# 沙盘模拟实训的心得体会通用7篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-06

*一篇优秀的心得体会是需要结合实际不断修改的，它是一个不断完善的过程，心得体会是我们人生路上的指南针，下面是小编为您分享的沙盘模拟实训的心得体会通用7篇，感谢您的参阅。(一)组织准备工作组织准备工作主要将学生进行分组并进行角色定位。每组学生组...*

一篇优秀的心得体会是需要结合实际不断修改的，它是一个不断完善的过程，心得体会是我们人生路上的指南针，下面是小编为您分享的沙盘模拟实训的心得体会通用7篇，感谢您的参阅。

(一)组织准备工作

组织准备工作主要将学生进行分组并进行角色定位。每组学生组成企业管理层，承担总经理、财务主管、营销主管、生产主管、供应主管等职能，鉴于会计在本实训模式中的工作内容较多，同时设置财务助理岗位，而各主管，在完成本职工作的同时，同时承担会计部门具体岗位，即一人承担兼两职。具体分配如下：

(二)基本情况概述

了解新接手的企业的概况，主要包括股东期望、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。基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此环节主要要求读懂企业的资产负债表和利润分配表。

(三)市场规则与企业经营规则

在erp沙盘实训中，主要介绍企业之间的竞争规则。基于erp沙盘实训的会计模拟实训，主要要求学生在对企业已经基本了解的情况下，设计企业财务管理制度和内部会计控制制度与流程。

(四)初始状态设定

erp沙盘模拟不是从创建企业开始，而是接手一个已经运营了三年的企业。虽然已经从基本情况描述中获得了企业运营的基本信息，但还需要把这些枯燥的.数字活生生地再现到沙盘盘面上，由此为下一步的企业运营做好铺垫。在此部分还要求学生完成建账和启用各类账簿工作。

(五)企业经营竞争模拟

在进入企业竞争模拟阶段之后，主要要求学生按照运营记录表的顺序完成企业的经营，运营结束之后财务部门需要编制企业利润表和资产负债表。而基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此阶段不仅要完成企业的正常运营程序，而且要求每个组按照每一运营环节和经济业务进行会计业务处理，编制会计凭证，登记明细分类账和总分类账，以及编制各年度会计报表。

(六)现场案例解析

在每一年经营完成后，要求教师对该年度经营状况进行总体点评，通过点评，要求各团队进行经营分析与预测，并为下年度做好财务预算以及运营决策。基于erp沙盘实训的会计模拟实训在此阶段，主要要求学生利用财务管理中的杜邦分析法来分析企业的经营状况。

(一)基于erp沙盘的会计模拟实训方式主要优势

与传统的会计模拟实训相比，其优势是显而易见的，主要体现在以下几个方面：

1、提高了学生的学习兴趣。erp沙盘实验中学生做出财务、会计和生产等决策，并因此推演企业经营活动，完成企业的整体运作，这为会计实验教学提供了很好的企业经营资料，并且由于是学生自己决策的企业经营活动，以此为资料进行会计模拟实训将使学生不再是其为枯燥的数字，提高学生的兴趣。

2、提升了学生的会计专业能力。每年的经营活动包括筹集经营资金、制订商业计划、参与市场竞争、平衡资金预算、结算经营结果、进行财务分析等，通过生动的基于erp沙盘实训的.会计模拟实训，可以把枯燥的知识转变为学生自主运用的工具，这将能明显的提升学生的专业能力，从而提高在市场中的综合竞争能力。同时，由于学生自主选择方案，不同小组的经营活动会有所不同，若以各自的经营活动为自己的会计模拟实训的资料，不同小组将会得到不同的报表数据。在比较的基础上，学生将对企业会计政策的选择有更深一步的理解。

3、提升了学生解读与编制财务报表的能力。资产负债表、损益表、现金流量表三大报表的编制与分析能力将随着实训的深入而不断提高。同时，通过实训，能够更熟练运用财务分析工具，包括固定成本分摊、盈亏平衡测算、毛利率、销售回报率、资产周转率、投资回报率、企业偿债能力、企业营运能力、企业赢利能力、企业发展能力等各项财务指标的分析，及时对模拟经营企业提出各项改进建议与策略。

4、培养了学生的沟通与协调能力。在模拟经营的过程中，财务活动处于各项活动的中心环节，每一套方案都需要与其他成员共同协调，通过沟通制定合适的策略，培养学生的沟通能力和团队合作能力，最终实现培养创新型的具有社会竞争力的应用型会计人才的目标。这为高校会计实践教学改革提供了新思路。

5、在一定程度上培养了学生的会计职业道德。鉴于手工沙盘的特殊性，教师无法从每一个细节掌控每一组是否会出现舞弊现象，这在一定程度上考验了学生的诚信度，而诚信度也是最重要的会计职业道德之一。

(二)基于erp沙盘实训的会计模拟实训的局限

本实训模式的实质是利用学生自身设计的企业资料进行会计模拟实训，使学生在实训中体会会计工作在企业中的作用，在实际教学过程中取得了良好的效果但也发现其存在一定的局限，主要包括：由于在erp沙盘实验的执行环节加入了会计模拟实训的内容导致实验时间过长，教学时间较难安排;最后，学生分组实验提交的会计报表由于每组企业经营活动不同从而给教师的评判带来较大负担。

经过了将近一个礼拜的erp沙盘模拟实训，我们小组成员都获益良多。在这个过程中，我主要是担任的财务总监，进行管理财务支出、编制会计报表、分析损益情况等作业。

在刚开始的时候，我还并没有真正体会到财务总监的作用，而认为只是管钱，在后来的过程中，我能够对借入长期贷款、分配资金运用等环节有了个大致的掌控，不仅仅要将资金合理的分配用于生产经营，而且最主要的是要让“钱生钱”，稳定的持续发展。在大家的讨论下，我们刚开始的时候就尽早的开始了p2和p3产品的研发，以及在资金充裕的情况下，尽早的开辟了国内以及亚洲市场，既稳定国内市场，同时又扩大了国际市场的占有率。

在整个经营过程中，我仔细分析了财务资金的流动以及如何合理分配资金的使用，起初两年之内我们加大了投资，例如开发柔性生产线，最基本的iso9000产品质量认证，同时在这个过程中加大产品研发，所以在这两年之内支出明显增加，净利润为负。同时在这段时间内由于挑选订单时投标价较高，所以在挑选订单时没有了优先权，导致这段时间内获得的收入较少。在第三年时，由于p2产品的生产以及订单数量增加，销售收入明显增加，同时减去一些相关费用后还是有明显的盈利，同时也能够偿还之前的`长期借款等。在这之后的几年内，经过团队的讨论，我们加大了对p3产品以及亚洲市场的开发，抢先争夺市场机会，以获得较大优势，但由于投资增加，订单减少，同时又再租赁厂房以及建立柔性生产线都花费了不少的资金，所以导致净利润为负。但在这个过程中，我们也在不断地反思，以求做出最好的经营决策，同时又能兼顾企业的长期发展以及短期盈利的需要。

就我个人而言，在担任财务总监的过程中，我能够较好的掌握了资金的流向以及如何合理分配资金以求得企业利益的稳步增长，同时教会我如何细心地编制财务报表，每次一个流程结束后，我都会先编制财务报表，然后分析并指出问题所在，再与小组成员进行讨论，针对具体问题进行具体分析，以尽量减少不必要的支出，从而获得稳定收益。虽然也有决定失误的时候，但也能够积极改正以配合企业的整体方针“稳步前进”，而不是一味的追求效益，不顾及长远利益的发展。

可爱，幽默的老师您好，时光匆匆。眼前还是大一的生活场景，而现实已是大三生活，来到了实训课，这个游戏之前也有听说过，规则也大概了解一些，但并没有真正的玩过一回，这次可以真刀真枪的玩这一回，原本认为这过程很轻松，但是为期五天的实训真是一点都不轻松，经营一个企业，我们都各自其责，分别是ceo（总经理），生产主管，物流主管，财务主管，营销主管，本人也就是营销主管。同时还有其他的各个主管的助理。

首先，打广告费，抢订单。这个步骤是整个游戏至关重要的一步，生产主管根据生产线的数量，预测产能，为我抢单做数据支持。我根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务主管的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销主管根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单，生产主管根据订单产品数量和种类告诉我，我也就觉得打广告是关乎命脉的，第一年的销售额可能就会决定我们会不会盈利，会不会破产，而且销售是企业盈利的第一原则，只有做出产品把他都销售出去才是王道，觉得第一次玩的我分析打费用都还是很理性的，很客观的，也还是很不错的。

第二步，也是我们六年中能不能加大销售，更大可能的盈利，那就是扩大生产线，生产线分为手工生产线，半自动生产线，全自动生产线，还有柔性生产线，我们团队经过缜密的分析和商量，决定在第几年卖的什么样的生产线，第几年购买什么样的生产线，我们团队的胜利也离不开这一步。

还有一个重要的环节，就是开拓市场，研发新产品，这个也是需要营主管要分析好市场的需求，从而在那个市场做准备，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，世界）和不同的产品（p1，p2，p3，p4）以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。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好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。

现在就来说说我自己对企业运营的看法，企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。纸上谈兵的人往往被人讥讽为光懂理论，不会实战的人。但我认为一切的活动首先应是于纸上，如没有纸上的预测和规划，在实际操作时可能会遇上种种障碍。有时你可能有满脑子的方案，自以为天衣无缝，但操作起来却跌三拉四，处处碰壁。如在第一年开始时，我只是一味的在脑子里酝酿方案，没有写于纸上，在执行时就乱了阵脚，后来经过老师的提醒，我把所有的方案都写于纸上一一研究衡量，结果取得了很好的效果，公司的前景变得可以预测了。通过实训，认识现代企业以销售产品的全部流程了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受盈利实现过程，初步了解财务报告的各个要素以及制造过程了解到现代企业运作过程，了解企业的经营过程。

通过这次的沙盘模拟实验，让我体会到在销售和经营过程所带给我们的收益，给我们留下了深深印象，通过沙盘实验，我们同学之间促进了友谊，更加让我舍不得离开学校，离开我的大学同学们了，我们在一起的这几天了大家都是很努力的为了更有前途的发展，企业更好的迈进，上大学的日子实话讲自主性学习真的很强，但是我对于学习只是爱哪门学哪门的，挺符合因材施教的，— —~！最后我想说的是这次实训是我最有意义的一次，我想也是影响最深的一次，感悟最大的一次，它对我的影响的是内心，同时也感谢学校有这样好机会，还有那可爱，幽默，有孩子的气的老师，谢谢您~！希望我们以后可以做朋友。

我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天，但在这两天里我们要经营一个企业四年。实训老师将我们分成了六组，每个参加培训的学校成员为一组，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。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，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的\'抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2.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，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监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。

3.生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。

4.市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1，p2，p3，p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5.资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷)、贴现、高利贷，保证流动资金的持续。

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好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。企业沙盘模拟实训心得短短几天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，作为财经系的一份子，我们除了做好本质工作，还要提高自身的素质,这就要求我们要不段的补充新知识和新技能，erp培训就是财经系领导给我们提供的一个很好的机会。领导对我们教师的关心让我们备感温暖，同时也鞭策着我们要充分利用erp教学课程为财经系争创先进。

为期两天的erp沙盘模拟结束了，虽然erp沙盘模拟实训只有短短的两天；但是就在这短短的两天里，我们已经经营一个企业六年了。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。我参加的erp沙盘模拟实训使我受益匪浅。我的职位是市场总监。我的主要工作是投放广告、争取订单、按单交货、开拓市场和研发产品。首先我总结一下我的工作：

1、投放广告费用。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。我是根据《商业预测报告》里面提供的各种产品在未来6年里各个市场里的需求量、单价以及二者的乘积来确定产品的最佳销售市场。而我们的广告费是依照我们的产量和市场来投放的。不过，在前3年里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，导致拿到的订单少且不利。而在后3年里我们在投广告费时就比较大胆，不再那么保守，再加上国内市场和亚洲市场的相继开发成功，我们接到的订单数量相对较多，同时也成为了亚洲市场的龙头老大。

2、争取订单、按单交货。争取订单时，我们不仅仅要考虑订单上的产品数量我们是否有足够的生产力把产品生产出来；还要看订单上的账期，账期越短，资金回笼就越快。按单交货这项工作是很好完成的，因为我们小组事先已经经过非常周密的预测，所以采购总监根据预测来下材料订单，生产总监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。在按单交货时，我们也按照账期来交货，账期较短的订单，我们一般都先交货。

3、开拓市场、研发产品。我通过《商业预测报告》来分析市场，预测在未来几年内，市场的走向和产品的趋势，再根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，世界）和不同的产品（p1，p2，p3，p4）以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。p1产品和本地市场是我们原本就已经拥有的。而我们小组主要的产品是针对国内市场和亚洲市场的\'p3产品。因此，在第一年内，我们就开始研发p3产品，进行iso9000认证以及开拓国内市场和亚洲市场。

erp沙盘模拟实训使我们在学习过程中更加接近企业实战。在短短的两天中，我们遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，但我们冷静的看待问题，不放过如何一个转机，制定决策，共同组织实施。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，我们学到了市场营销知识，感受到了市场营销技巧；同时在实训中，启发我们进行换位思考，加强组员之间的沟通与理解，体验团队协作精神，从而全面提高了我们的能力。

模拟经营充溢了挑战，各公司管理层将依据市场信息确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实力各不相同，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，角色设置相应改变）。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常常出现的各种典型问题，他们必需和同事们一起去发觉机遇，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，参加模拟竞争。小组要依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，依据公司战略支配，作出本期经营决策，制定各项经营安排，其中包括：融资安排、生产安排、固定资产投资安排、选购安排、市场开发安排、市场营销方案。

三、经营环境分析

任何企业的战略，都是针对肯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务里，找出对企业生存、发展前景具有较大影响的潜在因素，然后科学地预料其发展趋势，发觉环境中隐藏着的有利机会和主要威逼。

四、制定竞争战略

各“公司”依据自己对将来市场预料和市场调研，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加，加深了对经营的理解，体会到了经营短视的危害，树立起为将来负责的发展观，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、部门沟通沟通

通过密集的团队沟通，充分体验沟通式反馈的魅力，系统了解企业内部价值链的关系，相识到打破狭隘的部门分割，增加管理者全局意识的重要意义。深刻相识建设主动向上的组织文化的重要性。

七、年度财务结算

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精确性，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，仔细反思本期各个经营环节的管理工作和策略支配，以及团队协作和安排执行的状况。总结阅历，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相识。

九、讲师分析点评

依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化剖析，提出指导性的改进看法，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。最终，讲师根据逐层递进的课程支配，引领学员进行重要学问内容的学习，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、理性决策的实力。

沙盘模拟训练的最大特点就是\"在参加中学习\"，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。

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！