# 企业经营沙盘模拟实训心得体会(通用8篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-05-11

*心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。企业经营沙盘模拟实训心得体会篇一为期两天半的沙盘模拟结束...*

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇一**

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二**

20\_\_\_年元月8号，9号我们做了erp沙盘实训，自从完成了实际操作后，我深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。其中要考虑很多的东西，特别是ceo，做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难。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，而不能凭主观臆断来盲目指令。

对于我们这些尚未完全走出校园的人来说，这是件既让兴奋，又会有点担心的事情。在刚开始时，大家都是一样，都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产。起初大家确实对实习程序安排的混乱有所抱怨，现在看来，这只是由于对规则的不了解造成的，如果在开始的时候，能够静下心来，仔细阅读发下来的相关资料，问题便能迎刃而解!

erp实训开始，我们是分6人一小组，其中ceo1名，财务总监1名，财务助理1名，采购主管1名，营销主管1名，负责生产运营1名。当我被推选为担当ceo一职时，我其实有点担心。作为一名ceo，不仅要对公司上下所有的事务承担起责任，特别是在公司的启动阶段，而且还要对公司运营的成败负责。虽然只是模拟的生产经营，但还要和其他组竞争，同时也希望我们的企业能经营好，还有着同学给予的一份信任，于是就有了一点压力。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：未能及早开发新产品、投资生产线的改造，广告费用投资偏重失调甚至空投，等等。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然到了总资产价值只有19个币的地步，濒临破产。不过在出现问题后，我们都有好好的思考我们亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。

分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

沙盘模拟结束了，我们队只得了个第四名，七个队伍中居中。成绩虽然不太理想，但我不会因此而灰心，毕竟这只是模拟经营的实训。虽是沙盘操作，但我却从中学到了非常多的东西。我认识到我和其他人一样都很平凡，我没有什么比别人强很多的地方，很多方面都需要学习，都需要向别人请教，我想只要我努力奋进，今后我一定可以发展的更好。

通过本次的实训我对erp企业资源计划系统有了一个更深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理者的工作本职，对于企业运营环节更加了解，对实际工作起到了引导作用。我深刻的体会到生产制造企业的运作流程。营销，生产，采购，财务，环环相扣，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。还要时刻计算资金的流动。

从这整个过程中我汲取了很多经验，我将会继续认真的学习，以使自己以后能够在真正的企业经营中立于不败之地。总的来说，工作既是程序性十分强的，而又可以从中发现很多乐趣的。通过这次实训，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离而且还让我对不论是策略的制定，还是信誉的建立，或者是其他各种相关的计算以及团队的合作等方面都有了更具体更深刻的了解。

实训虽然只进行了两天，但我仿佛真实地经历了六年的企业运行。实训是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗在这两天里，我着实受益匪浅。

**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**

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五**

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!

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇六**

对于这次的实习，erp系统给我的不只是一个企业的应用及实施的过程及基本技能，我认为更重要的是让我知道了，自己在以后的生活和工作中所要注意的的方向，并学以致用!

团队介绍。

本次实习，主要是以分组来完成，因为erp本身就是一个团队运营的结果，erp沙盘模拟实训报告。但是，分组的数目也不宜过多。在我们一组主要有十五个人组成，包括：

ceo：\_\_\_\_。

采购总监：\_\_\_\_。

采购总监助理：\_\_\_\_、\_\_\_\_。

运营总监：\_\_\_\_。

运营总监助理：\_\_\_\_、\_\_\_\_。

营销总监：\_\_\_\_。

营销总监助理：\_\_\_\_、\_\_\_\_。

财务总监:\_\_\_\_。

财务总监助理：\_\_\_\_、\_\_\_\_。

间谍：\_\_\_\_、\_\_\_\_。

而我主要担任的职务主要是间谍工作，但是在工作期间，间谍的职务让我感觉到和营销总监的接触颇多，当然也可以说是一个营销助理。对于营销总监的主要职务来说，主要负责市场调研、了解市场前景、分析市场所需产品及市场走势、选购订单和投取广告费的多少，并保证和争取市场老大的位置，从而保证企业的经营形成良性的循环。在实习过程中，想要在有限的时间内达到预期的目标，我发现一个或者两个人得努力是远远不够的，他需要每个人得协作取得的!营销总监在企业运作过程中也并不是独有的一支花，不管在现实状态下，还是在模拟的进行时，只有百花齐放才能达到众人署目的效果，并以此达到预期效果!所以，营销总监在自己责任同时还要与运营总监保持接触，以保证运营总监在管理生产、成品研发、拓展人际关系及培训等顺利进行;还要与采购总监保持密切沟通，以确保采购总监对原料的采购、支出的预算、订单顺利进行;还要与生产总监信息透明化，从而使企业产品生产、预算生产能力、提取订单顺利进行;还有营销总监对于营销战略的好坏，将直接影响财务总监的支出的好坏!其实，在erp系统实习中，其他总监都有自己的角色和工作方向，唯有不同是本组中的ceo，他的责任集聚了其他总监的全部决策权，一旦决策失误，则导致六年的经营将成为泡面，这可算是一方面;还有一点是，他还要使本组人全部融入工作中去，以此协调彼此的工作顺利进行!当然，各总监都有自的角色和指责，但是我们从没忘记相互的依靠，彼此的协调，因为我没有忘记一个企业的成功，团队是最为重要一个因素!

在erp沙盘模拟实训中，我们本组成员把团结看的比较中，我们各自发挥各自优势，一心一意求得稳步发展，保证稳打、稳扎、稳拿的心态认真面对，切实履行好自己的职责。在实习中我们原则上没有抱怨，只有责任;没有级别之分，只有管理和决策之别;没有多余言辞，只有心与心的信任!

所担任职位在模拟企业运营过程中的重要性分析(职责与能力)。

我在模拟企业运营过程中主要担任的角色是间谍工作，在上面我说到，其实他是和营销总监有直接的联系，说是间谍不如说是营销助理!

职责。

1.及时了解和分析市场状况及产品走向(以保证市场定位、产品投入和广告费的多少确保“投有所指”)。

2.了解竞争者发展状况，保证营销总监投取广告提供竞争者信息。

3.参与营销战略，在得到其他竞争者的前提下，确定及保证战略的有效实施。

4.进行市场分析，提供表格数据信息，以供营销总监做出决策!

能力。

文档为doc格式。

。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇七**

时间稍纵即逝，从12月6日开始的erp实习到现在已经过了一半时间。在这段时间里，我感受颇多，受益匪浅。

第一天，指导老师首先简明扼要地介绍了整个实验所要进行的内容以及需要我们注意的事项。稍后，我们自由组队，老师就让我们进行了简单的“企业模拟对抗沙盘”，好让我们熟悉往后所要进行的整个流程。使得大家有一个大概的了解。在经过一天的企业之间的“竞争”，成员之间的互相努力，我们取得了不错的成绩，而且我也了解了大概的规则，掌握了要领。第二天，我们正式按照之前的分组，我是被编进了编号为e23的“公司”。我们模拟的是一个公司，我们公司叫尖端科技股份有限公司，我们在一个市场里与其他公司进行竞争，整个运作都是按照市场规律运行的。在我们公司里，几乎所有人都是来自不同的专业，彼此可以说是从来没有接触过的。通过这两天的.互动，大家都认识了，为往后的“工作”建立了一定的默契。在这天，我们组也再次进行了分工，我被分发到采购部，担任采购主管。而且，我们也在两天之后，自行组织了一次小组会议。在这之前，各位成员必须仔细阅读erp实验中心所发下来的三本实习手册，包括：《经营规则》、《基础数据》和《实习安排》。在小组会议中，每一位成员都必须要讲出对本公司的未来的经营规划有什么建议。经过详细的讨论之后，不同的任务分发到具体的部门，大家先共同完成公司章程，然后再根据预测作出相应的计划。

在接下来的时间里，就是本次erp实习所要进行的重点——企业模拟经营活动。各个小组所经营的模拟公司均是一样的状况：已经成立七年，财务状况和经营状况良好，资金比较充裕，公司运转正常。原来的管理层已经建立健全的各项制度，无论是产品研发、市场开发和生产设施均奠定了一定的基础，公司具有一定的实力。但是，原来的管理层在某种程度上，也存在某些疏漏和不足，在公司发展上就存在着败笔。而我们新一届的管理层，接管该公司后的任务就是：吸取过去的经验教训，在未来的三年里，为公司制定新的发展战略和目标，带领公司迈向美好的发展前景。

我们公司所处的市场是e2市场，一共有8间公司，每间公司有13-14人，每个人负责不同的职务。而我负责的主要是采购，主要的职责是根据生产部和物流部的要求做好材料采购计划、编好采购预算、签订采购合同、组织采购等工作。在工作中，作为主管的我，坚持做到以下几点：

1、对物资的采购，必须严格按物资申购程序和“采购手册”办事，不徇私，不枉法。

2、根据物资申购程序和各级领导的审批意见，在物资采购中要严格把关，认真询价，货比三家，保证质量，逐一落实。

3、对申购的物资，根据不同类别，实行集中招标采购，询价采购，竞争性谈判，单一来源和定点议价采购相结合的形式，确保所采购的物资价廉物美、实用实效。

4、物资购入后，会同物资管理中心和组织有关人员做好物资的验收，分配使用工作。

5、协调其他部门管理工作，尤其是物流部。

在这段时间里，我们所面对不仅仅是学校所要求完成的校内实习的任务，而且是一次对我们来说是重大的考验。尽管它的形式仅仅是一场“商业游戏”，不过它的目的不是玩玩而已。重要的是，在这个过程之中，要我们学以致用，把理论运用到“实践”，再从“实践”当中寻找规律，然后获得启发。这样，所学到的东西才会真正变成是我们自己的。而我的最大启发是——“天下无难事，只怕有心人”，没有什么事是我们完成不了的，只有肯用心地学，认真努力地去做，就算是再大的困难也能够迎刃而解，再繁重的工作也不会成为障碍。

文档为doc格式。

。

**企业经营沙盘模拟实训心得体会篇八**

erp企业沙盘模拟是一门基于新的体验式的课程，认真对待erp企业沙盘模拟，这会帮助你更快了解企业发展。下面是本站带来的erp企业沙盘模拟实训。

希望大家喜欢。

刚开学当我拿到课程表是看到第五周有erp模拟实训，当时我不知道erp是什么，但我很好奇，也很期待，时间过得很快，转眼间就到了第五周的周五，这天老师给我们讲了有关erp的理论知识，我觉得很枯燥，也很难懂，老师为了缓解这种情况，讲课的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。

虽然说沙盘模拟式经贸系必做的实训之一，但真的非常高兴能参加这次沙盘实训，也非常感谢老师给我们这次锻炼的机会，这两天的沙盘，我学到了很多在书本上学不到的东西，更多的是锻炼了我们的能力，纵观全局的能力。在这个模拟的公司里面，经营期限为6年。在这六年的时间里看我们如何经营自己的公司，怎样让企业走向更美好的明天。在这次为期三天的实训中，我们看到企业的现金流量、采购过程、生产线、市场认证、市场推广等运营的情况，我们这组什么事都发生了。有点盈利的时候就特别高兴，那是我们经营的成果;选订单的时候就非常紧张，这直接关系到我们的销售额和利润;当我们准备下一年生产的时候就一起讨论，这是关系我们企业生存、发展、壮大的重要决策;当我们出了问题搞不清的时候就争论的十分激烈，当我们的报表和实物核对不一致，我们就会很紧张。

这次模拟运营过程中，我担任的是间谍这一特殊身份，虽然担当位置是有点讨人嫌，不过一个好的间谍可以给公司带来很多的情报。可以给个主管做决策带来重要的作用。所以，即使没人喜欢，也要上任。

无论那一个公司，他商业的机密是不会轻易让他人知道的，特别是自己的竞争对手，每次当我去其他组的获取信息，不能说是排斥吧，但肯定在说的时候会有保留，只要一到他们的桌边，他们的眼神交流的那一刹那，不是在间谍面前故意说错误信息来迷惑对方，就是停止交流，说真的，那是我的感觉真的很不是滋味，像自己得了瘟疫一样，都躲着自己。

公司的初期，最开始的投资的广告，这对公司来说，是一个非常重要和关键的情报，因为获得它就可以给公司的销售总监做广告决策带来更多的信息。然而对于间谍来说，获取对方广告信息是一件很难的事情，广告费用决定着公司是否能当上龙头老大，是否能够获得尽可能拿到多的订单，这也就决定着公司在这一年的盈利有多少。这是公司的内部机密，没有一个公司会公开这个信息。要获得这个信息要么通过人脉，要么就是偷听，要不他们已经是老大，只要投三百万，不管怎样都可以获得订单的优先权，不然是没人哪一个说出来的。虽然说窃取广告投资是一件难事，不过，我这个间谍当得也还算是可以的。

我会根据本公司运营的状况和主管们提供给我的信息去做相关的调查和记录，主要调查的是对方开拓的市场，投发生产了哪几条生产线，研发了哪几种商品，库存商品的余量，生产线上正在生产的商品是什么，这些调查在他们的盘上都有显示，都可获得的信息，相对来说是比较容易的，把他们带回去可以给销售总监更好的规划他的广告投资，但是，这些信息也不可能全都相信，有的组故意把标签放在那里迷惑间谍，让其带回公司，这些错误的信息，就有可能总监们做出失误的决定。就会影响公司正常的运营。就有可能导致公司运营的很困难。知道对方研究开发的产品到什么程度啦，可以给销售总监给他的计划带来欣喜。公司生产线的投资也是重要的，没有强的生产能力，即使有多的订单，我们也无法完成工作，所以，给生产总监报告他组的生产线开发，也是一个很重要的报告。然后，所有的公司都注意所有者权益，我还要看竞争对方他们有没有卖厂房有没有买厂房。还要注意他们的资金流动。

当然，还有做一件很重要的事，把其他组在销售过程中出现的问题和阻碍，带回本组讨论，避免我们企业在运营过程也出现此类问题。比如，我们营运到3、4的时候，是公司运营在艰难的时期，这个时候公司贷长期贷款不能超过所有者权益的两倍，当公司在运营过程的高利贷是要被扣分的，我们就要尽量避免这种情况，采取更好的方法来解决公司的财政危机。我们要学会从其他组身上吸取教训。

我觉得作为一个间谍，不仅要眼观八路，耳听八方，还要有窃取机密的的巧妙的方法，不仅要在他们的讨论中获得信息，盘面上获取信息，甚至间谍在去向他们盘面提问题也可以获得一些相关的信息。还可以在打闹嬉笑中获取信息，获取情报的方法有很多种，只要能够获得信息，作为间谍都应该去试一试。

虽然间谍的工作室窃取信息情报，但我也还会帮助本组的人员做一些和基本的工作，帮他们检查一下这个公司的运营程序。

当我们公司运营到第六年的时候，我们的运作是非常顺利的，这一年，我们赚钱了，开始走上坡路啦，但是，他只给我们六年的时间，如果，能给我们八年的时间，我们肯定能够成为领军企业，所以说，我们企业是一个潜力非常大的企业，以后的发展是非常光明的。

经过这两天的沙盘实训，我真的觉得，模拟公司的每一个职位，精明能干的ceo，精打细算的财务总监，;纵观市场的销售总监;熟练生产规则的生产总监;精确材料的采购总监，窃取竞争对手情报的间谍。每一个人都很重要，只要每个人做好自己的事，公司就能正常的运行。整个公司是一个团队，团队各个成员之间协作是整个公司能够经营下去的基础。企业沙盘模拟实训心得以上，是我在这次沙盘模拟中的一些心得。

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，所以我们就集思广益，制定合理的短期贷款并考虑好长期贷款。让我们的资金能顺利运转起来。

。

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！