# 202\_年企业经营沙盘模拟实训心得体会 沙盘模拟实训心得体会(汇总8篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-03-09

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。企业经营沙盘模拟实训心得体会篇一可爱，幽默的老师您好，时光匆匆。眼...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇一**

可爱，幽默的老师您好，时光匆匆。眼前还是大一的生活场景，而现实已是大三生活，来到了实训课，这个游戏之前也有听说过，规则也大概了解一些，但并没有真正的玩过一回，这次可以真刀真枪的玩这一回，原本认为这过程很轻松，但是为期五天的实训真是一点都不轻松，经营一个企业，我们都各自其责，分别是ceo（总经理），生产主管，物流主管，财务主管，营销主管，本人也就是营销主管。同时还有其他的各个主管的助理。

首先，打广告费，抢订单。这个步骤是整个游戏至关重要的一步，生产主管根据生产线的数量，预测产能，为我抢单做数据支持。我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，并与财务主管的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销主管根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单，生产主管根据订单产品数量和种类告诉我，我也就觉得打广告是关乎命脉的，第一年的销售额可能就会决定我们会不会盈利，会不会破产，而且销售是企业盈利的第一原则，只有做出产品把他都销售出去才是王道，觉得第一次玩的我分析打费用都还是很理性的，很客观的，也还是很不错的。

第二步，也是我们六年中能不能加大销售，更大可能的盈利，那就是扩大生产线，生产线分为手工生产线，半自动生产线，全自动生产线，还有柔性生产线，我们团队经过缜密的分析和商量，决定在第几年卖的什么样的生产线，第几年购买什么样的生产线，我们团队的胜利也离不开这一步。

还有一个重要的环节，就是开拓市场，研发新产品，这个也是需要营主管要分析好市场的需求，从而在那个市场做准备，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。通过这次培训，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。

现在就来说说我自己对企业运营的看法，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。纸上谈兵的人往往被人讥讽为光懂理论，不会实战的人。但我认为一切的活动首先应是于纸上，如没有纸上的预测和规划，在实际操作时可能会遇上种种障碍。有时你可能有满脑子的方案，自以为天衣无缝，但操作起来却跌三拉四，处处碰壁。如在第一年开始时，我只是一味的在脑子里酝酿方案，没有写于纸上，在执行时就乱了阵脚，后来经过老师的提醒，我把所有的方案都写于纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，公司的前景变得可以预测了。通过实训，认识现代企业以销售产品的全部流程了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受盈利实现过程，初步了解财务报告的各个要素以及制造过程了解到现代企业运作过程，了解企业的经营过程。

通过这次的沙盘模拟实验，让我体会到在销售和经营过程所带给我们的收益，给我们留下了深深印象，通过沙盘实验，我们同学之间促进了友谊，更加让我舍不得离开学校，离开我的大学同学们了，我们在一起的这几天了大家都是很努力的为了更有前途的发展，企业更好的迈进，上大学的日子实话讲自主性学习真的很强，但是我对于学习只是爱哪门学哪门的，挺符合因材施教的，— —~！最后我想说的是这次实训是我最有意义的一次，我想也是影响最深的一次，感悟最大的一次，它对我的影响的是内心，同时也感谢学校有这样好机会，还有那可爱，幽默，有孩子的气的老师，谢谢您~！希望我们以后可以做朋友。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇二**

抛开一切杂念，担任ceo职务已成为一个事实，容不得我退却，更容不得我逃避。首先得把自身职务完成了才能团结队友，齐心协力走完6年模拟经营。

在这个沙盘模拟经营开始前，ceo是必须要第一个付出努力与心血的人，因为只有首先让下属对领导者的工作能力与责任心产生信心，才会服从领导者的命令。只有让下属感受到了自身的价值，才会更加出色完成好自己的工作任务，为整个团队付出努力。于是在第一年开盘前我开展了以下工作：

周三当晚我把模拟经营规则的ppt文档整理出一份word文档，并在第二天将市场预测分析数据表、erp模拟经营规则及各种经营过程必须要用到的报表打印了一份纸质档出来后召集队员开了一次会议。会议主要内容是与他们一起完成最基础简单的工作，根据市场预测分析数据表绘制出一个表格计算出每年每个市场每一种产品的销售净利润，并与他们探讨我的初步经营构思是否可行。会议结束后我督促好每一个总监必须在第一年开盘前了解自身职责并至少要熟悉掌握自己最基础的工作。

这样一个流程下来，不仅进一步唤醒他们的责任意识，增进组员间的感情，还让他们信任我的工作能力并听从于我的任务安排。这也使我们树立了团结协作、攻坚克难的精神，成为u7一组在未来6年沙盘模拟经营的能顺利进行的一个最重要因素。

接下来则是队员一起为沙盘模拟经营奋斗的过程：

采购总监则在拿到产能表后立即计算出每年的每一个季度我们r1、r2、r3、r4四种原材料订单数量，为ceo随后产品订单的抉择提供了一份极有效的数据表。

u7一组在5个人的团结合作下使得公司经营几乎每一年季末原料与产品0库存、产品订单全部交清，6年下来我们几十个订单0违约、资金预算恰当，资金使用0贴现、会计报表及时正确填制完毕等一系列程序正常并顺利走完。

并在最后获得所有者权益及总分排名都为第3的好成绩。

erp课程结束后，我们5个人精疲力尽，却难以隐藏内心喜悦的情绪。队友用一句话总结心得：过程虽艰辛但却收获颇丰！

有一句话，遇见困难的事情，是人生的一笔财富还是一次灾难，全然看个人怎么想。erp模拟公司经营结束后，我们小组虽获第3，成绩算是排前，却又不难发现6年下来我们模拟经营公司过程中的不足之处。

最后，心中有一想法，大二能上一堂这样近乎考验实践能力的课程挺好的，也期待以后有更多这样锻炼实践能力的课程呈现在大学生的课程中！

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇三**

。

投广告拿订单。

投广告的那一会儿几乎是erp经营中最令人激动的。因为这关系着企业一年的收益。为了投好广告，把广告费合理的分配到各地区各产品中，我们会讨论制定出各种方案。当然，其中的博弈尤其吸引人。

开小组会议。

在erp的实训中，小组讨论激烈，我们学习得什么快乐。

2，您有什么感受和想法能带到明天的学习或将来的工作中?

1)团队精神。

erp是一个需要team---work的工程，小组讨论，决策的制定，执行都需要大家相互讨论，能妥善处理各种方案，善于倾听小组成员的意见，团队精神十分重要。

2)决策，判断，应变能力。

erp模拟实验需要有良好的战略决策，战略的成功与否，可以说，决定着一个企业的成败。

3，通过本次实训，您认为企业经营成败最关键的因素是什么?

1)长远的眼光，战略的眼光。

在6年的经营之中，企业在第1年制定的战略方案十分重要。需要我们再团队讨论的基础上，用长远的眼光来考虑企业的经营，一旦决策失败，则势必影响企业的发展。

2)迅速调整的能力。

决策与实际经营相差较大时，应及时调整，以应对瞬息万变的市场。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇四**

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，给款数额少，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。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇五**

erp沙盘模拟竞赛是一种体验式的互动学习，它涉及整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划、物料需求计划、资金需求计划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多方面，企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，每个学生都能直接参与模拟的企业运作，体验复杂、抽象的经营管理理论。为了让我们更好地将这些知识传授于学生，便于学生能够将所学理论知识和实际操作结合起来，提高他们的学习积极性和动手能力，学校组织我们青年教师参加了为期一周的erp沙盘模拟培训。

erp模拟对抗赛的基础背景设定为一家已经经营若干年的生产型企业，把参加训练的学员分成4-6组，每组4-5人，每组各代表不同的一个虚拟公司，在这个训练中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位(ceo(执行总裁)、cfo(首席财务官)、市场总监、生产总监等)，每队要亲自经营一家拥有1亿资产的销售良好，资金充裕企业，连续从事6至8个会计年度的经营活动，从中但面对同行竞争对手、产品老化、市场单一化，公司要如何保持成功及不断的成长是每位成员面临的重大挑战。erp沙盘模拟对抗训练通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况，让学员在分析市场、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，从而深刻理解erp的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。该训练融角色扮演、案例分析于一体，最大的特点是在“参与中学习”，学员的学习过程接近企业现状，在短短几天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。学员必须和同事们一起去寻找市场机会，分析规律，制定策略，实施全面管理。在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。

通过实际操作的体验，我认为erp沙盘模拟训练意义重大。

首先，这是一种全新的人才培养模式。erp沙盘模拟对抗训练互动式的教学方式融角色扮演、案例分析于一体，充分体现“学生学为主，教师教为辅”的全新教学方式。这种教学方式使学生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，学生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学生学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。

其次，这种训练是互动的。当参与者对竞赛过程中产生的不同观点进行分析时，需要不停地进行对话。除了学习商业规则和财务语言外，参与者增强了他们的沟通技能，并学会了如何以团队的方式工作。

最后，它提供现场的实战气氛，在实战中培育精英。erp沙盘模拟对抗训练使学生们身临其境，真正感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，学生们学到了管理知识，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，从而全面提高学生经营管理的素质与能力。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇六**

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教学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。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇七**

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2、p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住时机竞到p2、p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2、p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2、和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竟订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

二：经营总结与感受：

(1)好的开始是成功的一半。

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

(2)经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气。

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

(3)团队合作精神。

团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。一个良好的团队能完善企业的经营管理。本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

企业沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为。

学生学生提供了一个实战的平台。在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好!

1、企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。

2、在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营的艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3、市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4、学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5、团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6、在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的团队能完善企业的管理。

7、也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。我觉得这也是一个很大的进步。体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人。

心得体会。

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!

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇八**

经过了将近一个礼拜的erp沙盘模拟实训，我们小组成员都获益良多。在这个过程中，我主要是担任的财务总监，进行管理财务支出、编制会计报表、分析损益情况等作业。

在刚开始的时候，我还并没有真正体会到财务总监的作用，而认为只是管钱，在后来的过程中，我能够对借入长期贷款、分配资金运用等环节有了个大致的掌控，不仅仅要将资金合理的分配用于生产经营，而且最主要的是要让“钱生钱”，稳定的持续发展。在大家的讨论下，我们刚开始的时候就尽早的开始了p2和p3产品的研发，以及在资金充裕的情况下，尽早的开辟了国内以及亚洲市场，既稳定国内市场，同时又扩大了国际市场的占有率。

在整个经营过程中，我仔细分析了财务资金的流动以及如何合理分配资金的使用，起初两年之内我们加大了投资，例如开发柔性生产线，最基本的iso9000产品质量认证，同时在这个过程中加大产品研发，所以在这两年之内支出明显增加，净利润为负。同时在这段时间内由于挑选订单时投标价较高，所以在挑选订单时没有了优先权，导致这段时间内获得的收入较少。在第三年时，由于p2产品的生产以及订单数量增加，销售收入明显增加，同时减去一些相关费用后还是有明显的盈利，同时也能够偿还之前的长期借款等。在这之后的几年内，经过团队的讨论，我们加大了对p3产品以及亚洲市场的开发，抢先争夺市场机会，以获得较大优势，但由于投资增加，订单减少，同时又再租赁厂房以及建立柔性生产线都花费了不少的资金，所以导致净利润为负。但在这个过程中，我们也在不断地反思，以求做出最好的经营决策，同时又能兼顾企业的长期发展以及短期盈利的需要。

就我个人而言，在担任财务总监的过程中，我能够较好的掌握了资金的流向以及如何合理分配资金以求得企业利益的稳步增长，同时教会我如何细心地编制财务报表，每次一个流程结束后，我都会先编制财务报表，然后分析并指出问题所在，再与小组成员进行讨论，针对具体问题进行具体分析，以尽量减少不必要的支出，从而获得稳定收益。虽然也有决定失误的时候，但也能够积极改正以配合企业的整体方针“稳步前进”，而不是一味的追求效益，不顾及长远利益的发展。

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！