# 沙盘模拟实训心得五篇范文

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-07-05

*第一篇：沙盘模拟实训心得ERP沙盘模拟企业对抗实训心得-班级：会计07—4 姓名：\*\*\* 学号：01 组别：A2010年，我们大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是E...*

**第一篇：沙盘模拟实训心得**

ERP沙盘模拟企业对抗实训心得

-班级：会计07—4 姓名：\*\*\* 学号：01 组别：A

2025年，我们大四了，对于我们而言，这是很茫然的一年。实践经验对于我们来说是非常重要的，学校就提供给我们了这样一个机会，就是ERP沙盘模拟企业对抗实训。

刚上ERP沙盘模拟的时候，整个人都是傻的，慢慢的有了一点初浅的理解。沉浸在灰币、订单、广告的世界里，一路摸爬滚打下来，我有太多的心得，太多的体会，不夸张地说，这一周的时间比我过去三年的收获都要多。

我们两个班级大约五十个人，分成七个小组，由于是第一年接触ERP沙盘，对此很陌生，也不懂得如何运作，在老师带领我们做了一遍“初始年”，让我们有了一个初步的了解后才慢慢的进入状况的。在老师的指导下我们开始了第一年的经营。起初看见那一枚枚的小钱币，觉得这是很有意思的一门课程，看着我们的盘面我么你有着无限的想象，想象我们将来能够盈利多少，我们会是老大，我们会怎样庆祝。现在我们的实训结束了，才发现我们的想象有多么的天真和幼稚。

我们组有七个人，分别有CEO，财务主管、营销主管、生产主管、采购主管、财务助理和一个商业间谍。我们虽然职务各有分工，但是每一项决策我们也都参与其中。

第一年的时候我们就幻想，没有进行任何的计算，只是凭直觉投出我们第一笔广告费，结果我们有4个M的浪费，这个时候我们所有的小组还都没有其他产品的生产权，我们的商品是一样的，而且都有大量的库存，我们还是没有进行任何计算的选择了我们第一批产品的订单，好在这个时候我们有足够的原材料和库存商品，不然我们有可能交不上货，要缴纳一定的违约金，这样对我们企业是非常不利的。但是虽然我们第一年有些盲目，可我们还是有计划的，我们在第一年就开始了对区域市场和亚洲市场的开发，并且对P2、P3产品进行了研发，我们进行了大规模的投资，为此我们投入很多，在年末编写资产负债表时，我们的利润是-17，也就说我们亏了，整体排名我们是七组中的第六名。排名一出，我们全部安静了下来，心里很难受，和想象中的成绩差好多，真的是期望越大，失望愈大。

但是，这只是个开始，我们还有机会，所以我们不能就这么认输、放弃。我们开始反思我们在第一年的经营中所犯的错误：广告的盲目投资，没有对市场进行很好的分析，没有对生产能力以及采购能力进行分析，没有对现金的使用进行

合理的规划等等。总结了上述的经验和教训，我们开始制定了我们下一年规划。我们首先想到还有半年我们产品就研发成功了，可以实施投产了，可是我们的生产线严重不足，于是我们进了两条全自动的生产线，同时对哦我们的生产能力进行了分析，我们能精确的算出我们的生产线能生产出多少产品，并且生产这些产品我们需要多上原材料我们也进行了精确地计算，在确定这些之后就是对市场的精确分析，然后我们开始研究怎样投广告才能拿到更好的生产订单。

在产品订单放单的时候，我们可以看到我们的广告投的有些保守，由于谁是市场老大谁先选单的原则，我们的优势反而变成了劣势。我们第二年没有选到很好的订单。虽然如此，我们没有灰心，我们仍然相信我们可以。我们开始进行对下一年的规划。在第二年末，看着大家的报表，大家或多或少都有提高，而我们却还在亏，比第一年多亏了一个M，我们不甘心啊，我们一定要好起来！在充分、精确地分析了生产能力、采购能力和现金支付能力后，我们开始了下一轮的投标商讨，这一次我们不同于往年，因为我们的区域市场已经开发完毕，我们的P2、P3产品也已经研发成功，现在就是我们大展拳脚的时候了！我们在商业间谍的帮助下，在看似真实的情报里，我们经过几轮的商讨，我们结合我们现在的地位劣势和产品、区域的优势，终于制定出的我们的产品订单投标计划，投出了我们第三年的广告费。

在第三轮的广告招标中很明显的看出我们的投标时很成功的，是的我们成功了，我们很高兴，真的，这是我们努力得来的结果啊，来之不易的结果。虽然拿到了很多的订单，算出了很多的毛利，可是我们不可以骄傲，我们的利润要弥补我们前期的亏损，所以这并不是我们最后的胜利，我们要一直努力下去。又进行了一轮的生产过程，我们发现P1产品的需求量在不断下降，而且利润不高，于是我们进行了研究，决定让P1逐渐退出生产，集中财力物力来生产P2、P3产品。可是想多赚钱就得多接单，按照目前的生产规模，我们能接的单子不是很多，我们考虑了现金周转的因素决定租用小厂房，考虑安装周期的因素我们决定同时安装两条半自动的生产线，这节约了时间和成本，又能比按一条全自动生产线每年多生产两个产品。接下来我们就开始按照流程生产，期末报报表时我们看到我们的利润增加了22，所有者权益增加了22到53！我们的投资开始有了回报，我们开始的投资时正确的。

接下来开始的第四年，我们的亚洲市场也开发完成，也就是说我们可以接更多的订单产更多的产品，这就需要在广告费上下心思，考虑我们的生产能力和资金周转力，我们成功的将P1产品下线且没有留下库存。这样我们就有四个生产线生产P2产品，四个生产线生产P3产品。结合个市场对产品的需求我们逐渐缩小了对本地市场的投资，加了对区域市场和亚洲市场的投资。事实证明我们是对的，我们在第四年的努力下得到了亚洲市场老大的位置。在第四年，我们盈利11，所有者权益增加了11到64。

我们又开始了第五年的经营，这次我们无论在广告的投资还是生产的运行还是资金的管理都没有浪费时间，我们基本熟练地掌握了市场动态和经营流程。在第五年末，我们又盈利了12，所有者权益增加了12到76！但是在第五年的排名中我们排在第四位，成绩不是很理想，但是从我们的所有者权益可以看出我们是在稳步前进的，这就证明了我们的努力是有效果的，如果再有一年，我想我们一定还会前进，会取得更好的成绩！

在这一周的时间里，我不仅知道了什么是经营，也是到了经营的不容易，这只不过是一个实训，很简单的实训，我们都弄得乱七八糟的，实际的经营又怎么敢想呢？老师可以给我们机会让我们远离破产，可是实际生活中又有谁能给我们这样的机会呢？只有自己，谨慎的经营，每一分钱都要精打细算，尽力做到产品和原料的库存最低，尽量降低费用使得成本最低，这样才能达到企业价值最大化。在经营的过程中我也理解了一句话就是：众人拾柴火焰高。一个人的思想可能会受到某种信息的束缚，可能考虑的不全面，大家一起想，一起商量，在和谐的气氛下才会有最优的解决方案与计划。生产经营的过程中每一个环节都是紧紧相扣的，有一个环节出现问题整个生产就无法很好的运行，就不能达到最高效率。所以我们是一个整体，我们要紧密的团结在一起，才不会被其他的企业打倒！

这次的实训不同于以往的实训，它不仅提高我们的技能，还提高我们的综合能力，它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。开阔了视野，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。它让我们把会计和实际经营联系在一起，更直观的了解什么是会计什么事经营。我一定会好好的将我学到的东西运用到实际的工作中。

**第二篇：沙盘模拟实训心得**

沙盘模拟实训心得

（一）第三组 牡二 刘兴禹

学习企业经营沙盘模拟这门课程，是我之前从未体验过的一种新的学习方式，一天的学习既紧张又刺激。企业全面管理沙盘实战模拟训练改变了传统课堂灌输授课方式，通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。这次课程最大的特点是在“参与中学习”,让我们在分析市场、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，从而深刻领悟科学的管理规律，提升管理能力。在训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。我们必须和小组其他成员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。它既能调动学员的主观能动性，又可以让学员身临其境，真正感受一个企业经营者直面的市场竞争的精彩与残酷，承担经营风险与责任，在此过程中领悟企业经营管理的关键，了解企业管理的解决之道。

就我自身参加学习和训练的过程而言得到了以下几点启示：首先：团队中的每个人都必须有很强的团队意识和强大的凝聚力，这项工作本身就是一项相互配合与在相互帮助中完成的工作，每个人都负有别人不可替代的任务。其次：几个人应分别能熟练的掌握和把握自己的本职工作，同时也要有全局意识，自己的工作能顺利的完成并不代表着整体的工作是一个良好的发展趋势。

最后我想说，沙盘毕竟是模拟的一个环境，这将和真正的商场有着很大的区别，但是通过沙盘挑战和训练，我们要学会对各种变化迅速作出反应拿出对策的思维，培养在任何困难和压力面前都永不屈服的精神。只有掌握了这种技巧，才能在各种挑战中立于不败之地。

沙盘模拟实训心得

（二）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。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我们的道路还很长，这需要我们每个人通过自己的坚持走先去，运用自己的特长，自己的技能，在ERP这条道路上越走越远……

沙盘模拟实训心得

（三）第四组 富热 初蕾

8月28日，我们参加了企业管理沙盘模拟实训，这项课程使我们受益匪浅，我们要在两天的时间内模拟经营一个企业四年。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。

一开始，我们还对这项训练内容感到陌生，经过老师的一番讲解，我们逐渐熟悉了企业经营最基本的知识，在这之后，我们所有培训成员被分为8个小组，开始进行实战演习。创建公司名称，设计企业LOGO,组建公司文化，并且开始了运营，今天进行了企业第一年的运营，虽然只进行了短短的一下午，但让我们熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效益提升的各种方法。

这项课程的好处在于：第一，培养管理者的全局意识和系统思考能力，更新管理者的决策模式，提升管理者的思维格局。第二，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘分析和找到解决办法。第三，透过游戏的体验引导，能够清楚认识到团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏。自从进行实际操作后，我深深体会到，要经营企业所要面临的挑战有很多，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，而不是凭主观臆断来盲目指令，学无止境，我们除了做好本职工作，还要提高自身素质，不断补充新知识和新技能。

**第三篇：沙盘模拟实训心得**

沙盘模拟实训心得

一周的沙盘模拟训练很快就结束了，此刻，在周末，我们正在盘点一周来的得失。那一次次激烈的争辩，那一双双期待的眼神凝望着的屏幕，那一阵阵欢呼，以及些许叹惋……成也罢，败也罢，此间的喜悦与收获是不能言表的。于是，不再到网上搜什么，作为一名营销总监，我只想把自己这几天的感受记下来，对自己的本质及我们peak公司的一些思考。

现实对我们公司六年经营那个状况的回顾。第一年，像其它小组一样，进行全面发展，开拓新市场，购置新生产线，扩大生产规模但并未做长远的预算，加之高额广告费的投入为第二年资金紧张买下了隐患。第二年缺乏对市场信息的充分把握，加之小组内意见不合，投广告出现失误。但是小组内未注意到市场形势的变化，不把市场分析和广告做重点，以生产决定广告，而非广告决定生产，加之财政预算不到位，所有者权益为负，断绝借贷长，短期贷款之路。（至此，明白所有者权益的重要性）第三年，陷入困境后绝地逢生，小组空前团结，细致策划广告及生产方案，果断推掉第二年租的小厂房，生产规模暂时适应市场需求，并意外因销售额夺取区域市场老大。第四年继续第三年稳步发展，但加之长贷到期，资金周转失灵，踏上借贷还贷之路，但经营好转，所有者权益为17000000。之后小组未就后两年长远发展达成一致意见并作长远考虑，组间合作不多。市场形势再次改变，以不变应万变必将被击败。加之缺乏高端产品P4又盲目扩大生产不计预算，导致资金再次紧缺，所有者权益下滑；第六年原定投资及生产计划丢失，临时制定的有失慎重考虑。因此致使全面破产。

再是对我自身及公司的一些反思。第一，财务总监与营销总监联系不强。财务预算与广告投入及生产规模结合不强，企业缺乏长远打算；第二，早期市场信息不足，未能充分分析市场形势并作相应改变。总的来说，我觉得两次组小厂房都是不成功的。第三，组间交易不强，未能找准产品市场定位与其它小组密切·合作共同谋利；以及在公司陷入困境时未求助其它小组而靠借高利贷维持致使生产成本过高。

最后，谈谈我的感想。沙盘实习是一次实战演练，虽然与现实相差甚远，但也是让我们用所学知识在商海搏一回。真正接触现实才发现问题层出不穷，而要你权衡分析把握果断决策。我想，在今后的学习中，我会努力做到以下几点：

1.日常关注财经方向的时事，注重理论与实践相结合，用所学知识分析解决现实问题；2学会处事时的全局考虑，从长远把握分析，做好预算；3找准自己的角色，给自己以及企业一个合适的定位，谋求发展，扬长避短；4注重人脉关系，培养与他人，小组合作的能力，做事业的主导者而非配角。当然，学无止境，要更多地了解学习财经方面知识，扩充自己的知识面，为以后做好准备。

最后，想说一句，谢谢这次实习中的老师们还有各个小组的同学，我们的共同努力使得成长的岁月里因有这次经历而格外绚烂，充实！

**第四篇：沙盘模拟实训心得**

沙盘模拟实训心得

这是这学期几轮实习的最后一项实习了。本次实习是市场营销沙盘模拟实训。在沙盘上完成市场营销的一系列流程。具体内容包括采购商品、按自己的营销计划投入销售费用、广告费用、物流费用以及服务费用，然后竞标，获得订单后出售商品，从而获得利润。

实习课第一节课，老师吧全班48人认为8组，我和张森、韦明夫、闫京伟、杨鉴、王春桥被分在了第一组，并各司其职。张森人营销总监，我为市场分析师、杨鉴任财务总闫京伟任营销总监助韦明夫为采购中心主任、王春桥为出纳。接下来就是老师给我讲解沙盘实训的规则。当归结讲完后，我们开了个小会，大家热情高涨、摩拳擦掌。

第一年竞标开始了，经过缜密的市场分析，我们决定走低调路线，品牌M值为4，这样一开始的高价订单肯定不会中标，到竞标地4轮的时候我们就以那轮的最高定价而获得订单。大家信心满满，于是就开始了第一年的工作流程。首先，采购主任为我们采购了商品，可是当这是用行的时候，大家都比较兴奋，没有按照各自的职能来进行，而是一哄而上。于是盘面上的流程比较混乱，一笔一笔的费用活在什么地方，花没花到最后都不记得了。财务总监也乱了，账单上的数字与盘面上的一点没有对上。当第一年结束时与老师对账时，自己的盘账本、系统里的帐和盘面都没有对上。按规则规定一系统做的帐为准，虽然我们盘面上盈利不少，可是老师也只能按系统的来给我们做评价。这样下来，大家的积极性受到了打击，都有点不服气，所以把失败的原因都扔给了财务总监，自己内部先起了内乱。

经过第一年失败的经验教训，第二年，我们准备各司其职，好好大干一场，把上一年的亏损给补回来。首先，进行市场分析，据子报告，第二年各组的市场广告投入都比较高，所以为力获得较好的订单，我们也决定提高自己的市场M值。市场M值提高到7后，我们竞标的价格当然是高价了，可是不知怎么了，居然没有竞争过人家的低市场M值。以115获得订单，投入比较高的广告费，那么这个价格当然不是很理想。不过经营下去肯定不会亏损。就这样第二年就结束了。

第三年刚开始，老师就说我们上年违约，扣除罚款很难经营下去，不得不贷款。可是这年市场分析有误，本来可获得两订单，可是最后只获得一个订单。这样下去连贷款也不够还，只好破产。所以只好玩自己的游戏了。下一年申请破产，公司经营到此为止。

仔细总结经营失败原因如下：

一、实训时间太短，大家根本还没有把实训规则弄明白，所以经营起来肯定困难。

二、小组分工没有落到实处，虽说各有各的职务，但经营一开始大家就乱了阵脚，你一言我一语，最后乱了章法。

三、市场分析没有做到位，好多决策都是一拍脑门而定，没有算过成本和利润。

四、竞标时没有做好调查分析，也没有保守好自己的秘密，让别人得知，自己只能是惨败。

这毕竟是模拟实训，如果在真正的市场活动中一定要先做调查分析，然后理性的作出决定。这是我这次实训最大的收获。

**第五篇：沙盘模拟实训心得**

沙盘模拟实训心得

沙盘模拟实训心得一：沙盘模拟实训心得

模拟经营充满了挑战，各公司管理层将依据市场信息决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能力各不相同，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，角色设置相应变化)。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经常出现的各种典型问题，他们必须和同事们一起去发现机遇，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:

一、组建模拟公司

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，参与模拟竞争。小组要根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。

二、召开经营会议

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，依据公司战略安排，作出本期经营决策，制定各项经营计划，其中包括：融资计划、生产计划、固定资产投资计划、采购计划、市场开发计划、市场营销方案。

三、经营环境分析

任何企业的战略，都是针对一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件里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预测其发展趋势，发现环境中蕴藏着的有利机会和主要威胁。

四、制定竞争战略

各“公司”根据自己对未来市场预测和市场调研，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。

五、职能经理发言

各职能部门经理通过对经营的实质性参与，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为未来负责的发展观，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。

六、部门沟通交流

通过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

七、财务结算

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准确性，理解经营结果和经营行为的逻辑关系。

八、经营业绩汇报

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，认真反思本期各个经营环节的管理工作和策略安排，以及团队协作和计划执行的情况。总结经验，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认识。

九、讲师分析点评

根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入剖析，提出指导性的改进意见，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。最后，讲师按照逐层递进的课程安排，引领学员进行重要知识内容的学习，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、理性决策的能力。

沙盘模拟训练的最大特点就是\'在参与中学习\'，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。

>沙盘模拟实训心得二：企业沙盘模拟实训心得>>（1559字）

通过两天加一个晚上的沙盘模拟经营，我真的明白了许多许多，沙盘模拟心得。不夸张地说，这是我上大学以来最有意义的课了。

这次课，我深深的体会到一个企业团结合作，冷静沉着是多么的重要了。试想，如果我们公司在第三年选单时没有出现任何差错的话，最后的胜利一定会属于我们。本地市场老大不说，单从我们的市场开拓情况和产品开发情况以及我们研发的生产线上就能断定我们的前途不可估量。作为一名商业间谍，我清楚的了解到，其他公司相对于我们公司差的真的好多，截止到第四年年底，其他五家公司没有一家研发出P4产品的，亚洲市场开发出来的也只有两家，国际市场仍是仅有我们一家，ISO14000资格在第四年也只有我们公司有，其他公司快一点的，在第五年里也打不开国际市场，因为第四年末他们才投到3个币。这也就是说，如果我们公司有足够的资金的话，我们的战绩一定会改写。不过，可惜的是啊，到第四年我们公司就举步维艰了，借了40000000万高利贷不说，抢来的订单数量也是少之又少。当然，这跟我们没钱打广告有直接关系，如此恶性循环，使我们公司每走一步都难上加难。说真的，我们真的很后悔没有听老师的建议，我们当时只看到了眼前的利益，没有高价买其他公司卖给我们的产品，也没有过多的和其他公司交涉。其实主要原因是我们没想到赔了违约金后我们的权益会下将的那么快。现在说什么都晚了，到第六年，我们公司连剩的订单都没捡到，天不助我们啊，我们只能无奈的宣告破产了。

说真的，在宣告破产的时候，我们都很不甘心，多希望再从来一次啊，我们甚至很幼稚的在想，来点小地震吧，把所有桌子上的东西都弄乱，再从来一次。在破产的前一天晚上，我们想了各种对策，我们组好像是最后走的，我们的财务在那一晚上手里的笔就从未停过，一直在算，一直在算；平时很有领导范很爱笑的CEO在那一晚上也非常严肃；那一晚上，我们六个人都很纠结，我和销售连饭都没吃。可是啊，我们公司已经到了无力回天的地步了。所有的努力都变成了徒劳。第六年我们不得不看着别的组经营策划。

虽说是模拟，但那毕竟是我们六个人的心血，要失去的时候，心里的滋味真的难受到了极点。老师您不知道，在第六年别的公司运营的时候，我们之所以笑得那么开心，玩的那么快乐，原因之一就是我们太闹心了，太不服气了。

这次课，真的受益匪浅。从我们经营不善到破产，我学到了很多。最重要的一点就是：现金为王，业绩为主。一定要保证有大量的现金在公司帐上，资金如同人体的血液一样。钱不是万能的，没有钱是万万不能的。这句话现在我是深有体会。其次就是团队合作及人才的合理利用。在这两方面不谦虚的说我觉着我们组做的很好。最突出的表现就是在CEO和财务总监上。其他的各位总监也都各尽其责，积极参与。虽然最后我们破产了，但我们也辉煌过。我们在前三年一直是遥遥领先的。虽说好汉不提当年勇，但前三年都不提，我们没得提了。血的教训给我们上了很好的一课。如果有下次，同一个时间，同一个地点，还是我们六个人，我们一定会做的很好。我们一定会很小心，很谨慎，每一步都走得扎扎实实。说了这么多，老师还不知道我是谁呢，我就是给您送小样、喊您跟我们一起吃好吃的那个A组的，环宇集团的商业间谍----鞠静同学。

截止至周日晚上，为期两天加一晚上的沙盘模拟结束了。我原以为沙盘模拟会比上课轻松，没想到经历三天的实际操作，比以往上课时还要累。为了制定好来年的运营计划，我们每天中午、晚上都要开会讨论，而且经常讨论

一、两个小时，不吃饭是常事，我们公司是很团结的，财务不算完帐，我们谁都不会先离开。真的很感谢老师为我们这些天天上理论课的学生提供这样一个平台。如果说大学里的课都是这样的话，又有几个人会选择逃课呢？

沙盘模拟，虽然很累，虽然经历了挫折，但这两天多过得很有意义、很充实。在此我要由衷感谢指导老师和我的合作伙伴！

>沙盘模拟实训心得三：沙盘实训心得体会>>（1205字）

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。

我们第二年的广告投放发生了错误，我们虽然投了10M的广告费，但是我们却只能看着订单让我们选，但是我们的产能不允许我们再拿，那个时候的感觉真的很痛苦，其实完全可以把多投在P1身上的广告费用放入到竞争P2的行列中，即使我们生产的少，但是我们还可能做个市场老大，这样我们以后的出路就有了，有时候感觉是一着不慎满盘皆输。老师常说开始的几年将的是战略，但是到最后几年讲究的是战术，但是一个不好的战略，再好的战术也用不上，真的是很亏埃

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。

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！