# ERP实训总结报告

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-05-27

*总结报告是会议领导同志对会议召开的情况和会议所取得的成果进行总结的陈述性文件。本站为大家整理的相关的ERP实训总结报告，供大家参考选择。　　ERP实训总结报告　　经过两周的模拟实训课，我们有幸体验了一次商业实战版的商业运营实战演练，每个同学...*

总结报告是会议领导同志对会议召开的情况和会议所取得的成果进行总结的陈述性文件。本站为大家整理的相关的ERP实训总结报告，供大家参考选择。[\_TAG\_h2]　　ERP实训总结报告

　　经过两周的模拟实训课，我们有幸体验了一次商业实战版的商业运营实战演练，每个同学分别担任着不同的角色，有CEO,CPO,COO,CFO和旗下的助理，还有门店的店长与助理。

　　本次参加的沙盘模拟实训使我受益匪浅，虽然 ERP沙盘模拟实训只有短短两周，但在这两周里我们要经营一个企业四年。实训老师将我们分成了八组，自愿组成一个组，到了最后要看谁赚的多，谁就是第一，因此我们都很紧张，希望能获得好名次。我在小组中扮演的是CEO，角色很重要， CEO做不好，整个企业的运营也会不好。由于是第一次接触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。通过“四年”的实训，我对每个阶段的心得总结如下：

　　1.提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，我们很遗憾，这组只有仅有的几个人在运营，其他人都只是在旁边玩，任你怎么劝他们都不参与其中，导致最后的工作量大了不少。不过很庆幸我们即使人很少，但也坚持到了最后，完成接下来所有的任务，在期间每个人都充当了各个角色，学到的是别组其他人学不到的东西，大家彼此依赖，互相帮助。

　　第一年需要独自经营，但还是感觉一头雾水，什么都不懂，所以只有乱闯乱碰，标了一个总广告费，然后在分配到各个产品，再大概标了一个适合的价格。当广告费排名出炉之后，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单，但没想到我们拿了很多卖不出去的订单，被罚一万。只能说我们太粗心大意了，犯了个常识性错。

　　2.第二年就好的多了，我们建了一个低端市场，然后拿对订单，并根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以根据订单，从财务总监手中支出资金，再根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。只是最后填总部资产负债表和门店报表的时候总会出一些差错(第一年是老师指导做的)。

　　3.第三年，开启了网上直销，但我们打的广告费不是很高，所以网上直销店拿到的订单很少，算是决策失误的一个地方吧。最后拿到了很多低端店的订单，但销售额都不高，所以到最后赚得钱很少。不过值得还高兴的是，我们最后总部和门店的报表一次性平了。

　　4.最后一年，我们改变策略，发展南部市场，可忘记分析市场的竞争力，当排名出来时，我们打的广告都明显没有其他家打的高，所以订单寥寥无几。所以年末的近利润仅几万，不过年末总部和门店的财务报表没出任何差漏，这是唯一值得骄傲的事，因为不是每一组都可以连续两年报表持平的。

　　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羞愧。市场远比想象中复杂的多困难的多。 “四年”的经营很快成为过去，但是却给我们留下了一段美好的回忆。在这四年的经营过程中，我们碰到了一个又一个的困难，然而大家同心协力，一起坚持了过来,但我我得到了一个很深的心得体会：

　　(1)在进入沙盘之前，一定要充分地了解沙盘规则，深刻地理解每一条规则，只有理解了规则，在实际操作中才不会手忙脚乱，才不会不知所措。在遇到难题的时候，碰到困境的时候，才能冷静地处理各种情况，使企业不至于走向破产。

　　我们第一年的经营就因为对规则的不了解，导致出现决策上的失误，使我们错失了良好的市场机遇。

　　(2)投资越多，收获越多，胆子一定要放大，要敢想敢做。

　　(3)投放门店时，一定要进行调查和分析，别妄下结论。

　　(4)广告费和产品定价应该进行周密的商讨，这对拿多少订单起着决定性作用。

　　最后，用一句话来总结我的沙盘体会：“我们累，但我们充实、快乐、有收获!”

　　在这“四年”的风雨中，我们一起走过了第一年的混乱与迷惘，第二年的失误和负利润，第三、四年的经营回升。在此期间最感谢的是财务总监杨梅梅和财务助理熊敏的坚持和努力，是她们的不弃磊、不退缩让我们深深的走到最后。虽然只是短短两周的学习时间只能对整体做一般性了解，针对重要模块进行了深入操作，若要用好ERP还需要我们自己去练习和实践。学无止境，作为商贸系的一份子，我们除了做好本质工作，还要提高自身的素质，ERP培训就是系领导给我们提供的一个很好的机会。老师对我们精心的讲解、指导和关心让我们倍感温暖，同时也鞭策我们在以后的生活中要充分利用ERP教学课程，做到学以致用。

**ERP实训总结报告**

　　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。

**ERP实训总结报告**

　　时间过的真快，转眼间实训时间就过了，回想起来，真是获益匪浅。金蝶k3培训的第一天做了总账系统的操作，刚开始上课时，自己还不在状态，有些跟不上老师的做账步骤，常常做着做着就落下几个没做的程序，导致后面的题目越做越困难，很难找出自己错在哪里，实在是够呛的。所以在之后几天，我先把书本看了一遍，在听完老师当天的课程后，剩下的时间自己分配，然后就继续忙前一天不熟悉而没做完的任务，终于渐渐地明白了金蝶的操作步骤和理解了每一操作的意思。经过努力，看到自己做的账务操作心里还是很高兴的。接下来的学习内容我都尽量跟上老师的步伐，那样我才不会被落下。

　　通过这学期会计培训，深刻的让我体会到会计工作在企业的日常运转中的重要性，以及会计工作对我们会计从业人员的严格要求。在实际操作过程中我找出自身存在的不足，对今后的会计学习有了一个更为明确的方向和目标。通过实训，我们对会计核算的感性认识进一步加强。加深理解了会计核算的基本原则和方法，将所有的会计电算化、基础会计和财务会计等相关课程进行综合运用，了解会计内部控制的基本要求，掌握从理论到实践的转化过程和会计操作的基本技能;将会计专业理论知识和专业实践，有机的结合起来，开阔了我们的视野，增进了我

　　们对企业实践运作情况的认识，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础 。 金蝶k3软件系统给会计人员的工作带来了很多方便，比起传统的手工做账，操作更简便，工作效率也得到很大的提高，权限设置非常明确，更有利于企业的内部控制。在实验过程中自己也遇到大大小小的各种问题，有的向同学寻求帮助，有的向老师请教，但都必须及时把问题解决，不能拖到后面或者忽略问题，这样不但会影响后面的实验，还会降低工作效率。

　　实训中发现了自己的许多不足：课上的学习没有把知识很好地串起来，而业务不是像书上一样分块进行讲解的，它是连续的，所以在处理一笔业务的时候，知道要做什么，却常常不知道从何处着手。因此，在学以致用方面还需要努力。

　　在实训过程中遇到过的几个问题及解决方法：

　　① 各系统时间的设置。启用的系统时间到后面的实训审核凭证的时候，系统会出现\"不

　　能超前建账时间\"或\"不能滞后建账时间\"，这一错误的根源在于启动总账系统时间时，必须大于或等于账套的启用时间。

　　② 权限的设置。每一个用户(除账套主管外)的权限掌握在账套主管的手中，只有账套主管给予用户权限，用户才能行使他的职责。如果没有设置用户权限，在后面的操作中用户就不能

　　进入账套。 ③ 单据设计。当打开单据设置时，没有出现应收款管理和应付款管理等分类，只有启动相应的系统才会有相应的单据分类，此时在系统启用中启动应付和应收，再进入单据设置就会出现应收和应付款管理。

　　实训的内容包括对核算账套管理、基础资料设置、总账系统、应收款应付款管理系统、固定资产管理系统、业务系统等一套完整的财务软件的操作与练习。通过老师在课堂上对知识的讲解与自己动手操作同步学习的基础上，和这次独立实训操作的过程中，使我们熟练的掌握了金蝶财务软件，为以后的会计职业发展道路奠定了一定的基础。

　　实训的时候也有不少认识：

　　1、做会计需要理清思路，这样具体工作起来有方向，效率比较高，否则很容易在一个问题上卡住。而理清思路后就是具体的一些工作，这些工作有时会重复，比较枯燥，但很需要耐心。

　　2、最好在项目开始之前，完成前期数据准备。金蝶K3使用前，必须设置好基础资料，基础资料是运行K3系统的基石，有点像盖房子之前先要准备好材料一样。基础资料的准备顺序基本上就是系统默认的顺序。在需要时会自动提示你需要先处理哪一些。金蝶软件相对比较容易学，但比较适合规模小的企业;学习不同的财务软件，有助于我们在不久的将来进入企业后，能快速地、熟悉地处理会计、财务上的工作，这无疑是对我们非常有意义的，所以当前我们必须好好地、认真地学习财务软件的应用与操作，使我们能够有充分的准备而踏入社会，走上工作岗位。

　　“纸上学来终觉浅，绝知此事要躬行”。这门实训课学到了不少东西，同时也发现自己对会计的专业知识掌握得很少。所谓会计行业越老越值钱，以前总认为会计最重要的是经验，这次的实训课程让我深刻认识到理论是否扎实也是很关键的，毕竟会计对专业性要求比较高，而且有一些比较基础性的理论知识是必须掌握的，否则，真正到了工作会没有头绪的!

　　总之，会计工作需要我们将理论知识和动手操作相结合，并付之足够的耐心和细心才能在学习和工作中游刃有余。

　　作为一名即将毕业的学生，在就业竞争与学习中我们应该多学学以致用服务社会。平常我们在学习中更多的是学习和专业有关的理论知识，然而今天在经济全球化的形势下，要求我们不仅要学会课本上的理论知识，更多的是要把理论与实践相结合。今天我们有机会在实训课上接触了金蝶软件，它把我们日常学习的与专业有关的知识紧密的接合了起来，这让我们深刻明白学习是一个环环相扣的环节。 希望在今后的学习和实践过程中，我能将所学应用自如!

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！