# 最新erp沙盘实训心得体会(优质8篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-03-24

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。erp沙盘实训心得体会篇一erp沙盘是对传统教学方法的...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**erp沙盘实训心得体会篇一**

erp沙盘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,为学生提供了一个实战的平台。下面是小编给大家整理的erp沙盘实训心得体会，希望对大家有所帮助！

两个星期紧张刺激的沙盘演练已经成为过去，在不知不觉中，我们整个团队已经一起走过了“六年”的风风雨雨，一起亲身体验了沙盘的紧张与刺激，erp沙盘实训心得。此次沙盘演练使我们真正地感受到沙盘的魅力所在。

在这“六年”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，第三年的经营回升，第四年有一次的濒临破产，第五年的第二次盈利以及长贷还款所面临的资金低谷以及第六年的大丰收，生产经营逐渐走上轨道。

“六年”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。在这六年的经营过程中，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。“六年”的经营有几点使我感触颇深。

一、实训过程

1.组织准备工作

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在b组共6名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、物流总监、财务总监和出纳等主要角色。我在小组中担任出纳工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他四组展开激烈竞争。

2.了解企业基本情况

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(资产负责表和利润表)。

3.学习市场规则与企业运营规则

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入;销售会议与订单争取;厂房购买、出售与租赁;生产线购买、转产与维修、出售;产品生产;原材料采购;产品研发与iso认证;融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，第一年没有扩大生产线，导致以后的产能不足，无法接大订单。最重大的失误就是六年的广告都没投好，直接导致投入与产出严重失调。

4.起始年经营模拟

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

5.六年经营竞争模拟

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，投广告的严重失误。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

二、实训收获与体会

1.换位思考与团队合作

在六年的经营过程中，我们经历了初期组建、短暂磨合、逐渐形成团队默契，进入协助状态。其中有各自为战导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清导致的秩序混乱等问题，终于进行过角色互换之后，体验到角色转变后考虑问题的出发点的相应变化，也学会了换位思考，为更好的团队合作打下基础。在企业经营这样一艘大船上，ceo是舵手、cfo保驾护航、营销总监瞄准市场、生产总监开足马力……在这里，每个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。在组织的全体成员有共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下，企业更容易取得成功。

2.树立共赢理念

市场竞争是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着你死我活。寻求与竞争对手之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知己知彼，在市场分析和竞争对手分析上做足文章，在竞争中寻求合作，企业才会有无限的发展机遇，市场也会稳定积极的发展。

3.诚信

诚信是一个企业立足之本，发展之源， 诚信原则在erp沙盘模拟中体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞争规则、生产计算规则、生产设备购置以及转产等具体业务的处理。不能盲目为了交货人为加快生产，虽然再最终的财务报表中体现不出来，可转回现实当中是无论如何也办不到的。模拟的意义在于了解一个企业真实的运作情况，是为将来真正走向工作岗位做功课，如果只是为了完成实训而实训就失去了模拟的意义。

4.职业定位与领导者气质

每个个体因为拥有不同的个性而存在，这种个性在erp沙盘模拟中显露无遗。不仅如此，每个团队领导者的个性往往决定企业的个性。在分组竞争中，有的小组大展拳脚，有点小组稳扎稳打，还有的小组慌张忙乱，这都与领导者的决策及个性有着很强的关联。在小组分工时，个性和能力特点与胜任角色也有着很大关系。但在现实工作中，很多人都不能因为“爱一行”才“干一行”，更多的情况是需要大家“干一行”就“爱一行”。在此次模拟中，由于专业影响，很大同学都想要做与营销有关的工作，殊不知，转换做其他的工作，能丰富工作经历，与各部门沟通的`同时，加深对实训环节的了解。体验企业多个工作流程，也可以为将来的营销工作奠定基础。

5.总体感悟

在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论学习的盲点。每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都会基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

在经营公司的过程中，我担任的是公司的生产总裁。作为一名生产总裁，或许我没有具体对某个模块进行很深入的研究，但是我要时时刻刻了解公司每年的生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的生产预测，确定是否需要筹集资金。在这个过程中，我深切地感受到团队合作的重要性，只有大家一起很好地相互协调与合作，才能使公司在长远的未来有更好的发展。小组中每一个成员对这门课程的专注，他们身上的热情，使我们彼此之间不断的融合，我们大家之间已经建立了一种宝贵的情谊，虽然是短短的十几节课，但是我们却实实在在的一起经历了“六年”的风雨。一起担忧，一起欢乐，一起冥思苦想，一起把公司从困境中带出来。如果模拟实训继续下去的话，我们一定要抓好广告上投入，争取市场老大，继续拓展自己的生产能力，开拓开发其他市场和产品，严格预算，真正做到纯盈利。

两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的!同时感谢erp使我收获了这么多，感谢亲爱的老师对我们悉心的指导，感谢可爱的组员。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次实验，让我学习到了很多知识，也明白一些管理理念： 1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。 2、市场调研。“知此知彼，方可百战不殆”，只有在进行了市场调查，对市场信息(市场需求、生产能力、原材料、现金流等)有了充分的了解，并加以分析(利润表、资产负债表等财务报表)和判断后，才能做出适当的战略计划(广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等)。 3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入是非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于营销人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。 4、团队精神。通过erp沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。 5、个性能力。在实验中，学生性格的差异使erp沙盘模拟实验呈显得异彩纷呈：有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知何去何从。个性能力的不同深深渗透到企业运营管理过程中。 6、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学生们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的协作是必要的，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。 7、诚信原则。erp沙盘模拟试验中，具体体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在实验中只表现为“游戏规则”，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信也是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信原则是重要的。 8、职业定位。这次试验让我们体会到，实际工作中，并不是“爱一行，干一行”，更多的是“干一行，爱一行”，否则，由于个人的喜好而影响工作的完成，这可能会影响到一个企业的生存。 两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。

机会总是给有准备的人的!最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

实习时间：202\_年6月14日

实习地点：erp实验室

实习设备：erp实验设备工具，erp沙盘模拟对抗学员手册

我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场 ，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷,虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，使企业能够持续经营下去。 筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3，准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3，但我们只有两条生产线生产p3，产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3，而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3，以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实结：

上两个星期，我们开始了erp沙盘实训课程。老师带领我们学习练习动手实践，我们也同样的收获了很多经验，感触感动，团队的团结一致精神和无与伦比的热情。

首先是理论研讨，带着我们实训的有四位老师，分成两批两两上午两两下午，我们一开始和自己熟悉的朋友室友组团坐一桌，听到老师让我们按着学号坐，实际上我们虽然照做了，但是心里还是不大愿意，嘴上还是有些犯嘀咕的，但之后的两个星期，事实证明老师这么多年的从教经验做出来的决定还是非常正确的。按学号分组能让每个人都献出自己的一份力量，不会因为是朋友就纵容他，这样既能提高团队之间的协作能力，也能明确职责加强团队之间的凝聚力。实训课不仅考验着我们的动手能力，还培养我们着的团队精神。这世界上有很多事，是不能只单单依靠一个人的力量就能完成的，大多数时候我们都需要别人的帮助，同时作为这个人类社会的一份子，我们每天也在或多或少的帮助别人，类似给问路者提供一些有效可行的信息资源之类的。

座位很快分好了，老师开始对着ppt讲解erp物理沙盘实训要用到的一些理论基础，这些理论基础在书上大概都明文列出，但老师把重点给着重讲了出来，也方便我们理解。

类如erp物理沙盘四个职能中心的主要职能有营销与规划中心，生产中心，物流中心与财务中心。市场营销预测在整个公司运营中占的重要地位。学生的具体分工—总裁，财务总监生产总监营销总监采购总监的的职能要素。erp实训课程的意义，也就是我们学这门课程能学到什么能收获什么。我们仔细观看了erp沙盘的模拟实训规则，分析了市场准入规则表里面的持续开发时间以及开发投资费用，厂房的购买出售与租赁规则，生产线购买转产与维护出售规则，原材料采购规则，销售会议与订单争取规则，融资贷款与贴现规则等等。虽然连上了两天的理论课让我们有些感觉到有些力不从心，但是我们还是很认真的听着，生怕错过了重点导致公司经营不善。经过了漫长的等待，终于，指导老师告诉我们可以开始自己动手实践了，大家都无比的兴奋，似乎连黑板上的口号都变得闪闪发亮了起来，迫不及待的想开始物理沙盘的实践。

就这样开始了我们第一二年b公司的运行，第一年投入广告费非常合理，为我们公司争取到了很多订单，公司运营的非常顺利。第二年虽然没有拿到国内市场老大，但总体还算不错，之后模拟运营结束，开始正式运营。头一年运营在广告费上吃了亏，广告费投少了导致广告费的投出与订单的接入严重不成比例，公司流动资金减少。公司经营到第二年，因为对企业预算出现错误，导致流动资金较第一年急剧减少，公司面临资金短缺问题，经营到第三年，各个企业都或多或少的出现了资金不足的问题，而又因为权益的逐年减少，可贷款的数额也在直线下降。公司随时面临破产问题，同时组员在实训开始时满满的热情也被消磨殆尽，大家都呈现出颓唐的状态，严重的是，在经营不善的这样非常时刻，公司的财务报表也做不平，财务总监也处在这样焦急的氛围下，忙得焦头烂额，最后组员们还是决心要挽救公司，团结一致，找其他公司借款的借款，想对策的想对策，做预算的做预算，分析市场前景的作分析，大家都忙里忙外的，四处游说四处奔走，连下课响铃了，我们还是坐在各自的位子上围起来分析讨论，为挽救企业想办法。最终在a公司c公司d公司的多次友情相助下，我们公司成功的度过了一个又一个困难，最终顺利运行到年末。

提供了极大的灵活性。在电子实训室这一边，公司运行到第二年，我们就贷了数额为一亿的长期贷款，流动资金非常充裕倒帮了我们拓宽生产线一个大忙，随着我们投资的增加，产品的数量也得到了提高，研发力度加大，向各个市场广投订单，也保证了接单的数量。公司运营蒸蒸日上，期间正值会计证考试，组员们都陆续去考试了，但我们可爱的组员仍然会提前做好预算，做分析，做市场预测或是留下下一年如何发展的意见。这也为我们公司提供了极大的帮助，也告诉我们，虽然人在外面考试，但心里还是时时刻刻的在操心着我们公司的运营情况，这就是整个公司团结一心的表现，也是我们热情不断的支柱。

经过一个星期的实训，公司已经成为了一个市场的老大，权益终于成为了各家公司的顶头，拔得头筹获得第一，我们都非常高兴，激动的心情我在这里是无法用言语表现出来的。但让我更欣喜的是我们收获到的凝聚力实践精神等等。在这两个星期的实训当中，我们拿过倒数第二，评分个位数，但是这样的我们在重整旗鼓后也能拿上第一的宝座。我可以很自豪的说我们这个团队非常不错!这也告诉我们，只要你想就能成功。

**erp沙盘实训心得体会篇二**

两个星期紧张刺激的沙盘演练已经成为过去，在不知不觉中，我们整个团队已经一起走过了“六年”的风风雨雨，一起亲身体验了沙盘的紧张与刺激，erp沙盘实训心得。此次沙盘演练使我们真正地感受到沙盘的魅力所在。

在这“六年”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，第三年的经营回升，第四年有一次的濒临破产，第五年的第二次盈利以及长贷还款所面临的资金低谷以及第六年的大丰收，生产经营逐渐走上轨道。

“六年”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。在这六年的经营过程中，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。“六年”的经营有几点使我感触颇深。

一、实训过程。

1.组织准备工作。

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在b组共6名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、物流总监、财务总监和出纳等主要角色。我在小组中担任出纳工作。我们将在未来模拟经营的六年中与其他四组展开激烈竞争。

2.了解企业基本情况。

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(资产负责表和利润表)。

3.学习市场规则与企业运营规则。

企业在一个开放的市场环境中生存，企业之间的竞争需要遵循一定的规则。综合市场竞争及企业运营所涉及的方面，需要注意八个主要问题，即市场划分与市场准入;销售会议与订单争取;厂房购买、出售与租赁;生产线购买、转产与维修、出售;产品生产;原材料采购;产品研发与iso认证;融资贷款与贴现。实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，第一年没有扩大生产线，导致以后的产能不足，无法接大订单。最重大的失误就是六年的广告都没投好，直接导致投入与产出严重失调。

4.起始年经营模拟。

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后“透过财务看经营”打好基础。

5.六年经营竞争模拟。

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，投广告的严重失误。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

二、实训收获与体会。

1.换位思考与团队合作。

在六年的经营过程中，我们经历了初期组建、短暂磨合、逐渐形成团队默契，进入协助状态。其中有各自为战导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清导致的秩序混乱等问题，终于进行过角色互换之后，体验到角色转变后考虑问题的出发点的相应变化，也学会了换位思考，为更好的团队合作打下基础。在企业经营这样一艘大船上，ceo是舵手、cfo保驾护航、营销总监瞄准市场、生产总监开足马力……在这里，每个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。在组织的全体成员有共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下，企业更容易取得成功。

2.树立共赢理念。

市场竞争是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着你死我活。寻求与竞争对手之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知己知彼，在市场分析和竞争对手分析上做足文章，在竞争中寻求合作，企业才会有无限的发展机遇，市场也会稳定积极的发展。

3.诚信。

诚信是一个企业立足之本，发展之源，诚信原则在erp沙盘模拟中体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞争规则、生产计算规则、生产设备购置以及转产等具体业务的处理。不能盲目为了交货人为加快生产，虽然再最终的财务报表中体现不出来，可转回现实当中是无论如何也办不到的。模拟的意义在于了解一个企业真实的运作情况，是为将来真正走向工作岗位做功课，如果只是为了完成实训而实训就失去了模拟的意义。

4.职业定位与领导者气质。

每个个体因为拥有不同的个性而存在，这种个性在erp沙盘模拟中显露无遗。不仅如此，每个团队领导者的个性往往决定企业的个性。在分组竞争中，有的小组大展拳脚，有点小组稳扎稳打，还有的小组慌张忙乱，这都与领导者的决策及个性有着很强的关联。在小组分工时，个性和能力特点与胜任角色也有着很大关系。但在现实工作中，很多人都不能因为“爱一行”才“干一行”，更多的情况是需要大家“干一行”就“爱一行”。在此次模拟中，由于专业影响，很大同学都想要做与营销有关的工作，殊不知，转换做其他的工作，能丰富工作经历，与各部门沟通的同时，加深对实训环节的了解。体验企业多个工作流程，也可以为将来的营销工作奠定基础。

5.总体感悟。

在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论学习的盲点。每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都会基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

在经营公司的过程中，我担任的是公司的生产总裁。作为一名生产总裁，或许我没有具体对某个模块进行很深入的研究，但是我要时时刻刻了解公司每年的生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的生产预测，确定是否需要筹集资金。在这个过程中，我深切地感受到团队合作的重要性，只有大家一起很好地相互协调与合作，才能使公司在长远的未来有更好的发展。小组中每一个成员对这门课程的专注，他们身上的热情，使我们彼此之间不断的融合，我们大家之间已经建立了一种宝贵的情谊，虽然是短短的十几节课，但是我们却实实在在的一起经历了“六年”的风雨。一起担忧，一起欢乐，一起冥思苦想，一起把公司从困境中带出来。如果模拟实训继续下去的话，我们一定要抓好广告上投入，争取市场老大，继续拓展自己的生产能力，开拓开发其他市场和产品，严格预算，真正做到纯盈利。

两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的!同时感谢erp使我收获了这么多，感谢亲爱的老师对我们悉心的指导，感谢可爱的组员。

通过这次erp模拟实验，我对企业管理有了一个全新的认识，它并不只是一个简单的生产和销售过程，它需要的更多。我们必须准确及时地了解市场的变化，争取有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，还要不断地提高业务素质和业务能力，同时还需要一个高绩效的管理团队相配合，才能在激烈的市场竞争中独树一帜。这次实验，让我学习到了很多知识，也明白一些管理理念：

1、重视人才。人才是企业最活跃、最有价值的因素。

2、市场调研。“知此知彼，方可百战不殆”，只有在进行了市场调查，对市场信息(市场需求、生产能力、原材料、现金流等)有了充分的了解，并加以分析(利润表、资产负债表等财务报表)和判断后，才能做出适当的战略计划(广告订单、贷款、设备的改造更新、认证资格、市场的开拓、产品的研发等)。

3、工作总结。在实验中就可以发现，一年广告费用的投入是非常重要的，它能决定企业一年利润的多少，所以对于营销人员来说，应加以重视，应在上一年的基础上，对市场进行认真的调研与分析，结合各年情况，作出合理的决策。

4、团队精神。通过erp沙盘模拟实验的学习，我切身体会到团队协作的重要性。在企业运营这样一艘大船上，每一个角色要各负其责、各尽气力，否则大船将经不起风浪的冲击。

5、个性能力。在实验中，学生性格的差异使erp沙盘模拟实验呈显得异彩纷呈：有的小组轰轰烈烈，有的小组稳扎稳打，还有的小组则不知何去何从。个性能力的不同深深渗透到企业运营管理过程中。

6、共赢理念。在激烈的市场竞争中，学生们通过自己的亲身实践认识到市场中企业间的协作是必要的，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。只要做好市场分析、竞争对手分析、自我分析，一个共赢的战略思路是可以找到的。

7、诚信原则。erp沙盘模拟试验中，具体体现为对“游戏规则”的遵守，如市场竞标规则、产能计算规则、生产设备购置以及转产等业务具体的处理规则等，虽然在实验中只表现为“游戏规则”，但在具体实践中意义重大，因为诚信是一个企业立足之本，诚信也是一个经济体系有效之本，因此让学生在课程中体会和感悟诚信原则是重要的。

8、职业定位。这次试验让我们体会到，实际工作中，并不是“爱一行，干一行”，更多的是“干一行，爱一行”，否则，由于个人的喜好而影响工作的完成，这可能会影响到一个企业的生存。两个星期的沙盘体验，让我成长了许多。在这个过程中，我学到了很多书本上所无法学到的知识，真切地感受到公司经营的实际状况，这将对我以后走进社会，走进企业，有很大的帮助。还领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。

机会总是给有准备的人的!最后感谢学院给我们的这次erp沙盘模拟实验机会，同时感谢我的指导老师和我的组员。erp沙盘模拟实验运用独特的工具，融入虚拟的企业，结合不同角色的情景模拟，让我们感受真正的企业经营，为我们以后走入社会奠定了一定的基础。在六年的艰苦运营中，我明白了只有理论没有实践是不行的，成功之路在于不断的实践，同时，也明白了社会在时时刻刻关注着我们，复杂的工作在等待着我们，我相信此次erp沙盘模拟实验将会是我走向社会的一个很好路标。

**erp沙盘实训心得体会篇三**

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。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，××集团的商业间谍----××同学。

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。企业沙盘模拟实训心得这毕竟是模拟实训，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。

**erp沙盘实训心得体会篇四**

erp模拟沙盘是针对代表先进的现代企业经营与管理技术-erp(企业资源计划系统)，设计的角色体验的实验平台。下面是本站带来的erp沙盘实训。

仅供参考。

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。

三、对企业沙盘模拟的思考：

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!

上两个星期，我们开始了erp沙盘实训课程。老师带领我们学习练习动手实践，我们也同样的收获了很多经验，感触感动，团队的团结一致精神和无与伦比的热情。

首先是理论研讨，带着我们实训的有四位老师，分成两批两两上午两两下午，我们一开始和自己熟悉的朋友室友组团坐一桌，听到老师让我们按着学号坐，实际上我们虽然照做了，但是心里还是不大愿意，嘴上还是有些犯嘀咕的，但之后的两个星期，事实证明老师这么多年的从教经验做出来的决定还是非常正确的。按学号分组能让每个人都献出自己的一份力量，不会因为是朋友就纵容他，这样既能提高团队之间的协作能力，也能明确职责加强团队之间的凝聚力。实训课不仅考验着我们的动手能力，还培养我们着的团队精神。这世界上有很多事，是不能只单单依靠一个人的力量就能完成的，大多数时候我们都需要别人的帮助，同时作为这个人类社会的一份子，我们每天也在或多或少的帮助别人，类似给问路者提供一些有效可行的信息资源之类的。

座位很快分好了，老师开始对着ppt讲解erp物理沙盘实训要用到的一些理论基础，这些理论基础在书上大概都明文列出，但老师把重点给着重讲了出来，也方便我们理解。

类如erp物理沙盘四个职能中心的主要职能有营销与规划中心，生产中心，物流中心与财务中心。市场营销预测在整个公司运营中占的重要地位。学生的具体分工—总裁，财务总监生产总监营销总监采购总监的的职能要素。erp实训课程的意义，也就是我们学这门课程能学到什么能收获什么。我们仔细观看了erp沙盘的模拟实训规则，分析了市场准入规则表里面的持续开发时间以及开发投资费用，厂房的购买出售与租赁规则，生产线购买转产与维护出售规则，原材料采购规则，销售会议与订单争取规则，融资贷款与贴现规则等等。虽然连上了两天的理论课让我们有些感觉到有些力不从心，但是我们还是很认真的听着，生怕错过了重点导致公司经营不善。经过了漫长的等待，终于，指导老师告诉我们可以开始自己动手实践了，大家都无比的兴奋，似乎连黑板上的。

口号。

都变得闪闪发亮了起来，迫不及待的想开始物理沙盘的实践。

就这样开始了我们第一二年b公司的运行，第一年投入广告费非常合理，为我们公司争取到了很多订单，公司运营的非常顺利。第二年虽然没有拿到国内市场老大，但总体还算不错，之后模拟运营结束，开始正式运营。头一年运营在广告费上吃了亏，广告费投少了导致广告费的投出与订单的接入严重不成比例，公司流动资金减少。公司经营到第二年，因为对企业预算出现错误，导致流动资金较第一年急剧减少，公司面临资金短缺问题，经营到第三年，各个企业都或多或少的出现了资金不足的问题，而又因为权益的逐年减少，可贷款的数额也在直线下降。公司随时面临破产问题，同时组员在实训开始时满满的热情也被消磨殆尽，大家都呈现出颓唐的状态，严重的是，在经营不善的这样非常时刻，公司的财务报表也做不平，财务总监也处在这样焦急的氛围下，忙得焦头烂额，最后组员们还是决心要挽救公司，团结一致，找其他公司借款的借款，想对策的想对策，做预算的做预算，分析市场前景的作分析，大家都忙里忙外的，四处游说四处奔走，连下课响铃了，我们还是坐在各自的位子上围起来分析讨论，为挽救企业想办法。最终在a公司c公司d公司的多次友情相助下，我们公司成功的度过了一个又一个困难，最终顺利运行到年末。

提供了极大的灵活性。在电子实训室这一边，公司运行到第二年，我们就贷了数额为一亿的长期贷款，流动资金非常充裕倒帮了我们拓宽生产线一个大忙，随着我们投资的增加，产品的数量也得到了提高，研发力度加大，向各个市场广投订单，也保证了接单的数量。公司运营蒸蒸日上，期间正值会计证考试，组员们都陆续去考试了，但我们可爱的组员仍然会提前做好预算，做分析，做市场预测或是留下下一年如何发展的意见。这也为我们公司提供了极大的帮助，也告诉我们，虽然人在外面考试，但心里还是时时刻刻的在操心着我们公司的运营情况，这就是整个公司团结一心的表现，也是我们热情不断的支柱。

经过一个星期的实训，公司已经成为了一个市场的老大，权益终于成为了各家公司的顶头，拔得头筹获得第一，我们都非常高兴，激动的心情我在这里是无法用言语表现出来的。但让我更欣喜的是我们收获到的凝聚力实践精神等等。在这两个星期的实训当中，我们拿过倒数第二，评分个位数，但是这样的我们在重整旗鼓后也能拿上第一的宝座。我可以很自豪的说我们这个团队非常不错!这也告诉我们，只要你想就能成功。

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。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。

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!

。

**erp沙盘实训心得体会篇五**

通过短短几个星期对erp沙盘模拟的练习，我对erp沙盘模拟有了一定的了解。可以说erp沙盘模拟对团队协作，团队分工，和对未来财务预算方面，市场走向预测方面要求极高。所谓erp是英文enterpriseresourceplanning（企业资源计划）的简写。它是一个以管理会计为核心的信息系统，识别和规划企业资源，从而获取客户订单，完成加工和交付，最后得到客户付款。它是从mrp（物料资源计划）发展而来的新一代集成化管理信息系统，它扩展了mrp的功能，其核心思想是供应链管理，它跳出了传统企业边界，从供应链范围去优化企业的资源，是基于网络经济时代的新一代信息系统。它对于改善企业业务流程、提高企业核心竞争力的作用是显而易见的。它的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低。沙盘即是使用平面或立体模型模拟真实情况，使人对所关注的问题了然于胸，从而运筹帷幄，制订决策。“erp沙盘模拟”中的“沙盘”就是将erp中涉及到的一些概念具体化，实际化，并由参与的人员进行“角色扮演”模拟运营。在沙盘之上，企业的现金流量、产品库存、生产设备、人员实力、银行借贷等指标清晰直观。

它对于改善企业业务流程、提高企业核心竞争力的作用是显而易见的。它的实质就是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低。沙盘即是使用平面或立体模型模拟真实情况，使人对所关注的问题了然于胸，从而运筹帷幄，制订决策。“erp沙盘模拟”中的“沙盘”就是将erp中涉及到的一些概念具体化，实际化，并由参与的人员进行“角色扮演”模拟运营。在沙盘之上，企业的现金流量、产品库存、生产设备、人员实力、银行借贷等指标清晰直观。

第一次玩erp沙盘模拟的时候，虽然有ppt上具体的资料，但是还是有很多不懂，例如：权益值怎么计算？贷款的额度该如何计算？折旧要如何计算等等。虽然游戏的初始年，沙盘师蒋定福老师带着我们去玩，对于权益值，折旧都有一定的了解，但是还是似懂非懂。没办法咯，只有继续玩下去才知道。第一次玩erp沙盘模拟的比赛，我担任着我们组的营销总监，所以要怎么才能使公司走得更远是摆在我面前最大的难题。我记得第一年把手工线都卖了，为了是购买更高生产力的生产线，而且在第一年末贷了80m的长贷，新建了4条全自动生产线。谁知道在第二年那80m用得七七八八，连第三年的广告费都有问题，只好借高利贷，而且在第三年要停止正在建的生产线和研发到一半的p3。我记得当时第三年我们算错了权益值，害得差不多破产，还好大家一起努力慢慢的算，终于计算出正确的权益值，权益值只剩下4。

第二次参加erp比赛有了第一次的经验，本以为可以走得更远，哪知道只到了第3年就破产了。最后总结到得经验是：我们第一，二年借了大量的短贷，当产品卖不出去时，短贷的偿还让我们背上了很大负担，巨大的负担让我们只能停止生产，放弃原材料的采购，但最后还是由于资金链断流而破产，所以在贷款时必须想清楚要带多少贷款，而且考虑自己的偿还能力。

这次参加了erp的学习，而且通过第三次的游戏，使我对erp的认识更深，在这次的游戏中，我终于体会到了原来erp没有我听过那么简单，你要做什么投资都要预计好，而且广告的考虑非常重要。广告的投放涉及到你产品的。销售，而且固定的单一投放市场会使自己吃力不讨好。在游戏中，建设年只有第一到第二年，第三年就应该开始正式的销售投入，如果在第三四年还在投资，那么权益值是上升不高的。

参加了这么长时间的练习，最令人头疼的就是采购时的原材料什么时候下单，什么时候购买，如果是单一产品还可以搞清楚，如果ceo说我们这次做复合产品，就是开p1，p2产品，或者开p3，p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要小心细心。还有就是中间转产，我们的生产线有手工，半自动，自动，柔性之分，柔性转产是不需要周期的可以直接下定单，再购买原材料，但是其他三种生产线都需要周期，这时就得慎重慎重再慎重了，计算好时间，不要出任何小错误了。

通过与组员的合作也积累了一些经验。我们是作为一个整体一定要有团结意识，只有有了好的合作我们才可能有好的成绩，制定出符合公司发展的长远计划。我们一定要在开始前进行一个预算，根据市场占有率的分析制定好计划，看要把公司发展的重点放在那种产品的生产上，并且一定要制定出公司前三年的计划。在起始年的时候一定要做好广告费的投入，争取能够选到好的订单。同时在市场的开拓，产品的研发、认证在资金允许的情况下也要进行，这样才更有利于和别的公司竞争。生产线的更新要和产品研发同步尽量减少生产的成本，并且使生产线的利用效率达到最大。总之各个部门一定要合作，在生产能力允许的情况下拿到好单，顺利的完成生产任务，尽可能的不要违约，既损失了钱也损失了自己的商誉。财务总监一定要做好小组的账目，使我们能更好的了解到小组的现金以及所有者权益的状况，针对小组的情况预计小组的生产线的更新，产品研发以及市场的开拓同时也要保证我们的资金能够维持小组的正常的运转。要注意小组的债务状况，资金的使用，尽量使小组在一年的还款的压力不要太大。

在我们的练习赛中组间交易被我们发挥的淋漓尽致，当小组中出现剩余或短缺时，组间交易就会火热的开始。每个小组都会有自己的间谍，这个很有意思，大家都充分发挥智慧获取相应的情报，这对小组的发展也起到作用。

通过此次的erp沙盘模拟对抗课程我有一个最大的感受，就是“决策是如何影响结果的”，以及在市场中你要熟悉它的“游戏规则”并且认真地遵守这些规则。“数据很重要”在我的脑海里也留下了深刻的印象。我了解了企业的经营运作过程，树立了良好的全局意识，认识到了erp系统在企业管理中的重要作用。我从实训课程中学到了很多书本上没有的东西，为步入社会顺利开展工作打下了坚实的基础。还从而领悟到，游戏就是生活，每个人应做好自己的人生规划，不要走一步算一步，做好每一天，为以后的成功铺下基石。机会总是给有准备的人的！

第一，进入沙盘之前，一定要充分的了解沙盘的规则，深刻的理解了没一条规则，只有了解规则，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，才能冷静的处理各种情况，是企业不至于走向破产。我们前几次就是因为对规则的不大了解，导致出现决策上的失误，使我们经常破产。

第三，对外部市场要有一个清晰，全面的预测和估计，只有掌握了市场需求情况，才能决策公司未来几年的运营防线，才能制定出公司的经营战略目标。

第四，根据外部市场的需求状况，适时的调整生产线，在资金允许的情况下提高生产力，以满足供货需求。在这个过程中，一定要准确的协调好市场，生产和资金的相互关系。只有协调好这三者，才能使公司很好的经营下去，不管哪一个方面出现小差错，都有可能使公司面临破产的危机。而且一定要保证公司有足够的现金可以周转经营。

第五，要根据未来可能的市场情况，对公司的经营战略进行定位，做好总的规则和每一年开始之前的经营计划，通过正确的决策和规划可以使公司能尽快的占领市场，最大限度的赢取利润。

1、根据市场分析，提高广告费用，抢订单，这是整个沙盘模拟操作中至关重要的一步。

根据沙盘规则，广告是分市场，分产品投放的。我们所可以拿到的订单是与我们在某个市场中所投放的广告费用是成正比的。首先，我根据生产总监提供的数据及市场情况，还有企业的生产力和竞争对手的预测分析，以及经过与财务总监的协商，上报ceo，决定广告费用，抢订单。

2、生产规模决策的数据提供，首先我根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，给其他部门提供数据，以便其修改生产线的数量和生产线的种类。具体我们企业经过各个部门的协商，由生产总监执行，将产房中的一条手工生产线改为半自动生产线。

3、市场的开拓，产品的研发，身为营销总监，我必须分析市场，预测未来几年内，市场走向和产品的趋势，依据财务总监提供的财务状况，进行市场的开发以及产品的研发。经过分析后，觉的企业要生存下去，必须要开发跟大更远的市场，我们打算开发新的市场—区域（1年）以及全国市场，但是财务总监那里获得的数据，经过所有人协商，我们只经营单一p1产品，在本地，区域，全国市场销售。

**erp沙盘实训心得体会篇六**

两个星期紧张刺激的沙盘演练已经成为过去，在不知不觉中，我们整个团队已经一起走过了“六年”的风风雨雨，一起亲身体验了沙盘的紧张与刺激，erp沙盘实训心得。此次沙盘演练使我们真正地感受到沙盘的魅力所在。

因为要进行运动会，本次的erp沙盘只用了2天就完成了，我们大一时虽进行过一次沙盘模拟实训，但这次是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的新鲜，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，这次erp沙盘模拟实训让我懂得了更多。

在经营过程中，我们遇到了资金不足、生产能力不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理投放广告接生产单等一系列的问题。这些问题已经让我们手忙脚乱，焦头烂额了，但是还有很多情况是我们在现实生活中没有接触过的问题，在操作的过程中就发现自己做了很多的不合理的决定，例如第一年长期贷款太少资金不够，短期贷款太早造成资金紧张，未能及早开发新产品、投资生产线的建设、市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。来回味一下实习的过程，有很多的事情需要我们用心的理解和记忆，这些是书本上无法学到的，也是以后走向社会很需要的东西。

上机的第一天，老师让我们进行了练习，我们可以根据自己的想法任意操作，之后老师可以帮我们回复最初的状态。这是一种很好的练习方法，因为在实际的操作过程中才能发现平时不会注意却又是非常重要的操作，只有经过失败才能找到最佳的投资方案，才能牢牢记住该做的事情。虽然在上午我们小组经过了一番讨论，自以为没有什么大的`问题，谁知一上机就手忙脚乱。因为不熟悉操作，年初的长期借款借款太少，结果导致生产线停滞，浪费了宝贵的时间，又是一大损失，第三年的最后一季度还违约了不仅扣了违约费，订单也连带着失去了。总的来说，第一次的上机完成的三年是很惨淡的，但是我们从中明白了很多步骤的操作规定，这也为我们接下来的训练带来了不小的帮助。在这个时候，很多的组都出现了更为严重的事情，权益为0，面临破产，在不得已的情况下，老师给每一个小组追加了资金，才使很多组不至于破产。

由于有了第一天上机时的经验，在第二次上机前，我们对接下来的经营制定了详细的计划。我们小组的成员聚在一起，商讨贷款的额度，生产线的建设，产品的开发与市场的开拓，每一项的工作被我们具体的分析到位。但我们马上被一个残酷的事实击倒了，由于我们的权益只剩下3m，我们在将无法得到长期贷款和短期贷款，只能靠应收账款的贴现维持企业生存。在我们战战兢兢的经营完第四年的时候，企业不幸破产了，只能申请注资。

接着完成了第六年第七年的业务，我们同样遇到了很多的情况，最后一季度，我们发现竟然未进行iso4000认证，结果可想而知，即使投放了大笔的广告费都无济于事，没有认证就不可能拿到订单。但总的来说，我们小组的情况还算不错，因为大多企业头两年就破产了。其实我们觉得，最后的成绩并不主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。虽然只是模拟的实习，我们已经从中深切的感受到，市场就是一个没有硝烟的战场，它是非常残酷的，也明白了“团队精神”的重要性，在面对残酷的市场竞争时，你需要团队的智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将企业经营好。不管是在实训过程中还是实训结束，我都深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。不管你是企业的总裁还是财务总监、采购总监、营销总监、生产总监，每一步的决策和计划都要全方面的考虑，任何一个细节没有考虑周全就可能导致全局的困境。开始的时候，每个人都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产，正式上机操作的时候又是困难重重，由于经营规则理解的不透彻，很多时候会出现错误，到后来，每一步的操作都要确认好几遍才放心。实践和理论相差还是很大的，我们这些习惯啃书本的学生要想适应社会还需要更多的磨练与实践。

我们是初出茅庐的一代，需要学习的还很多，通过这次的实训，相信每个人得到的不仅仅是实训的经验而已，在模拟的世界，老师可以让你重新开始，可以无条件的支持你，可是在现实中呢，我们没有重来的机会，也没有免费的午餐，我们要扎扎实实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。

**erp沙盘实训心得体会篇七**

组织准备工作是erp沙盘模拟的首要环节。主要内容包括分组和职能定位。我所在b组共6名成员，分别担任ceo、营销总监、生产总监、物流总监、财务总监和出纳等主要角色。我在小组中担任出纳工作。我们将在未来模拟经营的五年中与其他四组展开激烈竞争。

2.了解企业基本情况。

对企业经营者来说，接手一个企业时，需要对企业有一个基本的了解，包括股东期望、企业目前的财务状况、市场占有率、产品、生产设施、盈利能力等。在这个环节，我们最主要的任务是学习使用和填写财务报表(资产负责表和利润表)。

3.学习市场规则与企业运营规则。

实践是检验真理的唯一标准，初期我们对于规则的运用很不熟练，随着模拟的推进逐渐上手。

在本次模拟中，我们因为不熟悉规则出过一些差错，第一年没有扩大生产线，导致以后的产能不足，无法接大订单。最重大的失误就是五年的广告都没投好，直接导致投入与产出严重失调。

4.起始年经营模拟。

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经开始运营的企业。根据从基本情况的描述中获得了企业运营的基本信息，把报表中枯燥的数字活生生的再现到沙盘上，让我们进一步了解企业的情况，适应规则，为后续的模拟做好铺垫。在初始年，我们的从期初手忙脚乱到期末独自应付，深刻地感受到财务数据与企业业务的直接相关性，理解到财务数据是对企业运营情况的总结和提炼，为以后\"透过财务看经营\"打好基础。

5.五年经营竞争模拟。

企业经营竞争模拟是erp沙盘模拟的主体，经营伊始，老师发布了市场预测资料，对每个市场每个产品的总体需求量、单价、发展趋势做出预测。在分析市场预测的基础上讨论企业的战略和业务策略。

总体来看，在分析预测资料阶段，我们就没有很好把握市场发展趋势，对公司发展缺乏长远计划，影响新产品的开发，使得公司没有系统性的发展起来。其次，投广告的严重失误。这两个问题成为阻碍企业发展的最主要门槛。

二、实训收获与体会。

1.换位思考与团队合作。

在五年的经营过程中，我们经历了初期组建、短暂磨合、逐渐形成团队默契，进入协助状态。其中有各自为战导致的效率低下、无效沟通引起的争论不休、职责不清导致的秩序混乱等问题，终于进行过角色互换之后，体验到角色转变后考虑问题的出发点的相应变化，也学会了换位思考，为更好的团队合作打下基础。在企业经营这样一艘大船上，ceo是舵手、cfo保驾护航、营销总监瞄准市场、生产总监开足马力……在这里，每个角色都要以企业总体最优为出发点，各司其职，相互协作，才能赢得竞争，实现目标。在组织的全体成员有共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、彼此信任和支持的氛围下，企业更容易取得成功。

2.树立共赢理念。

市场竞争是激烈的，也是不可避免的，但竞争并不意味着你死我活。寻求与竞争对手之间的双赢、共赢才是企业发展的长久之道。这就要求企业知己知彼，在市场分析和竞争对手分析上做足文章，在竞争中寻求合作，企业才会有无限的发展机遇，市场也会稳定积极的发展。

3.诚信。

诚信是一个企业立足之本，发展之源。诚信原则在erp沙盘模拟中体现为对\"游戏规则\"的遵守，如市场竞争规则、生产计算规则、生产设备购置以及转产等具体业务的处理。不能盲目为了交货人为加快生产，虽然再最终的财务报表中体现不出来，可转回现实当中是无论如何也办不到的。模拟的意义在于了解一个企业真实的运作情况，是为将来真正走向工作岗位做功课，如果只是为了完成实训而实训就失去了模拟的意义。

4.职业定位与领导者气质。

每个个体因为拥有不同的个性而存在，这种个性在erp沙盘模拟中显露无遗。不仅如此，每个团队领导者的个性往往决定企业的个性。在分组竞争中，有的小组大展拳脚，有点小组稳扎稳打，还有的小组慌张忙乱，这都与领导者的决策及个性有着很强的关联。在小组分工时，个性和能力特点与胜任角色也有着很大关系。但在现实工作中，很多人都不能因为\"爱一行\"才\"干一行\",更多的情况是需要大家\"干一行\"就\"爱一行\".在此次模拟中，由于专业影响，很大同学都想要做与营销有关的工作，殊不知，转换做其他的工作，能丰富工作经历，与各部门沟通的同时，加深对实训环节的了解。体验企业多个工作流程，也可以为将来的营销工作奠定基础。

5.总体感悟。

在erp沙盘模拟中，我们经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，把理论知识运用到模拟实践中，在从自己的亲身实践经历中总结出理论学习的盲点。每一次借助erp沙盘推演企业经营管理的过程，都会基于现场的案例分析和数据分析为企业做出诊断，磨练商业决策敏感度，提高决策能力及长期规划能力。

在经营公司的过程中，我担任的是公司的出纳。作为一名出纳，或许我没有具体对某个模块进行很深入的研究，但是我要时时刻刻了解公司每年的资金状况、生产能力、市场需求，只有在充分的对各种环境的熟悉之后，才能做出正确的现金预测，确定是否需要筹集资金。在这个过程中，我深切地感受到团队合作的重要性，只有大家一起很好地相互协调与合作，才能使公司在长远的未来有更好的发展。小组中每一个成员对这门课程的专注，他们身上的热情，使我们彼此之间不断的融合，我们大家之间已经建立了一种宝贵的情谊，虽然是短短的十几节课，但是我们却实实在在的一起经历了\"五年\"的风雨。一起担忧，一起欢乐，一起冥思苦想，一起把公司从困境中带出来。如果模拟实训继续下去的话，我们一定要抓好广告上投入，争取市场老大，继续拓展自己的生产能力，开拓开发其他市场和产品，严格预算，真正做到纯盈利。

**erp沙盘实训心得体会篇八**

其实接触erp不是第一次，真正的第一次是在大一物流系组织的erp比赛，回想起来，那次却糊里糊涂的得了三等奖，这次和上次比赛不同，这次是由老师手把手指导下的学习，在各个知识点上会理解的更加透彻点。

毕竟离上次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件已经过去了大半年，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味，一周的erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多和收获了许多。

不管是在实训过程中还是实训结束，我都深深的体会到，要经营企业并不是想像中的那么简单。不管你是企业的总裁还是财务总监、采购总监、营销总监、生产总监，每一步的决策和计划都要全方面的考虑，而不能凭主观臆断来盲目的进行决策，那样做的后果只会使企业陷入困境甚至破产。在做每一个决定的时候，我们要全方面的进行详细的分析与计算，任何一个细节没有考虑周全就可能导致全局的困境。对于我们这些还没有走出校园的人来说，的确是一件充满挑战和困难的事情。开始的时候，每个人都在担心究竟该怎样经营下去，才不会让企业破产，正式上机操作的时候又是困难重重，由于经营规则理解的不透彻，很多时候会出现错误，到后来，每一步的操作都要确认好几遍才放心。

实践和理论相差还是很大的，我们这些习惯啃书本的学生要想适应社会还需要更多的磨练与实践。在经营过程中，我们遇到了资金不足、生产能力不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理投放广告接生产单等一系列的问题。这些问题已经让我们手忙脚乱，焦头烂额了，但是还有很多情况是我们在现实生活中没有接触过的问题，在操作的过程中就发现自己做了很多的不合理的决定，例如未能及早开发新产品、投资生产线的建设、市场的开发不及时、广告投放不是太多造成浪费就是太少拿不到想要的订单等等。来回味一下实习的过程，有很多的事情需要我们用心的理解和记忆，这些是书本上无法学到的，也是以后走向社会很需要的东西。

上机的第一天，老师很明智的让我们进行了练习，我们可以根据自己的想法任意操作，如果遭遇破产就请老师帮我们回复最初的状态。这是一种很好的练习方法，因为在实际的操作过程中才能发现平时不会注意却又是非常重要的操作，只有经过失败才能找到最佳的投资方案，才能牢牢记住该做的事情。虽然在前一天我们小组经过了一番讨论，自以为没有什么大的问题，谁知一上机就手忙脚乱。因为不熟悉操作，一上来就错过了年初的长期贷款，建造生产线的时候不知道每一个季度都要投资，结果导致生产线都只是建造了一季度就停滞在那，浪费了宝贵的时间，而已经建成的生产线又没有进行生产，有是一大损失，最后一季度，我们竟然忘记了开发市场，结果可想而知，即使投放了大笔的广告费都无济于事，没有开发市场就不可能拿到订单。总的来说，第一次的上机是惨不忍睹的结局，但是我们从中明白了很多步骤的操作规定，这也为我们接下来的训练带来了不小的帮助，在以后的几天中有的组出现了我们第一天的情况，可是正式经营已经开始了，他们只能自认倒霉了。

在第二次上机前，我们有一天的时间讨论策略，由于有了第一天上机时的经验，我们对接下来的经营制定了详细的计划。我们小组的成员聚在一起，商讨贷款的额度，生产线的建设，产品的开发与市场的开拓，每一项的工作被我们具体的分析到位，并列出了前两年的经营表格，清晰的表明在每一季度需要干的事情。第二次上机的时候，由于我们的事先准备，我们很快就完成了第一年的经营，沾沾自喜的我们马上被一个残酷的事实击倒了，由于我们的权益只剩下29m，我们在第二年中将无法得到长期贷款和短期贷款。

我们开始精打细算，试图从每一个步骤省下钱来，在第二年的经营中，我们拼尽全力，不惜放弃一些产品的开发，放弃更多的利益实施应收账款的贴现。在这个时候，很多的组都出现了更为严重的事情，权益为0，面临破产，在不得已的情况下，老师给每一个小组追加了资金，才使很多组不至于破产。在我们战战兢兢的经营完第二年的时候，我们惊奇的发现，即使老师不给我们追加资金，我们还是能继续经营的，而且第三年我们还有更多的应收账款可以到帐，这师我们着实高兴了一回。

在接下来的经营中，我们同样遇到了很多的情况，但总的来说，我们小组的情况还算不错，虽然老师一再追加资金才使我们生存下来，但是我们小组还是以200多分的成绩位列第二。其实我们觉得，最后的成绩并不主要，重要的是我们在实习的过程中学到的东西。虽然只是模拟的实习，我们已经从中深切的感受到，市场就是一个没有硝烟的战场，它是非常残酷的，也明白了“团队精神”的重要性，也许你很聪明，也许你很有能力，但是在面对残酷的市场竞争时，一个人的力量是绝对不够的，你需要团队的智慧和力量，只有每一个人各尽其职，相互配合，共同努力才能将企业经营好。

我们是初出茅庐的一代，需要学习的还很多，通过这次的实训，相信每个人得到的不仅仅是实训的学分而已，在模拟的世界，老师可以让你重新开始，可以无条件的支持你，可是在现实中呢，我们没有重来的机会，也没有免费的午餐，我们要扎扎实实的走好每一步。实训结束了，我们的路刚刚开始。

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！