# 精选erp沙盘模拟心得(八篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-01-19

*精选erp沙盘模拟心得一1. 负责erp软件项目整体实施进度、实施质量、实施成本的控制和把握，协调客户、研发等公司资源，保障项目的顺利交付;2. 进行需求调研、差异分析、解决方案编制、需求方案编制以及用户培训、实施上线等实施服务;3. 挖掘...*

**精选erp沙盘模拟心得一**

1. 负责erp软件项目整体实施进度、实施质量、实施成本的控制和把握，协调客户、研发等公司资源，保障项目的顺利交付;

2. 进行需求调研、差异分析、解决方案编制、需求方案编制以及用户培训、实施上线等实施服务;

3. 挖掘引导需求，制订解决方案或优化方案，执行方案以满足客户需求，提升应用效果;

任职要求：

1. 30岁以下，大专以上学历，计算机\\管理\\房地产或相关专业毕业。;

2. 具备2年以上的管理软件客户服务或项目实施经验;

3. 对数据库sql语言及计算机网络知识有一定了解;

4. 具有良好的体系化、结构化思维及问题分析、诊断能力;

5. 能熟练操作office办公软件(ppt、word、excel等)，具有一定的文档编制能力;

6. 具备较强的学习与公众表达能力;

**精选erp沙盘模拟心得二**

1.1企业管理概念

企业管理就是指对企业的各项生产经营活动进行合理的计划、有效的组织、科学的指挥以及积极的协调等一系列工作内容的总称。根据不同的侧重点可以划分为不同的职能。如果根据不同的管理对象可以将企业管理分为：项目、市场()人力资源以及信息等；如果根据不同的职能可以将企业管理划分为：财务管理、信息管理、人力资源管理、市场管理以及后勤管理等。总之，企业管理是社会化大生产发展的客观要求和必然产物，是由人们在从事交换过程中的共同劳动所引起的。

1.2erp概念

所谓的epr就是enterpriseresourceplanning的简称，即企业资源计划，也可以称之为企业资源规划。而企业管理中的erp系统就是以咨询信息技术为根本的，科学系统化的管理方法，是一种能够给企业管理者或者是其他相关人员提供管理方法以及决策依据的企业管理平台。erp的功能主要有财务、制造以及供销，也可以称之为mrpⅱ，除此之外还包括很多其他功能，例如：运输管理、规章制度、质量管理、数据管理、信息技术管理、后勤管理、办公设备管理以及通信管理等。它将重新定义各项业务及其相互关系，在管理和组织上采取更加灵活的方式，对供应链上供需关系的变动（包括法规、标准和技术发展造成的变动），同步、敏捷、实时地做出响应；在掌握准确、及时、完整信息的基础上，做出正确决策，能动地采取措施。

erp系统集流程化生产以及离散化生产方式为一体，是现代化企业管理中非常有效的一项管理系统，能够将企业生产经营中的各项管理工作进行有效规划并且调节好各部门之间的关系，使各项业务活动能够顺利进行。其特点主要表现在对供应商、制造商以及销售商三者之间的关系进行了重新定义，并且对所涉及到的业务关系、组织结构以及信息渠道等也进行了重新构建，这样企业就能够掌握主动性，有效提高自身竞争力。erp系统更加适用于制造业企业，能够将物质资源、人力资源、财务资源以及信息资源进行一体化管理，也可以称之为物流、人流、财流以及信息流的一体化管理软件。erp系统的建立离不开科学技术水平的进步，近年来计算机技术发展迅速，对于系统的操作用户拥有了更大的自主性，计算机的辅助管理更能也越来越丰富，除了包括财务、制造以及供销管理以外，还增加了仓库管理、运输管理、规章制度、质量管理、数据管理、信息技术管理、后勤管理、办公设备管理以及通信管理等。它将重新定义各项业务及其相互关系，在管理和组织上采取更加灵活的方式，对供应链上供需关系的变动（包括法规、标准和技术发展造成的变动），同步、敏捷、实时地做出响应；在掌握准确、及时、完整信息的基础上，作出正确决策，能动地采取措施。

3.1财务管理模块

财务管理是企业管理中erp系统中的其中一项重要模块，一般情况下在这一模块中还会分为现金管理、应付账以、固定资产核算以及成本等小模块，具体内容为：第一、现金管理模块主要是对企业运营过程中所产生的各项现金进行有效控制，也就是对银行存款和所备用现金的核算与管理。在erp中提供了票据维护、票据打印、付款维护、银行清单打印、付款查询、银行查询和支票查询等和现金有关的功能。此外，它还和应收帐、应付款项、总账等模块集成，自动产生凭证，过入总账；第二、应付款项模块主要是指企业在生产经营过程中应该付给供货方的货款等帐，主要管理内容有供货商、支票、发票等内容，是财务管理模块中的一项重要内容；第三、固定资产核算模块即完成对固定资产的增减变动以及折旧有关基金计提和分配的核算工作。它能够帮助管理者对固定资产的现状有所了解，并能通过该模块提供的各种方法来管理资产，以及进行相应的`会计处理。它的具体功能有：登录固定资产卡片和明细账，计算折旧，编制报表，以及自动编制转账凭证，并转入总账；第四、成本模块是企业有效控制财务状况的关键，在进行各项生产投资计划之前都要做好详细的计划，这样才能保证成本控制，避免出现不必要的损失。

3.2生产控制管理模块

具体内容为：第一、主生产计划主要是根据客户的情况进行分析，从而预测订单量，这样才能制定科学的生产计划，合理安排各时间段所要生产的产品种类与数量。它能够使企业科学的平衡生产能力以及用料需求，让完成时间、物料用量以及生产数量等情况进行精确计算，从而对生产活动进行详细的计划安排；第二、物料需求计划，企业在进行生产经营的过程中需要购买一定的物料，在确定好主生产计划之后，就可以结合物料清单制定详细的物料需求计划，去除库存量，就可以了解到还需要加工多少，这样详细的采购数量也就清楚了，整个部门就可以根据这一计划进行生产制造；第三、能力需求计划，在确定好物料需求计划之后就要对部门的生产能力进行评估，看是否有足够的能力完成这一生产计划，并结合实际情况以及工作负荷程度进行详细的工作计划；第四、车间控制是生产控制管理中最终的实际生产、操作环节，在制定好一切计划之后就到了实际的生产环节，一般情况下生产部门会分为各个不同的车间，而车间的生产情况是随时变化的，并不能制定固定的工作计划，必须要进行实时观察与监督，这样才能够对生产流程进行有效控制与管理。

3.3物流管理模块

物流管理又可以称之为分销管理，企业产品的销售工作不只是简单的运输工作，而是从最初的销售计划开始的，无论是产品的销售地区、销售途径、销售数量还是销售客户等信息都要进行详细的统计与管理，并从中分析出客户需求、绩效、满意度以及利润等信息，在物流管理模块中主要有库存控制、采购管理等功能。库存控制，用来控制存储物料的数量，以保证稳定的物流支持正常的生产，但又最小限度的占用资本。它是一种相关的、动态的、及真实的库存控制系统。能够结合、满足相关部门的需求，随时间变化动态地调整库存，精确的反映库存现状。采购管理，确定合理的定货量、优秀的供应商和保持最佳的安全储备。能够随时提供定购、验收的信息，跟踪和催促对外购，委外加工的物料，保证货物及时到达。

3.4人力资源管理模块

我们将对人的管理称之为人力资源管理模块，具体包括以下几方面内容：第一、任何一家企业在进行生产经营的过程中都需要大量的员工，这就需要制定多种组织结构编制方案，并对各种方案进行比较分析，从而帮助管理者做出正确的分析与判断；第二、制定详细的岗位职责，明确用人需求，例如职位的具体要求、工作内容、发展方向以及待遇等，根据担任该职位员工的资格和条件，系统会提出针对本单位员工的一系列培训建议，一旦机构改组或职位变动，系统会提出一系列的职位变动或升迁建议；第三、进行人员成本分析，可以对过去、现在、将来的人员成本做出分析及预测，并通过erp集成环境，为企业成本分析提供依据。第四、招聘系统的合理运用，随着科学技术水平的提高，创新是企业保证持久竞争力的关键，而企业是否能够招聘到具有良好创新能力的高素质人才是非常重要的。

综上所述，erp系统能够对企业财务、生产控制以及物流等进行科学、有效的管理，是现代化企业管理中必不可少的一项管理工具。随着社会的发展与进步，各类中小型企业层出不穷，为了能够在激烈的市场竞争中取得优势，企业就要适应社会发展需求，不断与时俱进，采用现代化的管理方法，引入erp管理系统，提高企业各部门工作效率。

**精选erp沙盘模拟心得三**

金蝶k3财务管理系统

学 生 实 验 报 告

学 院： 商学院工管系 课程名称： erp实务 专业班级： 07级人力资源管理（1）班 姓 名： 王海峰 学 号： 20\_1217126

郑州大学西亚斯国际学院商学院

一、实验目的及要求：

1、目的

通过综合实验，能进一步理解巩固erp理论，培养对企业信息化的认识；通过实验操作训练，能将所学的erp知识得到综合运用，培养独立利用erp系统管理企业业务的能力，提高动手实践能力和企业实战本领。

2、内容及要求

内容：1、金蝶k/3系统概述

2、帐套管理

3、总账系统

4、报表与财务分析系统

5、现金管理系统

6、固定资产管理系统

7、应收、应付款管理系统

8、工资管理系统

要求：1、建立帐套并进行系统设置、设置用户权限和公共资料

2、会计科目维护、录入初始余额、帐套备份

3、录入记账凭证、凭证审核、凭证过账，核销业务往来

4、查看资产负债表、损益表，进行银行存款对账、查询余额调节表、帐套备份

5、录入现金管理系统初始数据并进行系统设置

6、对欠款业务、收款业务、发生坏账、坏账收回等业务进行处理，进行往来业务核销，期末结账

7、录入工资管理系统初始数据，设置工资项目、定义工资计算方法、录入工资数据并进行工资计算，期末结账。

二、金蝶erp标准财务系统操作心得体会(800字)

通过该实验，对所学的知识有了进一步的了解。在实验的过程中，出现了一些问题，不过最后都得以解决。然而通过这些错误，使我对这些知识点更加印象深刻。

erp是一门十分有用的学科，通过对其认真学习，可以学习不少先进的管理思想。erp是一门综合性的学科，通过对其学习我感觉是对有些科目的一些回顾和综合，像会计学、管理学等。

之所以对erp的操作会遇到这样或那样的关卡，最大的问题在于缺乏经验。通过对erp的学习尤其是上机实验我更发觉了自己的不足之处，动手操作能力比较弱，虽然理论上头头是道，可真正做到电脑跟前时，头脑反应速度似乎很慢很慢的，即便对里面的相关知识点都有相当的了解，操作起来感觉也是力不从心，这可能是与自己平时不注意锻炼动手能力有着直接的联系，另外经验不足也是一个原因。

而在实验中加强同学之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从

而全面提高我们的经营管理的素质与能力。

通过对erp系统的学习，我已经对其管理理念与具体操作流程有了一定的了解，上机课上我们重点学习了金蝶k/3的帐套管理，系统初始化，总账系统的业务, 现金管理,应收应付管理,工资管理等，下面就erp理论和操作进行简要总结.

首先介绍erp系统的有关概念：erp是英文enterprise

resources planning（企业资源计划）的简称

erp系统是建立在信息技术基础上的，以系统化的管理思想，为企业的决策层及员工提供决策运行手段的管理平台.他是从mrp（物料需求计划）发展而来的新一代集成化管理信息系统 ，他扩展了mrp的功能，其核心思想是供应链管理，他跳出了传统企业边界，从供应链范围去优化企业资源，erp技术集中信息技术和先进的管理系统与一身，成为现代企业的运行模式，反应时代对企业合理调配资源，最大化的创造财富的要求，成为企业在信息时代生存和发展的的基石，他对于改善企业业务流程，提高企业核心竞争力作用是显而易见的。

erp是将企业所有资源进行整合集成管理，简单的说是将企业的三大流，物流，资金流，信息流进行全面一体化管理的管理信息系统，他不仅可以用于生产企业管理，而且许多其他类型的企业也可导入erp系统进行资源计划和管理.

erp系统具有集成性，先进性，统一性，完整性和开发性。

**精选erp沙盘模拟心得四**

半个学期的企业沙盘模拟课程已然结束，我却觉得意犹未尽。

erp企业沙盘模拟课给我一种新的学习冲击，彻底摆脱了普通教学课程的单调与空洞，让我们在实践中探发各种经营理念与方法，并且深刻体会到了团队协作的重要积极性。

在我们的五人小组中，我担任的角色是营销总监。选择这个位置，是充分衡量了自身特性与小组成员的特质后所作出的决定。ceo沉稳内敛、财务总监细心踏实、成产总监智慧多谋、原料总监认真勤快，而我，对市场分析则较为敏感，善于构思广告投放方案。虽然我们分工明确，但并不影响在运行过程中互相融合与督促。几次模拟比赛下来，都让我深感，erp是需要团队人员之间充分配合、密切联系的，没有任何一个总监是可以在离开其他人的合作下单独运行企业程序的，即使做了，也不是尽善尽美的。

站在营销总监的位置上，我不光只是简单的分析市场数据，更是通过和其他几位总监的深入交流加上物理沙盘的实际操作，及时了解企业资金状况以及产品生产情况，由此来为之后每一年的广告投放制定方案。

几次交流与实践操作后就会发现：广告，基于企业当年产值、市场需求及价格幅度;同时，还需要充分利用好“间谍”功能，观察分析其他组队的产品研制情况，把握所需要的市场位置，谨慎投钱，努力做到“投入产出比”最大化。

自豪的是，我们在第一次模拟课程中，胜出了其他5组!

以下，是我个人对erp中营销方案的几点心得：

1.分析市场很重要。市场预测图十分有用，每年一开始我都会先对整个市场做以分析：

a)首先观察的，是在本地、区域、国内、亚洲、国际这五大市场中，p1、p2、p3、p4产品的需求度以及价格曲线分别有何变化及趋势。

b)由此制定出基本的产品策略。可以使用集中化战略(主打1—2样产品)，也可做差异化战略(抢做竞争少但风险性高的产品)。

以我们第一次模拟课程来说，选择的是主打p2、p3产品，我们走的是一种稳步发展的策略。原因是p2利润相对p1较高，并且在五个市场中都有较高的需求量，发展稳定且平均;p3则在之后的几大市场中逐年递升需求量，便于选单控制。p4产品相对来说利润虽大，但是后期研发以及原材料跟进上都很耗费钱财，并且要等至后最后几年才能发挥最大效益，因而我们最终没有选择它。

当然，由于我们团队起先制定的是稳扎稳打的战略方案，自然在产品方面不敢使用“出奇制胜”的险招，欲在步步为营。最后发现，位居第二的组队则敢于主打p4产品，在别人都不敢抢做这块蛋糕的时候，独吞了p4的优势——高回报，低竞争。

c)其次，在五个市场发展上，需要决策出重点投资对象。过散的市场广告投放在没有强大产量的支持下，容易导致失去抢占市场老大的机会。

依旧拿第一次的模拟课程来看，我们最后占据的主要市场是：本地、亚洲。连续多年的市场老大位置为我们带来了优先选单的好处，运筹帷幄于自身，是最让我们看中的。我的广告投掷份额相对集中在这两个市场上，只要有一次抢占了某个市场老大的位置，就会形成一种低投入高产出的良性循环过程，占据一定的选单的主动性。

2.抢占市场老大。市场老大自然是越多越好，但一定要配合自身的产品发展方针，充分了解掌握某一产品在哪个市场的利益是最高的(高需求、高利润)再加以重点投放。如之前所说，每多一个市场老大，就给自己的选单多增加一份主动性。这深深关系到当年的产品产量能否实现零库存的目标，而通常，零库存是最能为企业资金链带来运转优势的。

3.投广告宁谨小慎微，切忌“大手笔”。投放广告不仅是一种市场数据分析的实践，更是于心理战术运用有关。

当单纯的为了产品利润以及与竞争对手相抗衡，而忽略所投市场的整体需求度时，大手笔的广告费对企业来说是十分危险的。过多的广告费会引起所有者权益的下降，从容影响之后的借贷问题，这一点在第二、第三时尤为突出。多数企业在第二年时的所有者权益是几年中最低的，过大的广告投放直接导致下一年长贷数目下降。因此，投广告时要结合企业实际产量，并且要与财务总监做好沟通，万不可盲目为了抢单而猛投。

4.拿订单努力做到高利润、高销售额两不误。

参加售货会往往是我最兴奋的时候，因为一张单的好坏，会关系到很多问题：能否成为该市场老大、能否实现零库存、怎样做到利润最大化、怎样让对手不敢接我也不敢的单等等。因而，每次拿单时，除了要对每种产品的产量排摸的一清二楚外，还要清楚推算各张单的利润值、账期与交货期。最忌讳的，是盲目拿单：产品产量在某个交货期前更不上而造成毁单扣分、损失利益并且失去该单所在市场老大的位子等一系列恶性反应。

erp企业沙盘模拟课程给了我很多启示!

**精选erp沙盘模拟心得五**

在3月15日至19日，学校安排我们实训，实训项目是手工沙盘和电子沙盘的模拟实训。其中实训的内容大概有：体会了解现代企业运作、经营过程;认知市场、产品的定位财务管理的内容及经营核算等。通过实训，我感受到每个企业都必须有明慧的人才，学会了很多别人学不到的东西，认知企业经营人的辛苦。同时，这次实训我做为ceo，体会最深，也挺满意自己的表现，另外，通过实训，认识到现代企业以销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实训过程，初步了解财务报告的各要素，以及制作过程等。

企业名称：融众国际集团

担任职务： ceo

为期两天的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。

首先介绍一下我们的公司的基本情况。我们公司的名称为融众国际集团， 秉着“科技引领，思行合一”的经营理念大胆决策与创新。企业口号为“齐心协力，争创佳绩”。我们公司的领导层由六名高层主要领导人，分别由：我担任公司的总裁(ceo)，曾璐伟担任营销总监(coo)，何润文担任生产总监(cmo)，王珏和丁楠担任财务总监(cfo)，其中王珏负责出纳，丁楠负责会计职务，杨泽涵担任公司的研发总监兼企划部情报分析员。

起先的初始年在沙盘师王军恒老师的带领下，前两个季度我们主要是熟悉市场规则与经营流程，后两个季度由ceo带领队员按流程操作。我的职责从此开始，在经过了两个季度的谨慎的试探性的经营，我们完成了季度的经营任务。然后我就开始做财务报表，很快我们组以第一的速度完成的财务报表的平衡，当我送给老师时，我很激动很愉悦，因为这是我第一次在实务中计算报表。经管老师的合格审查，我们组获得老师奖励的100万。

然后第一年的经营开始了，首先为难我们的就是年初广告费投入的决策。我和营销总监仔细分析了市场前景预测之后填好了广告费投入表。拿到订单以后就独立的开始经营。顺利的生产，完工，交订单，第一年很平淡。在年末，我提出了长贷计划，小组一直同意，然后贷款1个亿。可最大的失误就是我没有利用这些钱去购买厂房，生产线固定资产，而放在那儿，白白的交了10m的利息。从而导致一年末所有者权益急剧下降，排在倒数第二。

晚上回来我久久的睡不着，想着这次的失误，想这该怎么弥补。第二天早上我6点醒来还是想着公司的经营，睡不着，索性就起来写了一篇第一年经营小结。然后在第二年开始之前我分析了我们失误的原因和下一步需要改进的地方。由于我们谨慎决策，连续获得了很好的成绩，第二年我们净利润为0(其他小组均为负值)，在小组排名第一，以后几年均盈利，所有者权益一直上升，在小组中连续三年排第一。但是第五年和第六年广告投入不合理，订单不够，最终以176m的所有者权益排名第三。到最后我们的产能很大，有三个厂房，8条生产线，主打的是crystal和ruby产品，并且第一个完成了长贷的还款。

我们组面对这个结果不满意，但是对我们的经营业绩都相当欣赏。我们认为我们的经营决策是不错的。但也有不足之处：1、.由于我的失误，长期贷款过多，而且贷款并没有合理的利用。2、头两年没有合理的扩大产能，生产线没有及时更新。3、没有合理的减少综合费用。比如什么时候购买生产线可以减少折旧，广告费这样既投中又不浪费。综合费用和销售收入是影响所有者权益的最大因素。4、我们公司团队在前两年没有很好的分工与合作，导致决策不完善甚至失误。比如前两年我抢着做财务报表，生产经营也管，销售也管，没有做好分析决策。5、在和周边的订单买卖时有一点点失误，由于出价格不合理，我们失去了最后的一年的一个关键订单。6、产品研发上我们一直认为不需要开发时间长久的国际市场和saphire产品，以致在最后一念失去了一些订单。

对我们组的评价：前期我的职责不够明确，参与了过多的工作，没有分工给他们的。从第三年开始，我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的王珏和丁楠谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录;做营销的曾璐伟对广告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的何润文在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的杨泽涵也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“齐心协力，共创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益!

在这次实训，我们学习了手工erp和电子erp实训，让我们感受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理的内容及经营核算。

通过这次实训，认识现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素;企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则;企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。

管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。

在这次沙盘师王军恒的沙盘实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次的实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。

**精选erp沙盘模拟心得六**

erp自90年代后期从美国传入，为我国的企业体制改革注入的新的活力，erp已成为大型现代企业管理中不可或缺的有力管理工具，是企业现代化和信息化程度的重要标志。erp项目是一个企业管理系统工程，而不是一般意义上的企业管理信息系统工程或者是企业信息化建设工程，这是因为整个管理系统不但基于erp、系统工程和信息技术等现代科学技术的思想、原理和方法，而且还从本质上充分地体现了企业应用erp与开展企业管理创新、推进企业管理现代化和提高企业竞争力的必然关系。它其中包括以下几个方面的工作：

1、销售：销售部门接客户采购计划，根据客户要求，查看是否有库存，有——即给客户发货;无——即下生产任务给生产部门，要求安排生产;待成品完工后，即可给客户发货。

2、生产：生产部门接销售部任务，向生产车间下达生产任务，可依据库存，向采购部门请购有关零部件。完工后，入库供销售部发货。

3、采购：采购部门依据所接请购任务和库存情况，向材料供应商采购料品。

4、库存：仓库根据零部件的安全库存量向采购部门请购零部件。依据生产车间的生产领料单给车间发料。

5、财务：进行成本计算。

通过用友沙盘模拟的运行和操作，我明白了erp的管理思想和核心，是企业根据内外部环境，对企业未来的发展所进行的策划。策划涉及到企业资源的配置。企业资源的配置需要综合考虑市场、原材料、生产设备、市场营销等各种因素，而erp可以将这些因素整合起来，构建虚拟的企业市场。erp是在先进的企业管理思想的基础上，应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理。erp是一种可以提供跨地区、跨部门、甚至跨部门整合实时信息的企业管理信息系统。它在企业资源最优化配置的前提下，整合企业内部主要或所有的经营活动，包括财务会计、管理会计、生产计划及管理、物料管理、销售与分销等主要功能模块，以达到效率化经营的目标。通过实验，我们对企业运行中的因素进行考虑、选择，对自己选择的企业展开经营，最终检验自己的经营思想、经营方式。

经过这几天对erp的学习，我提高了认识，也获得了实践经验。认识的提高主要表现在两方面：一是认识到自己的不足，需要不断提高自己的专业知识、管理知识和财务知识，虽然一些课程已经结束了，但并不代表完成了，如果我基础知识掌握不牢，还是需要重拾书本补缺补漏;二是对erp形成正确的观念。 erp的核心能力在整合，企业使用erp使交易和数据管理都上轨道，帮助企业提高执行速度，降低信息处理的成本，提升竞争力。在执行方面，

要把数据整理清楚，把单据内容正确地录入，erp的整合功能自然能够替企业带来省力、正确、及时等自动化的好处。erp将许多“事后”的管理工作提前为“事前”的管理，强化了事前稽核的功能。erp的实施是一项系统工程、突出重点、分步实施的过程，企业通过erp项目能够帮助规范管理，加强执行能力，使企业充分地利用现有资源提高工作效率。

通过erp实盘模拟，让我们原本书本化的知识形象化，这有助于我们的理解与掌握它们，也给今后的软件模拟打下了一个良好的基础。我们通过它可以更加全面和贴近较真实的市场，让我们能见识到更多的情况，积累到更多的经验。从我们“企业”的5年经营情况来看，我们做出的决议还是存在着许多不足的。比如我们的广告费投入数量较多，费用与收益的比例较低，这就直接影响了我组的效益排名情况。所以说，费用的产生一定要有它的合理性，否则就会使企业很难生存下来。我想这对于真实的企业也是很重要的，如果没有很好的费用管理方案企业也就没有效益可言。

对于erp沙盘试验，给我最多体会的就是团队的力量。因为6个人一组，通过之前所学的知识进行计算，再做出企业的发展计划。不论是从生产线的改建，还是原材料的购买数量，以及广告费的投放数量，都是需要大家一起进行讨论决议。因为每一步都对于企业有着至关重要的作用。如果第一期没有进行市场开拓，那么你的企业第二年就不能在更大的市场销售你的产品。所以只有大家一起关注自己的“企业”，一起为它出谋划策，才能真得让它得到收益。

**精选erp沙盘模拟心得七**

经过一周的erp沙盘实训课，让我感到很累，但是收获却很大。以前一直以为一个企业的资源计划并不是很难，可是经过这一次的实训，让我知道了一个企业的经营是需要花费多么大的精力。

在这次的实训课中，我担任第一小组的市场销售经理。市场销售经理担任的工作主要是市场调查分析、市场进入策略、品种发展策略、广告宣传策略、制定销售计划、争取定单与谈判、签订合同与过程控制、按时发货应收款管理和销售绩效分析，特别是在做广告宣传策略和制定销售计划上要额外的注意，如果广告投放多了，销售的产品少了，那么广告效益就一定不高，这时就要注意下一年的广告投放了;但是，如果广告投放的恰到好处，每年生产的产品都能销售完毕，实现零库存，那么这一年的广告效益就会非常好。广告投放的额度最好是奇数，这会有利于选单。这次我所在的这个组广告的投放的效益都是逐年的增加，一直到第六年的广告投放效益为6.1%。

随着市场的需求逐渐增大，生产线也要逐渐扩展，才会满足市场的需求。根据数据分析p3、p4在今后的两年市场中，需求都有上升的趋势，特别是p3，同时，每个产品的单价也有上升的趋势。如果经营6年，那么第三年就是这次模拟沙盘的转折点;如果是8年，那么在这段经营期间就有两个转折点(第三、六年)，以此类推，几乎每两年就会有一个重要转折点，在这些转折点上的广告投放就会是非常重要的。

根据市场需求制定生产计划，再根据每一年每一个季度的生产量来选择订单。在这里我要特别提到选订单时要注意的事项：

1、将这一年每一个季度的生产量用表格制作出来，按照生产量来选择订单;

2、自己预先制作一张填写其他小组广告排名、广告投放量、选单次数、每一个单的销售量和上年在这个区域销售什么产品的销售额的表格，在选择订单时记录其他小组的信息，方便分析下一年的广告投放情况;

3、每选一个单的产品是什么和销售数量是多少都要及时记录下来，这样才不会引起多选单，或者少选单的情况;

4、在选单前就要计划好什么产品在什么区域要选多少个产品，这样在选单时就不会选漏单。

在沙盘开始之前就要计划好这几年的经营形式，将财务计算出来，才可以很好的控制综合费用、需要长贷多少钱，这些都需要大量的计算。我所在的这个小组每次计算都是将三年的财务一起计算的，这样就会有利于资金的周转。

因为我是担任的市场营销经理，所以我认为广告的投放计算非常重要。在erp沙盘开始时要与研发经理一起分析市场和产品，分析出来之后就要开始计算每一个产品在每一个市场的广告投放。

计算广告投放的步骤是：

1、分析出每个市场每个产品每年的市场需求量，平分到每个小组会有多少个，每一年的计算方法都不同，都要借鉴上一年在这个市场每个小组的排名情况;

2、每个市场每个产品的平均价格，利用平均价格计算出销售额会是多少;

3、利用销售额的多少就可以计算出广告投放量。

以上就是我这次参加erp沙盘模拟课的感受和所学到的知识。

**精选erp沙盘模拟心得八**

在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，进行市场选择，投资决策和生产运营，增长才干，搏击商场，百战不殆。 我们通过模拟企业实训，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，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。

(一)我在学习中学习的知识

1.在一个仿真的企业环境中我作为ceo带领整个企业进行了8年的商业抗战，我的搭档分别扮演了生产总监，采购总监，营销总监，财务主管，财务助理，信息总监及商业间谍。在学习中我们互相帮助，互相进步，互相学习。

在前一年的学习中我们还刚刚接触并不了解太多的东西，在之后的两年和三年的学习中我们光荣“破产”了，成为了给老师干活的最早的一个企业。我们模拟了企业的职能岗位熟悉了企业的业务流程。充分扮演了自己所担当的角色。

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，由此加深对企业的物流，商流，资金流和信息流的体会，促使我们进行了积极的思考，了解了企业的运作，提高了学习和实践能力。

3.开阔了视野，提高了综合素质，加深了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。

(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

由于第一天的学习前我们都没有进行预习导致我们企业的所有员工没有一个概念，在老师的培训下还是没有一个清晰的概念及相关的知识，以至于在沙盘对抗中失去大量资金与订单。

3.将失误降到最低

在信息总监的两次误操作下我们在第二年的经营中丧失了投递p1广告的机会，在之后的订单中我们也无权在进行抢单，因此我们企业的p1被积压了很多库存，尽管通过我们的营销总监的分析我们将会在未来将产品卖出并且是大卖，可是我们还是由于短期贷款的到期使企业破产。

我相信在真实的企业中误操作也会发生但是我清楚这样的错误给企业所带来的将是无法弥补的损失。

所以我相信失误的出现率也是一个企业成功的关键问题。

4.合理的运用媒介

广告的投入也是企业取得好的业绩的重要组成部分。

广告策略是指为了达到预期广告目标而进行的各项谋划运作，是广告的手段、对策和谋略等的组合。站在企业家的立场来看，广告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，用广告大师奥格威的经典名言来说：“我们的目的是销售，否则便不是做广告。\"所以我们评价广告策略的标准是广告成本投入对经济效益产出的贡献程度，即最好的广告策略将是以最少的广告投入达到最大的效益产出。在广告策略中投资广告和最后的广告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。

6.财务的及时性

好的财务是企业进行各种活动的灵魂，如果我们的财务总监能够准确且及时的预算出我们的经费投资及贷款资金那么我们的企业也会在预算上在次与其他企业竞争。

7.企业模拟的流程化

在一个企业中如果各部门能够有效合作那么在业务流程及运作上即节省了时间又缩短了交货周期更加提高了业务效率，

(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，作为初学者刚明白如何去扮演自己的角色时已进入了企业的尾声不仅使学生没有尽兴同时也没有透彻理解学习到更多的知识。

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

在短短四天的实训中每位老师都能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。

发挥了老师的作用与同学打成一片和睦相处。

感谢老师在这四天来给于的关怀及帮助，使我明白了：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。

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！