对于这个领域，我们从陌生到了解并逐渐掌握其中打探原理。在模拟实践中，暴露了一些问题，值得我们思考。其中影响非常大的有：

(1)未能对未来市场上的产品需求作出准确的,放弃研发P4产品,需求量增大的后四年,错失商机。

(2)小产房和生产线没有及时更新,在市场普遍已用上全自动生产线的时候,小组依然保留四条手工生产线,延误了生产。

(3)在生产过程中未能处理好生产与销售的却未问题,P3产品预期不会如期交货的

,降低了公司的市场地位,供货同时也因为不能如期交货而增加了资金周转的负担。

战略管理——成功的企业一定有着较大明确的企业战略，包括产品战略、市场战略、价格竞争战略及资金运用战略这一市场等。从最初战略制定到最后战略目标的达成，都应该是用发展的眼光看待企业的业务及全都经营，可以保证业务与战略一致，在未来的竞争中会获得

财务管理——在沙盘模拟过程中，团队成员的问题是如何清晰掌握资产负债表和利润表。不明确资本的流转如何消极影响助益损益，就不能更好的估计长短期资金的需求，就不能以方式筹资，导致借讨债的后果。没有很好的控制融资生产成本，不断提高资金的使用效率。在处理公司财务贷款上,未能有的放矢预测未来的资金,没有合理地确定贷款的并无总金额和年限,导致资金来源周转不灵的情况。

本次实训，资金和长期发展战略是瓶颈，这体现在多个组中。经营成果较突出的公司都有着详尽的长期发展战略或是充裕的显现出银行贷款。在这两个因素中，战略又居于首位。没有完整的产业发展计划，就无法估计预测资金的使用情况，也就不能结合企业经营状况向银行申请贷款，等到需要资金时，再贷款根本不能满足和销售的需要。因此制定适合公司发展的战略，是ERP公司成功经营的关键。

二、实训结果

1、广告投入产出分析和市场占有率分析

广告投入和产出分析用来比较个企业在广告投入上的差异。从下表可以看出，第六年，我所在A组广告产出比为10.在八个组中居第六为，由此可知，我们在广告投放的选择的较前几组有较大差距。

市场占有率潜能是企业能力的\'一种体现，企业只用拥有一支拥有本土市场才有获得

总体上来看，企业市场占有率居第三位，有着不错的收益前景。

2.透过财务看经营

不同专营企业经营成果的差异是由决策决定的，而投资决策需要以准确、集成的数据为支持。财务是企业全局信息的集合地，是数据的主要提供者，全面反映企业一个时期内的经营状况。

从六年的公司资产负债表和利润表(附录)可以看出，公司前在三年是亏损经营，第四年开始盈利，到第六年已形成健康发展公司目前发展的良性循环。第六年年末，资产总计1亿7400万，比期初资产总额1亿700万增长6700万，同比增长62.62%。所有者权益4700万，比期初所有者正当权益6600万减少1900万，同比下降28.79%。

在公司经营的四年当中，无拖欠订单，全部完成交货任务。生产车间现已无成品或在制品，原料尚有库存。

经过六年发展，公司购买小厂房及两条半自动生产线，未来发展前景可观。

3.跨国企业未来发展建议和措施

(1)五年全面总结前六年公司经营状况，针对未来整体而言及产品需求，制定公司下一个六年的发展计划，并根据每年的执行结果和竞争对手，及时补充和调整战略部署。

(2)生产单位研发新产品P4.利用小产房资源，购入便携式生产线，确保生产与销售订单配套。

(3)营销部门根据公司外币分配能力，重新制定合理的广告投放拟定计划。出新并为开辟国内和亚洲新市场做准备。

(4)财务部门根据新制定的战略，配合执行命令财务计划。更新长短期贷款，确保生产、顺畅采购及销售部门的资金使用畅通。

各部门严格按照公司战略计划本部门生产经营活动，权责分明。

三、实训收获与

1.换位思考与团队合作

在六年的经营过程中，我们经历了初期组建、短暂磨合、逐渐构筑团队默契，进入协助状态。其中有各自为战诱发的效率低下、不合法沟通引起的争论不休、不稳职责不清导致的秩序混乱等结构性问题，总算进行过角色互换之后，体验到角色转变考虑其后考虑问题的出发点的相应变化，也学会了换位思考，为更好的团队合作打下基础。在民营企业经营这样一艘大船上，CEO是舵手、CFO保驾护航、营销总监瞄准整个市场、生产总监内拉朱……在这里，每个角色都要以企业总体为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。在组织的全体成员有共同共同愿景、朝着共同的绩效首要目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下要，中小企业更容易取得成功。

2.诚信

廉洁是一个企业立足之本，发展之源。诚信原则在ERP沙盘模拟中会体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞争规则、生产计算规则、生产设备产品销售购置以及转产等具体业务的处理。不能盲目为了交货人为加快生产，虽然再次最终的财务报表最终中体现不出来，可转回现实中无论如何也办不到的。模拟的意义在于了解一个真实的运作情况，是为将来或者说真正走向工作岗位做温习，如果只是为了完成实训而实训就失去了利用计算机的意义。

3.树立共赢理念

价格体系是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着仇敌。寻求与竞争对手之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知己知彼，在市场分析和科仿竞争对手分析上做得好足文章，在竞争中寻求其他合作，企业才会有无限的健康发展机遇，市场也会稳定十分积极的发展。

4.职业定位与者气质

每个个体因为每个有着不同的个性而存在，这种个性在ERP沙盘模拟中显露无遗。不仅如此，每个团队者的个性往往决定的个性。在分组竞争中，有的小组展及拳脚，有点小组稳扎稳打，还有的小组慌张忙乱，这都与的决策及个性有着很强的关联。在小组分工时，个性和能力特点与胜任也有着很大关系。但在现实工作中，很多人都不能因为“爱一行”才“干一行”，5.总体感悟

在ERP沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的抬升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论之中学习的盲点。每一次借助ERP沙盘推演企业经营管理的过程，都会基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

模拟技术培训虽然已经结束了，留给我们留给思索的问题还有很多，在今后的学习与其他工作中，要汲取先进经验本次实训获得的宝贵实践经验，不断丰富和不断完善自己理论知识的同时，ERP实验实习报告

**ERP实训报告4**

一、实验目的

1、通过对ERP沙盘实验，构建公司，模拟对公司的运行操作来深入加强对已有ERP理论知识的较弱了解并学习巩固自身薄弱的ERP知识。

2、通过在实验室沙盘模拟实践公司的运行，培养小组成员间的实践能力，提高素养，加强未来就业实践的基础。

3、通过对ERP沙盘模拟实验，加强小组成员之间的协调沟通，培养学生家长的分析能力、合作能力、沟通能力、动手能力和创新能力。

4、通过对ERP沙盘模拟实验，总结实验经验，概括实验成果，分析实验当中能够的不足，整理模拟实验数据，撰写实验报告，提高自身的模拟研究水平。

5、掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源，按照既定各个环节开展经营活动;通过学习并建模企业经营，有意识努力学习地培养学生的学习战斗能力、沟通能力和团队合作能力。

二、实验名称

企业ERP沙盘模拟综合型实训

三、实验地点：

综合楼A

803室

四、实验小组成员：

张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

五、实验内容

在一定市场环境下所，以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本上方法，制定企业蓬勃发展战略和经营策略，通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。

六、我的角色——财务总监

在ERP沙盘模拟实验的过程中，我担任的角色是财务总监。

当老师带领我们在工作中做完起始年份的工作的时候，我对财务总监这个角色应承担的工作任务与责任，算是有了个初步的了解，此时我才真正的意识到我的工作即便是贯穿环绕企业经营的各个阶段，责任之大，任务之巨。

董秘的工作范围很难明确的基层工作界定，它是CEO的得力助手。

我的日常工作：跟随外贸企业经营的进行,监督CEO的日常业务注册登记活动;预付企业的各项费用，并及时地核对帐目;对企业将要进行的战略规划，提出意见;整体规划企业的贷款业务;总体平衡企业的各项评价指标;

七、实验过程分析

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对重大决策起着决定性作用。我们多少经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现B产品是必须要工业生产的，C产品在本地和国内市场都有不错的发展前景。于是我们就决定在前一年生产B的同时开发C，并且开发区域资本市场与ISO9000认证。考虑到其他企业可能会对国内市场有兴趣。而我们把目光放在区域兴奋点市场的销售。并且还购买了一条全自动生产线，租了厂房来进行化肥。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和ISO9000的资格认证申请，时长争取在第一时间内进入市场并占取市场份额。但是由于我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给争抢了先机，失去了大量订单，也就影响了B产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有3个单位的B产品库存。亏损较为严重。在往后的几年中，我们打了大量的广告，在部分市场也得了销售冠军，于是优先拣选了订单，但还是主要考虑不太周全，让两条生产线四条停产了一个季度，浪费了资源。还有就是我们的产线制程太多，每年的折旧费、维护费都很多，使得不在乎我们企业的效益不是很好。虽然我们经营的还算稳定，但我们没有进行长贷，每年都短期借款，所以每年都面临还款的压力。这都是这次实验中的不足。

八、实训总结

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短两天中需要遇到遇上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均极大地激发了我们学习研读的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。

做完实验后我的体会就是意识到了团队活动的：刚刚开始试验的时候虽然都分配好了每个人的角色和具体任务，但是因为是刚刚开始的缘故，每个人都充满了激情与好奇。导至有时本不是自己经常的任务自己做了，而本该是自己做的自己却忘记做了，从而或使整个局面有点混乱。但是后来认识到这个进行后在大家集体的\'努力下对其问题了调整与改正，自己即使首先做好了自己应尽的义务，与此同时还尽量让各项任务有机的结合起来，是整个操作步骤更顺利成功的走下去。

总之，在整个的营运过程中，无论是搞为什么角色，都应该积极的参与企业经营致力的各项决策，同时大伙应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的之上，从企业的全局角度出发。偷懒做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做做的更好。

**ERP实训报告5**

提示：在为期一周的ERP实训中我认识和学习到ERP系统及在企业运营中的重要性及涉及到的一些跨学科的知识。由此可以了解企业的运营过程、身临其境的进行操作，真正感受一个企业经营者如何利用好现有资源充分达到资源的优化合理配置从而获得利益的最大化。探索企业经营管理的关键,了解ERP对企业管理的秘密之道。

一、经营状况分析及总结：

14号上午沙盘实训正式开始，老师将全班同学分成了十六组，每组三人或四人并详细讲解了相关规则。之后沙盘角逐拉开帷幕，由于初次接触大家难免有些小紧张经过一期的经营摸索有些同学开始变得得心应手了。在接下来的角逐中更富有激情和挑战，都想成为新一轮的“沙王”，在模拟经营中小组成员齐心协力，对内畅所欲言，运用头脑风暴法、SWORT分析法等方法寻找各自对经营有利的想法策略;对外保护好本小组的商业信息不泄露、不被“不法分子”窃取。此时我小组也在为经营自己的公司而奋斗着、努力加油。

第一年的时候我们进行了区域市场的开拓和ISO9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取P1或P2的市场份额。但是我们在广告竞单方面没有规划好，导致我们投入大量的广告费，而没有竟得大量订单，从而影响了P1产品在今后本地市场的销售量，利润也随之减少。其次生产线还在继续生产增加了5个单位的P1产品库存。经过这一季度的经验总结大家一致认为要继续在市场开拓、产品研发和生产线等方面保持不变继续前进，在让我们导致亏损的方面减少各方面不必要的支出，另外还要调整一下我们的思想策略和整个企业的发展战略。

第二年的经营主要工作重点是进行P2的研发和生产以及生产线的投资改造。第2年比较平稳，每一步都是按照计划在执行，期间并卖出一条手工生产线，转产成一条半自动化生产线，以提高生产率，为第二年的P1市场占有率与第三年P2的生产率作保障。由于在上一年中P1产品库存很多，所以我们控制了p1的生产量。根据波士顿矩阵图分析P1产品的市场份额和市场增长率已降低，没有必要再继续生产， P2产品也同样如此。这样的`策略是为了在下一年里承前启后有一个更明朗的发展空间。

第三年我们进入了之前开发好的区域市场，由于前两年的运营情况不是很好，所以把每年的广告费用控制在6―7个M，并采取多市场多产品策略投资;竞争小的投资少，竞争大的投资多。并考虑到区域市场的P2竞争不是很大，所以在广告投入较少的情况下，我们拿到了符合当前生产与销售水平的订单。因为生产安排失策，使得生产量不够，不能按时完成订单。与此同时其他组都以国内、国际市场为主及以P3为主要产品，增加市场份额和市场增长率。

第四年经过前3年的经验总结，我们尽量提高对市场与生产的预测精确度，掌控好我们的BOM。因为上一年的P2产品市场较好，加上生产规模的加大，我们把重点放在P2市场，并停止对P1产品的生产。把全部P1产品库存量全部销售。年末清算后，发现财务还是处于亏损状态，值得安慰的是其亏损日趋降低。对于现金流量管理，我们有一期短期贷款，及两期长期贷款。想在能融到充足资金的时候尽量融资并且为下一年发展做好充分的资金准备。在对P3产品的研发问题上发生了争议，运营部认为产品的升级是发展所需，只有更好的产品，才能有更多的顾客;而市场部认为其他有较多的企业在研发P3产品，如果我企业进入的话在市场份额和市场增长率不占任何优势，也会失去我企业已有的竞争优势。最后，我们放弃了对P3产品的研发，集中力量在p1、p2产品上以及对已有生产线的更新改造，保证我组获利得分。

第五年，同样我们在广告竟单时拿到了合适我企业的生产订单，特别是p2产品的订单因此我们抓紧了对P2产品的生产，采购、生产、销售。此时的ISO9000我们已经充分开发，使得我们在接下来的销售环节顺利进行并偿还了一期的短期贷款与一期的长期贷款。在订单优势的前途下，产品的生产，采购、生产、销售顺利进行，使得我们在本期有较高的利润，第一次尝到了前期投入的回报。固定资产、流动资产都有所增加，巩固了我企业P2产品在本地市场与区域市场的地位和优势。

第六年是经营的最后一年，在这一年里在我们一方面继续走之前的战略道路;另一方面做好最后一年的收尾工作把各方面工作认真处理并做好相应的经验总结。

二、心得体会：

为期一周的ERP沙盘模拟实训结束了，在这五天里大家殚精竭虑，与此同时最后的“沙王”也诞生了，这也是对他们这几天来的付出做一个充分肯定。在为期一周的ERP沙盘模拟中大家要共同经营一个企业六年(二十四个季度)。经过这次模拟企业经营的实训，锻炼了我对知识的综合运用能力，学会了跨学科分析和运用知识，理论与实践的充分结合。在老师的指导点评后更是受益匪浅。

通过这次模拟实训，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;也让我们体会到作为一个企业的经营决策者要有前瞻性、对整个行业发展的洞察力和对相关财务信息的分析力，具备相应的职业素质和修养。在由你制定战略时要充分考虑到更方面因素，制定的战略方针要有一定的格局，能为企业今后发展提供跟更为广阔的空间。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，现实中离不开团队合作，就像这次模拟实训，没有小组成员的相互配合就无法完成预定的工作任务，虽然到最后我小组成绩不是很优异，但还是要感谢我小组的其他所成员，有了他们我能体会到在这个过程中小组成员为了同一目标共同努力、相互鼓励、相互肯定的经历。值得记忆!

最后，回想整个ERP过程，感受颇多。在管理方面，你怎样组织好你小组成员从而更好地领导他们，这除了各自具备的团队合作意识外还需要领导者有远见、有能力、有实力、有魄力，因此不断学习、不断提升自身涵养，才能在没有硝烟的战场上生存壮大起来。因此对知识的举一反三不断实践直至融会贯通运用自如非常重要;在销售方面，虽然是一种虚拟的销售状态但如果转换到现实中，也不能仅仅停留在虚拟理论状态。销售的核心是对需求的把握及判断，其中有诸多因素影响着，如：产品、市场、购买力、服务、产品宣传、自身实力等等。用户有时候要的不是技术，不是你提供的相关服务，而是利益的最大化和体验的最大化，如果让客户像吸毒一样的爱上你，想想看那会是怎样的一种局面。自身体会到这些，更说明知识的重要，将理论转化为实践运用对自身来说更有现实意义。

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！