# ERP实训心得体会1000字优秀5篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-12-18

*ERP实训是一场将理论知识与实践紧密结合的学习之旅。在实训过程中，我们深入探究企业资源规划的奥秘，从采购、生产到销售等各个环节进行模拟操作。它让我们体验到企业运营的复杂性与系统性，锻炼了我们的团队协作、数据分析及决策能力。通过ERP实训，我...*

ERP实训是一场将理论知识与实践紧密结合的学习之旅。在实训过程中，我们深入探究企业资源规划的奥秘，从采购、生产到销售等各个环节进行模拟操作。它让我们体验到企业运营的复杂性与系统性，锻炼了我们的团队协作、数据分析及决策能力。通过ERP实训，我们收获的不仅是专业技能的提升，更是对企业管理全新的认知。接下来小编给大家带来ERP实训心得体会1000字优秀5篇。

**ERP实训心得体会篇1**

新的学期，伴随毕业的临近，我们班也开始了毕业实训，ERP沙盘实训。3月14日上午9时，我们班在老师的带领下，来到了实验室。经过3天的努力，我们终于圆满的完成了任务。三天的学习与实践，我认识到ERP沙盘模拟实验是一种理论与实践紧密结合的课程，涉及企业整体战略、企业产品研发、企业设备投资改造、企业生产能力规划、企业物料需求计划、企业资金需求计划、企业市场与销售、企业财务指标分析、企业团队建设等多个方面。企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，我们每个人都能直接参与模拟企业的运作，体验抽象的经营管理理论。

ERP沙盘模拟试验是一种全新的人才培养模式，提供现场的实战气氛，使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担企业经营风险与责任。短短的两天学习，我们遇到企业经营中经常出现的多种问题，应用我们所学的知识去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施，极大地激发了我们学习的热情，提高了学习效率，并切身体验到团队协作的重要性。

一、ERP沙盘模拟实验总体分析：

通过三天天的学习，我的ERP模拟试验终于顺利的完成，虽然只有短短的三天时间，却让我们体验了一个企业正常的运作过程，获得了很多知识，但是因为第一次实际接触ERP，以前了解的这方面知识并不太多，以至我们每个人留下了不少的遗憾。就拿我来说吧，作为小组的CMO，一开始对市场状况的分析不是很清楚，产品的需求没有把握好，我们组第一年的广告费投入太少，获得P1产品的最少订单，对市场的掌控处于被动地位，导致前第一年商品大量积压，资金周转困难，使企业在生产线投资、产品开发和市场开拓等方面受到制约。但我们并没有坐以待毙，通过和小组各个成员商议，变卖了我们的两条普通生产线并向银行取得长期贷款，甚至原材料的采购也使用赊购的方式，最终我们获得了正常运作所需要的现金。在以后的几年里，我们正确的分析市场状况，在广告费用的投入上，也吸取了第一年的教训，正确的利用有限的资金，取得有竞争力的市场份额。虽然在经营的后几年中，我们获得了不少利润，但我们最终的综合评分不是第一，也算是小小的遗憾吧，不过我们在学习和实践中，积累了很多知识，假如进行后续的经营，我们会比现在做得更好。

二、实验过程及实际执行：

第一年：第一次接触ERP，受到实际情况的限制，我们没有其他市场的准入证，其它产品也在第一年暂时研发不出来，我们只能把广告重点放在本地P1产品上。但因为对市场了解的不够透彻，我们投入的广告费用偏低，没能取得P1产品的标王，且拿到了最少的P1产品订单，导致P1产品大量库存，没能为后面几年打下一个良好的现金流基础。所以为了让市场更广阔，我们第一年就向银行取得长期贷款，投资本地、国内市场。同时，我们研发P2、P3产品并且进行ISO的两个认证投资。但有限的现金流最终让我们决定放弃P4产品的研发与生产。

第二年：基于去年P1产品大量积压的原因，我们把广告重点放在本地市场P1产品上，争取得到有竞争力的P1产品订单。同时我们也为P2产品本地订单投了广告，希望获得一定数量的订单。而且我们很好的利用银行贷款，继续进行ISO的两个认证投资。同时，投资了一条全自动生产线和一条柔性生产线。我们的企业进入了正常的运营轨道。

第三年：我们预测P1产品在本地市场有下滑趋势，但仍占有大量份额，P2、P3产品在第三年在本地及国内市场占较重比例，于是我们广告重点放在本地市场P1产品，和国内市场P3产品。并继续投资开拓亚洲市场，投资生产线，增大企业产的生产能力。年末，我们开了重要的工作总结会议，并制定了企业战略目标。

第四年：该年P1产品在本地市场依然有较大份额，P3产品在国内市场也有较大份额，可是因为前几年资金的利用不是很好，我们广告费用有限，我们的P3产品没能在本地市场上取得较好的市场地位，同样，我们的P1产品也没能在国内市场上取得较好的市场地位。所以我们以P2产品为主打产品进行广告投资。我们的生产规模又扩大了，投资了一条全自动生产线和一条柔性生产线。

第五年：我们认为P1产品已经在本地市场上淡出，P2产品有较大的市场份额，但P3产品尚有市场，于是就重点把广告投到P2产品的两个市场，在前几年的基础上，我们有了闲置的资金，我们租用C厂房并投资了全自动生产线，虽然有点迟，但只要产能跟上，广告费用到位，我们还是能取得很好的收益。

第六年：经营到了尾声，我们尽可能加大广告费用，拿到更多订单，获得最大市场份额，最终我们取得了丰厚的利润。同时我们继续租用了C厂房，并且拥有了两条柔性生产线，两条全自动生产线及一条半自动生产线，假如给我们更多的时间，我们一定能把我们的企业经营的更好。

三、ERP沙盘模拟实验体会：

通过这次ERP模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。虽然在这次试验中，我只是一名营销总监，但我也深刻的认识到，想成为一名成功的CMO，要有整体观念。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次实验，让我学习到了很多知识，也明白一些管理理念：

1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。

2、市场调研。“知此知彼，方可百战不殆”，只有在进行了市场调查，对市场信息（市场需求、生产能力、原材料、现金流等）有了充分的了解，并加以分析（利润表、资产负债表等财务报表）和判断后，才能做出适当的战略计划（广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等）。

3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入是非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于营销人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。

4、团队精神。通过ERP沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、个性能力。在实验中，学生性格的差异使ERP沙盘模拟实验呈显得异彩纷呈：有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知何去何从。个性能力的不同深深渗透到企业运营管理过程中。

最后感谢学院给我们的这次ERP沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。ERP沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次ERP沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

**ERP实训心得体会篇2**

3天的ERP实训转眼间就结束了，现在想想心里还常有几许不舍。虽然只有短短的3天，但是我相信其他同学跟我一样绝对都是受益匪浅。记得在实训开始之前，因为我们是第一次接触这个ERP，所以大家都是众说纷纭，当然也包括我。我们觉得这个实训只不过是学院搞的一个普通的教学活动罢了，充其量也就是让我们放松放松。但是后来的结果让我们改变了这种看法。

星期3下午，是我们第一次上ERP，主要内容就是让我们了解ERP的一些规则和一些道具。看着那些绚丽的道具，让我对ERP产生了莫名的好奇。我们一个个认真的听着董老师为我们介绍ERP实训的流程和规则。看着每个人那种投入的眼光，似乎他们都在憧憬着自己公司的美好前景。而我当然也不例外，我相信自己一定能把我们的公司做好。星期5下午，我们正式开始了我们的ERP实训。由于缺乏经验我们在开始的3年一直都处于后群部落。具体来说，比如开始的第一年，我们在广告费的投入过少，致使我们在后面的接订单上处于劣势。而C组，由于他们的广告费投入的是最高的，致使他们拿到了最好、最多的订单，这样他们也顺理成章的成为了第二年的市场老大。良性循环，他们在后面的几年也处于前茅。

第四年，我们吸取了前面的教训。我们开始对“商业测试”进行了全面的分析，我们决定对亚非拉市场的P2产品大力投入，力争下一年的“市场老大”。功夫不负有心人，我们真的在第5年取得了亚非拉市场的老大，更出乎我们意料之外的是，本地市场的老大也归属我们组名下。这样的结果让我们每个人都尝到了成功的喜悦……虽然我们组在最后并没有名列前茅，但是我们全身心的投入了。我觉得这样就已经足够了，因为我们是一点点成长过来的，从起初的不知道所以，到后面的共同策划。

实训结束了，虽然只是一个模拟的实训，但我相信我们每个人都学到了很多。对我个人来讲，更是受益匪浅。首先，在这次ERP实训中，让我明白了“团队合作”的重要行。以前听过很多人说合作是怎么怎么的重要。但是从来就不明白其中的深刻含义。但是在这次实训中，让我清楚了一个团队，互相合作的重要。在开始的时候，就是由于我们没有明白合作的含义，所以都以为只要自己把自己的那部分做好了就可以了，没有去互相沟通，所以我们才会在起点就处于被动落后。但是后来我们明白了，我们开始相互沟通，相互交流对各个步骤操作的看法。所以在第四年，我们让大家看到了“团队合作”的成果——两个市场的市场老大。其次就是我明白了“计划”的重要行。就拿这次实训来说，我想我们在开始落后的一个重要原因就是我们没有做好计划。没有想好在开始的时候要拿几个好的大的单子，没有计划好在开始的时候就建好几个几条有优势的生产线……所以才会在后面显得很没有层次，才会手忙脚乱。不仅是一个公司一个企业，其实我们的生活我们的人生也是如此。记得有这样一句话“成功是留给那些有准备的人的”，其实换个角度来讲，也就是给那些有计划的人。

总之，我觉得这次ERP是我来打大学课堂中最后收益的一次。如果还有机会的话，我想我一定还会参加!

**ERP实训心得体会篇3**

背景：设定为一家初始拥有两千万资产的销售良好资金充裕的生产型企业，通过对企业总体设定、产品研发、生产能力规划与排程市场与销售、财务指标浅析等多个方面的实际操作，使公司在激烈的竞争中保持不断地成长并最后获得成功。在进行六年模拟决策经营以后，以企业经营管理沙盘模拟软件计算最终经营成果来计算得分。

以电子沙盘的初始盘面看，产品主要包括四种：p1、p2、p3、p4，以p1到p4代表着产品的升级换代，其中p1是最低端的产品，p4是全新的产品，p1产品期初已经生产，不需研发，企业要想生产新产品，就必须进行产品研发，支付研发费用，研发完成才能投产。

根据市场预测，根据研发的产品，要开发一定的市场，每个市场中的每种产品的竞争力是不同的，所以研发哪种产品面临的竞争是不一样的，因而，产品的研发也是决定胜负的一个因素。

游戏开始，我们进行角色分配，每组共四个角色，分别是ceo、财务总监、市场总监，运营总监，简单的说，ceo总掌全局，是做决定的人物；财务总监要计算好资金的使用和剩余，不能是企业的资金链断裂，企业一旦资金不足就会破产，是一项艰巨的任务；市场总监要做好每年的市场预测，以便投入适当的广告费用，接到比较好的订单，使企业不致亏损；运营总监负责战略方向以及战术监督执行与贯彻，能够发挥团队的力量，并带向正确的方向，有着长期经营以及强烈的现金流管理。每一个组都是一个团队，只有这四个角色协调好，企业才能更好更长久的走下去。

合作，使一个团队运转更好；团结，使一个团队力量更大。而这个游戏充分体现了这两者。我，是我们团队的市场总监，在游戏当中，窝我应该负责市场预测和广告费的投入，需要广告费就需要资金，这就免不了和财务总监的沟通，因为我要根据市场情况做决定，更要考虑我们企业的流动资金，不能因为支付广告费而无法支付其他费用，也得根据产品的研发和开发的市场进行预测，这就要和运营总监做好配合，而ceo是决定者，我们所做的决定都要经过他的批准。

每一个人的工作不同却又紧密相连，每一个人都是一个顶梁柱，绝不能掉以轻心，否则就会让别人抢占先机，而ceo则更要费心，因为他要对全局都有个了解，在决定每个步骤前都要有充分的考虑，不然会一步错导致步步错，造成一失足成千古恨。

在沙盘对抗中，开始没什么经验，只知道保存权益，到最后分数最高，权益保住了，但是没有开发新产品，没有购买生产线和厂房，没有开发新市场，没有市场认证，可以说相当于什么都没做。后来才知道这样是不行的，在现实中根本无法生存。再后来的几次中我们不断摸索，寻找好的方案。在每次中不断出错的过程中不断地弥补自己的不足，我们不断地尝试用不同的组合来盈利。

因为p4需要的原材料多，而且开发所需要的费用也多，最主要的是p4在前四年没有市场，只用p1来维持有很大的风险，很有可能维持不到第五年。用p1和p3或者是用p1、p2、p3的组合是一个不错的组合，在实验中，我们最成功的一次就是只用了p1和p2，在别人吧大多数精力都投在p3的时候，我们就在一步一步的接近胜利。我们把所有生产线都换成半自动或全自动的，提高了生产率，并且把所有厂房都买下来，让我们的产品量更是大大的提高了，这样，我们在投广告费的时候，可以在每个可能盈利的市场适当的少投入点广告费，并且那尽可能多的订单。

利用这条路，我们前四年都是成权益下降的趋势，到后两年就逐渐有所回升，这样在结束的时候，我们的权益恢复到正值。这条路也许不是最挣钱的一条路，却是一条最安全的路，能够维持下来。通过这次的企业沙盘模拟，我对于企业管理有了深入了解，他并不仅是一个简略的生产和出售的进程，它蕴含着企业文化，企业的精神，企业的规章，从中我有以下见解。

1、善于用人。用人的原则是用人不疑，疑人不用。工作分配给谁就让谁负责，要相信自己，更要相信别人。用人的技巧在于善于利用他人的优点。

2、市场调研。“知己知彼，方能百战不殆”。在进行战略规划前，企业要进行市场考察，对市场运作要有充足的了解，并加以分析和断定，同时也要对竞争对手有详细的了解，这样才能抢占先机，或避其锋芒，才能发挥自己企业的优势。

3、团队精神。

通过企业沙盘模拟实验的进修，我亲身领会到团队合作的重要性。在企业经营这样一艘大船上，每一个角色要各背其职，各尽其能，否则小船将经不起风浪的冲打，只有大家团结在一起达成共同的目标才能经营好企业。

4、个体能力。在企业经营中大家意见统一，想法一致固然是好，但有人有不同的想法但却不能轻易的抹杀，企业的前进需要创新，正是因为每个人有每个人的思考方式，想出来的方案是不同的，取众之长应用于企业，才能让其不断的发展壮大，屹立不倒。

即使是一场游戏，也会有很多值得思考的地方，也有让我们学习的地方，在沙盘对抗中，我们要有几个人的团结合作，有热烈的讨论，更有我们几个人思维的结晶，虽然我们几个负责的各有不同，但是都要有缜密的思维，还要考虑其他几个部分。在这里，也要遵循这样一句话，钱就是万能的，只要有钱就能接到好的订单，就能购买好的设备，更多的厂房，开发更多对自己有用的产品，有自己的立足之地。

商场如战场，但是比战场更加残忍，战场是面对面的真刀真枪的打，而这个，却是在自己的阵营里一边想自己的对策，一边还要想着对方会怎么样，各种可能的状况都要考虑到，还要想好出现各种状况时的对策。

在沙盘对抗中，市场预测已经用柱形图画出来，但现实中还要实际调查再用图表画出来，然后才能分析。

**ERP实训心得体会篇4**

在这次ERP电子实习中，我对ERP有了更深刻的理解：沙盘对抗中直面市场竞争之激烈，通过不同角色的扮演，运用企业经营管理理论和信息化管理技能，让我置身于仿真的生产经营过程，完成企业生产经营中各种信息的采集和处理，体验与其他部门的协作，作到边学边练，学用结合，迅速掌握ERP软件的使用要领，提高信息化管理技能。同时，也让我们经历完整的企业经营进程，感受现代化信息技术的魅力。在仿真的企业环境中，构建传统的手工管理模式和利用计算机技术信息化技术的现代化管理模式，模拟现实企业的生产经营管理过程，进行市场选择，投资决策和生产运营，它增长了我们的才干，搏击商场，百战不殆。

（一）我在学习中学习的知识

ERP是EnterpriseResourcePlanning（企业资源计划）的简称，是上个世纪90年代美国一家IT公司根据当时计算机信息、IT技术发展及企业对供应链管理的需求，预测在今后信息时代企业管理信息系统的发展趋势和即将发生变革，而提出了这个概念，一种系统。ERP是针对物资资源管理（物流）、人力资源管理（人流）、财务资源管理（财流）、信息资源管理（信息流）集成一体化的企业管理软件。

1．在一个仿真的企业环境中我作为市场总监参与了整个企业的商业抗战，我的搭档分别扮演了CEO，生产总监，采购总监，营销总监。在学习中我们互相帮助，互相进步，互相学习。

在前几天的手工实习中，我们已经对ERP有了一个全面的了解，所以在这次实习的过程中，相对上次就简单容易很多，但电子实习加强了我和其他成员的沟通与交流，其实更多的时候是与CEO沟通与交流，而CEO除了跟我交流之外，还要特别复杂其他总监的活动范畴，在此，十分感谢CEO的耐心与勤恳，这才使我们小组顺利完成任务。

2．体验了整个企业的经营过程，并把所学的理论知识应用到实践中，因为我是学会计的，面对一些成本核算以及风险规避以及所有者权益增值的问题都十分敏感，在整个实习过程中，我一直坚持尽量使成本与风险降到最低，尽力将所学的东西运用到这次实习中，同时，通过我和我们小组的一起努力，也加深对企业的物流，商流，资金流和信息流的体会，只要一遇到资金断流，我们都很紧张，现在感觉其实没必要害怕借贷资金，资产负债率高其实并不可怕，国外的资产负债率可以达到100%到300%，太过于保守，反而赚不到大钱。这次的电子实习促使我们进行了积极的思考，企业的运行过程中，加入电子操作之后，会加快企业的运作效率，比起手工模拟而言，更精确，更省时，更有效，当然这也开拓了我们的学习和实践能力。

3．开阔了视野，提高了综合素质。虽然我是学会计的，与工商管理系的孩子相比而言，会对管理缺乏灵动性，但通过这次电子模拟实习，我理解了管理一定要做到抓大放小，不能只贪图眼前利益，而放任长远利益，另一方面，一定要敢想敢为，不用畏手畏脚。同时，这次实习也加深了我对企业管理信息化的认识和理解，提高企业信息化管理技能，掌握了企业信息管理流程。

4先进的科学技术和经营管理是推动现代化经济和企业高速发展的两个年轮，二者缺一不可。没有先进的管理水平，先进的科学技术无法推广，也不能充分发挥它的作用。

希望在今后的生活学习与工作中充分发挥自己的作用将所学到的知识运用到生活实践中为企业做出自己的贡献。

（二）在学习中发现的问题

1．企业核心竞争力缺乏持续增强和系统改进，严重制约企业长远的发展，客观上需要一种先进的管理工具帮助企业系统解决自身发展中的种种问题。

2．充分的准备是经营成功企业的基础。

正因为我们前期的手工ERP实习，让我们对它已经有了一个全面的理解，所以在实习的第一天就感觉到很顺利，但由于这个ERP软件比较适合参赛，所以我们在决策与操作的时候多多少少会感觉哪里会有那么一些问题，但还好，不伤大雅，整体进行的还是可观的。

3．将失误降到最低。

在企业制定战略的时候，一定要思前想后，有的时候，一着不慎满盘皆输，而有些问题是完全可以避免的，也就是所谓的非系统性风险，比如说：失误。这次电子实习中，我们小组有出现了一些失误的决策，导致后期不断想办法弥补缺口，其实在刚开始的时候注意这些的话，后期操作还是可以很顺利的。

4．合理的运用媒介，

网点的投入也是企业取得好的业绩的重要组成部分。

网点策略是指为了达到预期目标而进行的各项谋划运作，是网店的手段、对策和谋略等的组合。站在企业家的立场来看，网点策略首先是促销的一种手段，是企业的一种投资行为，而不是艺术家的个性作品，也不是学者的理论实践，我们的目的是销售，否则便不是单纯的做网点。所以我们评价网点策略的标准是网点成本投入对经济效益产出的贡献程度，即最好的网点策略将是以最少的网点投入达到最大的效益产出。

在网点策略中投资网点和最后的网点收益都应该用科学的方法进行计算然后作出合理的判断及预测方能为企业最终取得利润做出应有的贡献。

5．采购的合理化

预测准确的市场需求对采购来说也至关重要，不浪费材料又能满足市场，保证供给也成为了一个企业的核心问题。总之，供市场所需即可。类似于DELL公司的库存管理与沃尔玛的低成本管理模式，压低成本，降低存货量，满足市场所需，不贪多不嫌少，平衡中庸，同时做到采购的及时化。

6．财务的及时性

好的财务是企业进行各种活动的灵魂，通过观看资产负债表，所有者权益变动表，现金流量表，我可以看出来我们小组的经营业绩，也清楚的洞悉往年的工作情况，同时也对下一年或者下一季度有一个合理的规划，在此，也很感谢我们小组的财务总监的任劳任怨，甘心当我们的小管家。

7．企业模拟的流程化

在一个企业中，各部门能够有效合作，则业务流程及运作便节省了时间又缩短了交货周期更加提高了业务效率，所以，在一个团队中，一定要做好自己的本职工作，其实,“各扫自家家门雪”并不是不好，试想，如果每个人都能干好自己的本职工作，是不是这个企业甚至国家的经济效益会提高好多。

8．本实习软件太“前卫”

在本次电子实习过程中，自我感觉本实习软件适合参赛者操作，对于实习而言不是很适合。

（三）希望日后老师给予的帮助

在日后的实习中我希望能够首先在时间上进行一定的延长，感觉还没有尽兴，实习的终点钟就已经敲响了。其次希望在日后的授课中能够多进行一些成功企业的模拟流程及讲解，充分让学生体会成功企业背后的故事及成功的理由。透视企业的深层问题。抓住企业核心竞争力。最后希望老师多能指导一下作为一个优秀的企业管理者首先要具备和学习的东西以及在失败中体会的知识由学生自主发现再由老师给予解答和帮助。

（四）感谢老师的培训

在短短几天的实训中，老师都充分将自己的知识传授给我们，并且有耐心的给我们讲解所有问题，帮助每位同学了解企业的事务。

**ERP实训心得体会篇5**

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。企业沙盘模拟实训心得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，所以我们就集思广过程中串插了很多他的经验，整堂课下来我唯一感受到的是经营的艰辛。时间过得真快，又迎来了我们的ERP实训，当时的我真的很紧张，因为我什么都不知道，什么都不懂，但我还是期待着会是什么样的场景，当时老师把我们分为七人一组，其中CEO一名，财务总监一名，财务助理一名，采购主管一名，生产主管一名，营销主管一名，在这样的一个组里我们每一个成员都有自己的任务，当时在紧张的气氛中我们分配好了我们的职务，我在这个组里充当一名财务助理，这个职务是我自己争取的，因为我很喜欢，而且将来我最有可能做这方面的工作，同时也给我们这个公司取了名字，不过当时的自己真的很紧张。

通过两天半的ERP模拟实训，我学到了很多东西，作为一名财务助理做到这些很关键；头脑清醒，业务繁忙时不能紧张不能慌乱；情绪要好，态度要谦。取现金要当面清点；高警惕，出安全。收现金多点几遍。支付现金，先审单；内容全，要会签。收单据，要规范；不合规，担风险。账外账，甭保管；违法纪，又罚款。同时也体现出了我们的团队精神。

这次的实训我们的成绩不是很理想，但就像老师说的一样，虽然

经营得不是很好但在训练中收获了很多东西，在此次ERP模拟实训中我学到了很多书本里学不到的知识，同时我们专业的财务方面的知识也运用到了此次操练中，这次的实训让我了解到了一个公司的大致运营程序，且每个部门之间如何的密切联系，也大概知道了作为一名会计人员应该从哪里入手做好自己的工作。

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！