# erp实训报告心得体会 erp实训心得体会范文5篇

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-09-03

*ERP自90年代后期从美国传入，为我国的企业体制改革注入的新的活力，ERP已成为大型现代企业管理中不可或缺的有力管理工具，是企业现代化和信息化程度的重要标志。以下是小编为大家整理的关于的内容，供大家参考，希望能够给大家带来借鉴或帮助。erp...*

ERP自90年代后期从美国传入，为我国的企业体制改革注入的新的活力，ERP已成为大型现代企业管理中不可或缺的有力管理工具，是企业现代化和信息化程度的重要标志。以下是小编为大家整理的关于的内容，供大家参考，希望能够给大家带来借鉴或帮助。

**erp实训心得篇1**

一个成功的企业需要什么?目标、理念、预算、决策、团队协作、经验、资金??任何企业的持续运营都不是上述某一方面的独立作用，而是需要各方面的综合作用的。所谓天时、地利、人和，一个企业的成功是离不开各方面的相互协调、相互配合、相互作用。一连四天的课程实训课即将降下帷幕，在这个过程中，我们在老师的带领下，模拟企业的运营，让我们大概了解了一个企业的运营需要做什么。接下来，我们分组自行 着 手 模 拟 运 营自己“创 建”的企业，小组 成 员 协 同 工 作，为 我们的企业创造更多的`财富。

作为一名学生，我们学习的仅仅是围绕书本上的书面知识，只是纸上谈兵，没有实际上的操作，即使我们学得再好，但真正工作起来，我们仍然会遇到很多意想不到的问题。erp沙盘模拟实训课程给我们创造了一个很好的平台，让我们从书面知识转移到实际操作，让我们切身感受商场中的“战争”。

在模拟企业七年的运营中，我们从迷途的小羊羔到清楚地了解自身企业的需要，从手忙脚乱不知所措到分步骤分阶段地完成企业的预算、决策、生产、销售等，从企业亏损到转亏为盈，我们都亲身感受到这个过程的刺激和惊险、心情的激动和沮丧。与此同时，我个人对工业沙盘模拟实验有了更深一层的理解和体会，从中我学到了很多在书本上学不到的东西，学到了很多关于企业的运营情况。

erp沙盘课程实训，这是一场商业游戏，同时更是一场心理游戏，要在战场中取得胜利，我们必须有良好的心理承受能力，清楚游戏规则，最重要的是遵守游戏规则。在游戏开始之前，我们再一次强调，这只是一场游戏。我们企业分设行政总裁、财务总监，营销总监，生产总监，供应总监，商业间谍六个职位。企业大致的运行流程是：新年度计划决策、资金预算、下销售订单、材料采购、订单生产、产品销售、编制报表、分析企业运营状况，在这场游戏中，我担任的角色是供应总监，原本以为我只要做好自己的角色就可以了，后来才发现我的想法是错误的。因为一个团队的团结精神很重要，每个部门都有自己的重要性，缺一不可，在企业运营这样一艘大船上，每一个角色都是各负其责，各尽其力，否则大船经不起风浪的打击，企业之间的竞争也相当的可怕，虽然不是真正的比赛，但是大家还是很较真地营运，每到间谍事件，虽说只能一个人出来刺探敌情，但是有的还是不放心会倾巢出动。大家谁也不认输，坚守自己的岗位，都希望把自己的企业搞得有声有色，净利润尽可能地高，开始经营的企业就像自己的孩子一样有感情了，要好好地经营它。

在erp沙盘模拟训练中，无论你犯了多少低级可笑的错误，暴露了多少自身存在的缺点，有多少决策和执行的失误，但你得到的收获会比那些走得一帆风顺的企业要多很多。因为在模拟经营中那些痛苦的教训和失败的经历能令我们在特定的竞争环境下得到更深切并且具体的体会。经过几年的模拟运营，我们遇到了许多大大小小的问题，在解决这些问题后，我的体会是要理性分析，不要麻木竞争。

实验课结束了，我们组排名第\_，但相比结果我们更享受过程。在这次实验中我们收获了太多太多，大家由一开始的激烈争执到最后的默契，企业由一开始的濒临破产到扭转乾坤，里面凝聚了我们的快乐与焦虑，凝聚了我们每个成员的思考与努力。我相信经过这次企业资源计划模拟比赛，我们每个人都会端正态度，认真走好人生的每一步路。因为实验中出错可以重来，人生却没有彩排。最后，衷心的感谢老师在这四天课程里的耐心指导与陪伴。

**erp实训心得篇2**

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??

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。

**erp实训心得篇3**

(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。

**erp实训心得篇4**

维持三天的erp沙盘模拟实训结束了，虽然这一次的实训时间很短暂，但是我收获很多，感悟颇深。erp沙盘模拟实训可以说是一个锻炼我们实践能力、创新能力、责任心、激发潜能的一个实战操作工程。

erp，也就是企业资源方案，显而易见，资源方案就是我们实训的重点。老师将我们分为六组，我们是第一组，由六个成员组成。首先，老师为我们讲解了整个企业沙盘模拟的过程，需要的角色以及各个角色的工作职责。紧接着我们进行了角色安排，主要有ceo、营销总监、财务总监、生产总监、采购总监等几个角色。而我担任了生产总监这一职位。

我的工作内容主要是协助ceo进行厂房、生产线的购置;安排生产方案，确定各种产品的生产能力;组织生产;年终资产清算，计提折旧，计算生产线净值等。同时，我需要和采购总监进行配合，订单该下多少主要看生产多少产品。再者，我还需要积极配合营销总监。营销总监负责的是市场预测，需要研发、生产哪些产品，需要开拓哪些市场，这对企业来说至关重要，对我的工作也有一定的指导。

在熟知了角色的职责及游戏规那么后，我们小组进行了深入的探讨。要想获得成功，必须要有充足的准备。我们需要考虑的事情有很多，比方ceo要规划经营的六年中，每一年的工作方案。因为我们不能只把眼光放在短期的利益上，而是要考虑长远的开展。与此同时，营销经理要去分析市场的需求、前景，研发产品、开拓市场;生产总监要去方案着生产那些产品，怎样生产，才能使企业以较低的本钱去获得更高的利润;采购总监要去思考该怎样下订单采购原材料，才能既完成需求量，又不会有太大的库存量;而财务总监那么掌握了企业的命脉。因此我们就这一问题进行了一节课的深究。在整个实训过程中，我的感悟有这六个方面。

第一，市场调研。我们需要研究各个市场的需求以及各产品开展的趋势，才能使我们的产品适应市场需求，到达供求关系的平衡。市场分析对企业能否盈利关系重大。

第二，生产线的布置非常重要。我们在布置生产线时，需要考虑不同生产线的购置金额、建好的时间以及产能。我们在第一年就布置了四条全自动生产线。虽然我们清楚全自动建好的时间要比半自动，手工来得长，但是全自动的生产周期短，建好以后我们的生产能力就会比布置手工线的来得快，从而产品完工入库的周期就短。只要我们争取足够的订单，利润也就跟着上来了。

第三，采购订单要下好。我们知道生产p2的`原材料是r2和r3.而r3从下订单到入库需要两个周期，这也就需要采购总监去计算下订单的数量能否赶得上生产的进度。我们在经营的前期中，没有重视到这一点，由于原材料在途导致原材料缺乏，不能满足生产，因此出现了生产线闲置期。也使得我们没能在约定期限内完成订单。不仅没有到达预期的方案，而且还要交付违约金，得不偿失。

第四，新产品的研发、iso认证、其他区域开发。这是我们在这一次实训中的缺乏之处。我们的原方案当中只生产p1、p2.没有认识到p3、p4在经营后期的市场，因而在后期我们争取到的订单也只能是p1、p2.同样的，iso认证与开拓其他市场上也犯了相同的错误。

第五，资金问题。股东给予我们的创业资金有七千万。我们还需要申请贷款才能够更好地经营。由于在贷款上缺乏前瞻性，而订单的账期又很长，导致我们在经营的后几年中，出现了需要贴现才能保证有足够的流动资金继续经营的情况。

第六，广告投入。这也是各企业非常关心的一个问题。因为它直接关系到第二年的订单。我们组还算比拟成功，有了争取订单的优先权，我们才能接到比拟好的订单。

这一次的实训，虽然最后我们以失败告终。可是我觉得正是这失败才让我对erp沙盘模拟实训有了更深的思考。我们有着该有的热情，我们有着该有的团队精神，我们积极地投入到这一次的实训当中，认真对待这个过程，在我看来是比成功更加重要的。互动性地学习更能够激发我们的潜能，我觉得这对于我们工商管理系的学生们，有着重要意义。在此，也感谢老师耐心地指导，使我们更好地了解这个实训的过程、目的和意义。

**erp实训心得篇5**

坦白说，在我看来这次的erp模拟实训只是一场游戏，但却是一场需要丰富的知识来完成的游戏，是一场需要冷静、清晰的思维分析能力来完成的游戏，是一场需要整个团队相互合作、相互协调、共同完成的游戏。

虽然只是模拟，需要考虑的东西远远不及现实中需要考虑的东西那么多，那么深，那么远，但却足以让我们这些学生兵不知所措。在这两个星期的实训中我，最基本的收获是让我了解了一个生产企业的大致运营过程，从开发市场、物料采购、产品生产、产品销售以及贯穿整个过程财务等，每个环节都是紧密相联，环环相扣。我们每个部门的主管不仅要完成自己的工作，更重要的是要注意与其他部门的联系与沟通，每个人都要提出自己的想法，互相交流，充分发挥团队合作能力，有计划，有步骤，有目的地去完成企业的战略目标。

这次模拟实训我担任的是营销总监的角色，说实话，刚开始我完全不知道自己该干些什么，因为没有做好充分的准备，没有用积极的心态去对待这次实训，之前没有去好好了解相关的知识，这是不应该有的。随着时间的推移，我慢慢了解到营销总监在一个企业中的重要性，他对企业的持续经营起着不可估量的作用，他不仅仅要负责市场预测，投放广告，获取订单这些基本的职责，更重要的是他在整个企业中起到了桥梁的作用，连接了各个部门的之间的关系。首先，在市场预测，获取订单的过程中，营销总监必须与生产部门以及采购部门加强联系，共同探讨，摸清对手的动态和市场的情况，并结合自己企业的实际情况做出合理的计划;其次，在投放广告这个问题上，必须与财务部门协商，在企业财务能够承受的范围内，把广告费用的利用率做到最大化。最后，营销总监必须把以上所有内容汇总，做出一份详细的可行性报告交于ceo，并与ceo基于企业总体目标与长远发展的角度探讨沟通此阶段的计划。通过这次实训我也总结了几点有关销售的心得：第一，要充分分析市场，了解市场动向以及未来发展的趋势，为企业发展提供方向。比如说在开发产品与开发市场的选择上就有很大研究度，我们要分析各市场的价格和需求，寻求销售额最大化的市场，同时要结合各个产品以及市场研发的周期，要懂得有所取舍，对于我们来说不可能开发所有的市场和所有的产品，因为我们的资金以及产能都是有限的。第二，广告费的投放必须谨慎。投放广告费，要避免恶性竞争，正所谓投的多不如投的巧，因为我们的广告费是很有限的。所以我们在投放广告之间必须对市场以及对手要有充分的分析，还要结合自己的产品库存和原材料库存以及自己的产能来做出有效的广告投放策略。第三，我们在获取订单时必须理性。我们每年只有一次获取订单的机会，这不仅关系我们本年的生产运营情况，还关系到下一年的运营情况。每次拿单必须在自己能够承受的范围内，而且还得考虑到下一年的原料库存，以及订单的交货期，最重要的是货款的账期，这是很重要的，这跟我们的资金链有着很大的联系，所以一定要谨慎，否则会引起资金周转的困难，我记得我们在实训中出现过这样的情况，这样就会打乱了我们原先做好的计划。所以拿订单不能追求数量，一味的追求数量会导致我们出现违约的情况，还要注意订单的账期以保住资金能在最短的时间收回。第四，作为营销总监，还有一个额外的职责，那就是时刻要知道其他企业的生产线，产品研发，市场开发的情况，以便结合自己的情况做出适当的计划，也就是所谓的商业间谍。做好一名商业间谍是一门艺术，在实训过程中我看到其他的“商业间谍”来我们组观察，竟然拿着笔和纸，时不时的记点写点什么，在我看来这是最低级的行为，虽然这是模拟，但也不能这样做;还有老师曾经批评我们老是去各个组瞎聊天，在我看来这也不是不可以的，我可以的聊天的过程中把他们盘面上的主要情况摸清，这不能说不可以作为一个间谍的手段。没有那个间谍是光明正大的去调查对手情况的。

最后我想说的是，从这个“游戏”中，我看到了团队在一个企业中的巨大作用，看到了与人沟通交流的重要性;也很幸运，通过这次实训，我还认识了新的朋友。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找