

# 2023年erp的实训报告 erp实习报告(优质8篇)

实践报告的写作过程中，我们还可以从他人的实践经验中汲取灵感，丰富自己的思考和见解。接下来，让我们一起来看看一些优秀的竞聘报告范文，希望对大家有所帮助。

## erp的实训报告篇一

(一)、熟练掌握erp软件的根本操作过程。

(二)、熟悉操作总账、应收应付款管理、供应链管理各个模块操作流程。

(三)、熟悉各模块包括的具体内容，通过实习在以后的工作中能够顺利完成领导分配的各种任务。

10月10日—11月12日

在正式进行业务之前，对根本的信息进行录入。其中包括：系统管理中的根底设置、根底档案、业务参数及档案设置。

(一)、系统管理与根底设置

1. 在系统管理-用户中增加操作员

2. 在财务会计中对总账、应收款管理、应付款管理进行期初设置

3. 在机构人员中设置部门档案、人员档案、人员类别、职务档案、岗位档

案

5. 在存货中设置存货分类、计量单位、存货档案
6. 设置付款条件、结算方式、收发类别
7. 设置采购类型、销售类型、费用工程和发运方式
8. 设置总账系统参数、会计科目、凭证类别及录入期初余额

## (二)、采购管理

1. 设置系统参数
2. 启用期初数据
3. 期初记账
4. 采购业务处理

## (三)、销售管理

1. 系统初始化
2. 期初设置
3. 上月发生的销售订单的录入及审核
4. 分期收款销售业务处理

## (四)、应收应付款期初单据处理

## (五)、库存管理及存货核算中的单据处理

## (六)、记账、对账、结账处理

## (七)□ufo报表生成

首先要确定计算机号要和系统管理的登录号一致，然后在系统设置中录入各种参数及各种人员档案、供给商档案和采购商档案。其次录入期初余额及上月发生的所有业务。

## (一) 系统管理与根底设置

### 1. 增加操作员

(1) 以系统管理员身份登记系统管理，执行“权限”/“用户”命令，翻开“用户管理”对话框。

(2) 单击“增加”按钮，翻开“增加用户”对话框，录入编号“139”、姓名“窦士东”、口令及确认口令“1”，选择“帐套主管”角色。

(3) 增加操作员“钱江、孙磊”，在所属角色列表中选择“出纳人员”、“审核人员”，保存设置。

### 2. 业务参数设置

(1) 选择“根底设置”页签，单击“业务参数”项，显示根底信息所包含的“财务会计”和“供给链”。

(2) 单击其中“供给链”，翻开“系统启用”对话框。

(3) 单击“编码方案”，弹出编码方案窗口，按照规定进行设置。

### 3. 根底档案、客商信息、财务存货的录入

在“根底设置”中，单击“根底档案”，单击“机构人员”，翻开“部门档案”窗口，按实验资料输入部门信息。同理，翻开“人员档案”、“人员类别”、“职位档案”窗口，按资料录入职员信息及供给商客户信息。

#### 4. 设置收发类别

单击“根底信息”，双击“根底档案”-“收发类别”，进入“收发类别”设置窗口。

#### 5. 设置采购类型、销售类型

单击“根底信息”，双击“根底档案”-“采购类型”，进入“采购类型”设置窗口。单击“根底信息”，双击“根底档案”-“销售类型”，进入“销售类型”设置窗口。

#### 6. 修改会计科目

(1)在“总账”系统中，单击“设置”|“会计科目”，翻开“会计科目”窗口。

(2)在“会计科目”窗口，双击“1131应收账款”，单击“修改”按钮。

(3)单击“客户往来”前的复选框，默认“受控系统”为“应收系统”。

#### 7. 会计科目的录入

翻开“根底设置”/“根底档案”，单击“财务”，双击“会计科目”，在会计科目专用窗口中单击“增加”，进行根底设置的录入。

### (二)、供应链业务记录

#### 1. 采购管理

##### (1) 设置采购管理根本参数

1)在企业门户下，单击“供应链”，双击“采购管理”模块，

翻开采购管理系统。

2) 在系统菜单下，单击“设置” | “采购选项”，翻开系统参数设置窗口，按照规定进行设置。

## (2) 期初采购订单录入

1) 单击“采购订货” | “采购订货单”，翻开“采购订货单”窗口。

2) 单击“增加”按钮，录入期初发生的采购业务，单击保存，并审核。

## (3) 期初记账

1) 在“采购管理”系统中，单击“设置” | “采购期初记账”，翻开“期初记账”对话框。

2) 单击记账按钮，出现提示“期初记账完毕”

3) 单击确定

## (4) 采购业务处理

1) 在企业门户中，双击“供应链” | “采购管理”，翻开采购管理系统。

2) 单击“采购订货” | “采购订货单”，翻开采购订货单操作窗口，录入采购业务数据，保存并审核。

3) 如采购货物已到货，单击“采购到货” / “到货单”，翻开到货单操作窗口并进行操作。然后翻开“采购发票” / “专用采购发票”，生成采购发票。

## 2. 销售管理

## (1) 帐套参数设置

- 1) 在“企业门户” | “财务会计”中，启用“应收款管理”系统。
- 2) 在系统菜单下，单击“设置” | “选项”，翻开“账套参数设置”对话框。
- 3) 在“常规”页签界面，单击“编辑”按钮，使所有参数处于可修改状态。
- 4) 单击“凭证”页签，按实验要求修改凭证参数的设置。

## (2) 普通销售业务

- 1) 在企业门户供应链中，双击“销售管理”，翻开销售管理系统
- 2) 单击“销售订货” | “销售订货单”，在销售订货单操作窗口中单击“增加”，录入订货的根本信息。
- 3) 如销售货物已发货，单击“销售到货” / “销售到货单”，在操作窗口中单击“增加”按钮，单击“客户”栏参照按钮，选择“xx公司”，系统自动生成，默认业务类型为“普通销售”，可以重新选择。
- 4) 设置过滤条件，例如输入或者参照输入日期、客户、单号等信息，选择“蓝字记录”或“红字记录”，确认后单击“显示”。
- 5) 在显示的. 发货记录中的“选择”栏双击，出现“y”表示选择成功。

6) 选择存货信息。在系统自动显示的该发货单的存货信息中，选择需要开具发票的存货，在其前面双击。

7) 根据所选择的发货单和存货自动生成一张销售专用发票。

8) 如果开票的同时收到款项，那么单击“现结”按钮，系统自动弹出“销售现结”窗口。输入信息。

9) 结算信息输入并确认后，单击“确定”，系统在专用发票上盖章确认，显示“现结”。

10) 单击“复核”按钮，保存销售专用发票的信息。

11) 进行发票制单。

### 3. 应收应付款管理

(2) 进入总账应付款管理系统中选择‘制单处理’—翻开‘制单查询’—选择‘发票制单’翻开采购发票制单窗口—选择‘转账凭证’—选择‘合并’—修改日期为20xx年1月10日—选中要制单的‘采购入库单’—单击‘制单’进入凭证处理界面—选择保存。

### 4. 存货核算

进入存货核算系统—选择‘生成凭证’—单击查询—选择采购入库单，单击确定—进入单据界面—单击‘全选’—单击确定—选择‘转帐凭证’—分别录入或选择‘存货’科目编码为1405，‘对方’科目为1401—单击‘生成’进入凭证生成界面—修改日期为20xx年1月10日—单击‘保存’按钮—单击‘退出’。

通过这次erp实习，我充分认识到学好这门课对我非常重要。

由于原料的时间价值占用大量的企业资金。使企业的资金周转周期大大缩短，给企业创造更大的利润。它将公司高层管理与中层管理结合在一起，以制造资源方案为活动核心，促使企业管理循环的动作，到达最有效的企业经营。其涵盖范围包含了企业的整个生产经营体系，包括经营目标、销售筹划、财务筹划、生产筹划、物料需求方案、采购管理、现场管理、运输管理、绩效评价等等各个方面。

以加深对实验的理解。在上机操作过程中，要集中精力，正确地操作。对于实验过程中出现的问题，不懂的地方，一定要自己认真思索或请教老师，以便搞懂整个实验过程。做完实验后，要仔细回忆一下实验过程，以确定自己有没有理解操作，而不要急于离开实验室。

总之，完整地做好一个实验需要付出很多努力，但仍要以最认真的态度去对待每个实验，这样才能提高实验能力、动手能力，以及加深对知识的理解。很快乐通过这次erp上机实验学到了很多知识，很感谢老师这么长时间以来的指导和帮助！最后希望自己能将现在所学，运用到以后的学习和工作中！

## erp的实训报告篇二

从3月24日开始，经过用友的推荐，我在xx的一家公司进行实习。我的职位是erp实施顾问，主要的工作内容是对客户企业进行信息化的规范与信息化的实施。在实习的时间里，学到了很多知识，主要是企业信息化的规划与实施方面，同时在与同事的交流中，实习了很多项目管理与具体行业业务的知识，开阔了我的眼界。同时也意识到作为一个顾问所要具备的知识修养与学习精神。

我实习的公司是xx公司。它是珠海宇能公司旗下的一个新的分公司。因用友股份公司今年进行了很大的业务改革，用友的中端产品u8与u9的销售、实施、服务全面分销给合作伙伴，

珠海宇能公司根据时势的发展，立刻成立了xx科技有限公司，成为xx周边地区用友u8系统[]u9系统唯一合法的经销商，专门负责用友软件的销售、实施、与服务。现在新公司刚成立，所以我在这里具体的工作内容不局限于erp实施顾问的工作，还会做其他比较繁杂的工作。因为我们公司的客户主要集中在xx周边专区，于是我们在4月中旬的时候在xx开办了办事处，方便我们的工作。现在我的工作也是在xx开展。

在xx科技有限公司实习，暂时做的事情会比较多，包括用友产品的演示、销售、服务、实施，甚至新公司有关事务都会由我来开展。现在最重要的工作是回访老客户的同时挖掘新的商机。所以我在这里学习锻炼的东西会很多。在工作初期，主要是整理用友转移给我们的客户资料，通过互联网补全客户清单上缺失的资料，整理完之后进行电话回访，稳定客户。

之前应经理的安排，我和另外一个同事去客户现场进行erp系统的演示，根据客户的信息需求，结合我们用友的系统，来给客户演示一个可行的信息化方案。因为我和另外一个同事都是应届生，没有一点业务知识，经理也没有时间给我们培训这些，所以很多东西都是自己摸索出来，在客户面前努力表现作为一个顾问的专业性，尽力满足客户的需求，但是有时候依然表现得底气不足的样子，这说明在具体业务方面我还是要加强学习。

在四月中旬，我们决定在xx开办公司的办事处，于是老总安排我自己去xx找办事处的工作地点。对面如此重要又艰辛的工作，一开始我是有点担心又很兴奋。我对xx一点都不熟悉，于是我花了一个晚上的时间查找资料，查看xx哪个地方适合开办办事处。这个需要考虑经济是否繁荣、人口是否密集、交通是否发达、生活是否方便等等因素。经过仔细查阅资料之后，规划我的出行路线与出行方案。但是去到xx时候还是感到不知在哪里考察。经过两天的实地考察，以及跟中介与房东的周旋，终于查到了很合适的办公场所，经理也让我去

签合同了。

这是我自己一个出差工作，在没有其他帮助的条件下，自己一个完成了比较重要的任务。这是对我的一个很好的考验，学习到了很多东西，同时也让我认识到我的不足，比如准备不充足，没有应变计划等等。这是我要加强的地方。

一个月的实习，虽然具体的工作并不只erp实施顾问的工作，我现在正在经历的是一个新公司的成立与发展，并且是新公司重点培养的的人才，我感到庆幸。在具体的工作中仍然学习到了很多知识，特别是对学校理论知识与实际工作的结合，给了我很多的启示，同时对我的职业有了很多的认识。在这里实习，不单是学习了企业信息化的规划与实施，更是学习了作为一间新公司所要面对的工作与困难。

在与同事的交流中认识到了作为一个顾问所要面对的问题与解决方案。在顾问实施erp项目的时候，对erp系统熟悉的程度并不是衡量一个顾问的能力大小。在面对项目与客户企业时，项目管理知识与企业业务知识才是最重要的。在项目实施的时候，最常听到的一个词语是流程优化。企业的信息化过程，从本质上说是业务流程的优化甚至是重组。这个本质也体现在其他先进的管理理念上，比如精益生产。精益生产是在流程的基础上进行管理与生产方式的转变，减少浪费。在企业的信息化过程中也是一样。通过对业务流程的优化，进行信息的掌握，提高流程每一个环节的价值与效率。对信息的整合又是其中最重要的一项。所以，顾问在实施erp项目的时候，要对客户企业的业务仔细调研，调研与管理方式与生产方式，理解每一个流程环节对客户意义。在调研结果的基础上给客户进行可行合理的信息化方案。

erp实施顾问的工作组织是以项目为核心的，所以在对项目的管理上也是重中之重。项目管理不外是三个因素的相互协调平衡，分别是进度、质量与成本。为了能让erp项目能够如期

完成，必须对项目进行有效的管理，这也是作为一个顾问必需的能力。

在我工作的每一个阶段，我对我们信管的教学都有不同的体会与建议。在这里工作了一个月，我越来越感到，知识是体现人的价值。在之前的实习报告中我提到，学校学习的每一个课程学科都是有意义。以前在学校经常听师兄师姐们说，学校学的东西只是理论，在在工作的時候是不会用到的。这种想法是错误的，至少误导了我。理论往往会给人一种解决问题的思路，并且理论知识往往会令你的想法有更深度的含义。我现在强烈的'感到，学校学的每一个课程都是有用的。特别是对于我的这种职业，要学习的东西很多很多。虽然说不后悔在学校没有好好学习每一个学科，毕竟后悔没有用，但是我仍然感谢学校对我的培训。之前在启志认为，大学教育，最好重要的是教育学生做人与做事。但是我倒不认为，大学最重要的还是知识的学习，学校的环境毕竟与社会不同，在学校学习做人与做事虽然也是很有益处，但是在实际的工作中还是有很大区别的。

2、必备知识：流程管理、企业管理、项目管理、物料管理、行业知识、组织结构知识

3、必需的能力：演讲能力□ppt制作能力、沟通能力、顾问的基本修养（穿着、谈吐）

4、提升个人价值的知识：一切管理知识与生产管理知识、财务知识、统计学、概率论、经济学。

而最哪能体现顾问价值的是第二点和第四点。

强烈建议信管学子们好好学习会计学、统计学与概率论。学习会计可以了解企业的经营状况，而在大数据时代，数据思维无疑是很有作用。无论信管学子的职业方向是开发还是管理或者是两者的结合，这三个知识学科都要认真学习。

从我上面列出的知识领域中，几乎全部是我们信管学生所学的课程。所以，信管学子们，我们所学的专业是个好专业。

在用友培训的时候，就感到知识积累得越多，价值就越大。这种价值体现在说话的方式、思考的方式、做事的解决方法等等方面，从这些方面就能给同事、领导、客户展示你的价值。所以我庆幸我在学校努力学习了一些知识，比如项目管理。

所以在信管的教育上，学生们要了解课程的重要性，意识知识的重要性。虽然学生还没有实际的工作经验与体会，他们在学习的时候可能不会有这种想法，但是努力让他们学好每一个学科，对他们以后的工作是十分有价值的。同时，通过阅读，开阔眼界也是十分重要的。

## erp的实训报告篇三

20\_年大三的上学期我们工商管理专业开设了erp课程，在理论学习阶段我开始对它有了一定的了解认识。随后在第七周，我们以小组的形式在实验楼模拟实验室开始了模拟实训。这次实训以理论为基础，使我开始了对企业经营有了深入的了解，有了很深的体会。

我是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味[]erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。

记得第一次到实验室后，面对一堆模拟工具，新奇在心理占据了上风。虽然在老师的指导下我们已经对小组成员进行了分工，但是由于没有进行充分的准备。我们的小组成员，并没有各尽其责，没有计划性的事实生产经营。于是在实训过程中一系列问题出现了。

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。

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，在以后的实训中有的组出现了我们第一次的情况，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，我们有花时间讨论策略，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，商讨借贷的额度，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借贷和短期借贷。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，这使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，经营结果不是特别理想。但是我觉得，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。还有更重要的是生产计划，一个企业或者一个团队除了有团结和合作外，更需要的是具有生产经营目标和阶段性的计划。

两次的模拟实训结束了，但是这两次所收获的知识 and 心得更加重要。大学时间还没有结束，在学习的过程中时刻进步和努力，最终一定会成功的。

## erp的实训报告篇四

erp即企业资源管理计划，实在先进的企业管理思想基础上，应用信息技术实现对整个企业资源的一体化管理。是一个由原料供应信息，产品需求信息，产品制造信息，产品销售信息，消费者反馈信息，构成的一个封闭的信息环，这样可以更快的适应市场的变化，及时调整产品结构以适应市场的变化。根据此特点我们对用友erp软件进行了两周的上机实际演练实习。

用友erp是时代发展的产物。在未来的社会，交易分工越来越细，经济的发展不会停滞不前，erp系统软件也将是飞速发展。这些都要求我们要与时俱进，不断提高专业知识和素质，适应高速发展的经济形势和适合企业现代管理的要求，成为社会上真正有用的人才。

实习是一项综合性的、社会性质的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。erp上机操作实习就是通过构建企业运作的虚拟环境，让我们在虚拟环境中运用已经掌握到的专业知识，进行企业的仿真演练，熟悉企业的运作。

通过此模块的erp上机演练实习，提高动手能力，在实践过程中发现其不足，然后反馈到学习中去，提高自己的能力，在实践中检验和巩固专业理论知识。在此实习中提高自身的综合素质能力，认识和了解erp体系模块的运用及操作，知道了erp的基本思想，并熟练的掌握erp软件的操作。在此实习中，有效的把在校所学的理论知识和实践结合，使我们熟悉现在连锁企业的信息系统。

学习连锁企业经营管理方面的专业课打下坚实的基础。更为我们以后的在工作中打下良好的基础，做好充足的准备。

通过上机实际的掌握用友u8软件的系统管理、采购管理、销售管理、库存管理、存货核算和期末处理等。在erp软件的操作中以突出实战为主导思想，以一个企业单位的经济业务为原型，重点介绍了信息环境下各项业务的处理方法和处理流程，并提供了实验准备帐套和结果帐套，每个实验既可以环环相扣，也可以独立运作，适应了不同层次的学习需要。

在erp的系统管理中能够系统地学习系统中库存管理管理的主要功能和操作方法，掌握在系统管理中设置用户，建立企业帐套和设置用户权限的方法，熟悉帐套输入和引入方法；在采购管理中能够掌握采购业务的处理流程和处理方法，深入了解采购管理系统与供应链系统的其他子系统、与erp系统中的相关子系统之间的紧密联系和数据传递关系，以便正确处理采购业务和与采购相关的其他业务；在销售管理中能够掌握能够掌握采购业务的处理流程和处理方法和处理步骤，深入了解销售管理系统与供应链系统的其他子系统、与erp系统

中的相关子系统之间的紧密联系和数据传递关系，以便正确处理采购业务和与销售相关的其他业务；在库存管理中能够掌握初始设置、各种出入库业务、盘点业务和一些特殊业务，进而了解库存管理与采购管理、销售管理、存货核算模块之间的关系，加深对库存管理的认识，了解企业中库存管理方面的重要作用；在存货核算中掌握存货核算中的存货核算的初始设置、暂估成本的录入、单据记账和特殊单据记账、存货期末处理等，知晓存货核算与其它模块的关系，加深对存货核算的认识，知道企业中存货核算的基本方法和步骤，以便为成本计算提供精确的数据；在期末处理中能够掌握供应链系统的月末处理的方法、月末凭证的生成与查询方法，以及帐表的查询方法。

解决问题的能力。一方面又认识到自身的不足，需要不断提高自己的专业知识、管理知识等，而这一切的提高，都需要通过以后不断地学习才能达到。

通过这次实习还对erp形成正确的观念□erp的核心能力在整合，企业在它的协助下可以使交易和数据管理都上轨道，提高执行速度，降低信息处理的成本，大幅度提升竞争力；之后，可以再藉erp来提升决策管理的能力。在执行方面，只要把数据整理清楚，把单据内容正确地录入□erp的整合功能自然可以替企业带来省力、正确、及时等自动化的好处□erp将许多“事后”的管理工作提前为“事前”的管理，因而强化了事前稽核的功能。据此□erp的实施是一项系统工程，是一个总体规划、突出重点、分步实施的过程，企业通过erp项目可以帮助规范管理，加强执行能力，更充分地利用现有资源提高工作效率。

## **erp的实训报告篇五**

实习时间□20xx.02.22——20xx.03.26

实习地点□xx市xx软件有限公司

实习主要工作内容：

- (1) 来电回复，通过电话、远端连线方式处理客户erp应用过程所发生的问题；
- (2) 负责维护客户服务记录及提升客户满意度；
- (3) 熟悉erp软件安装和操作，处理软件上的技术问题；
- (4) 实施培训流程和内容的熟悉和运用。

xx市xx软件有限公司是台湾正航软件华南核心伙伴□20xx年5月在大陆成立厦门总部，全国callcenter客服中心、全国技术支持总部等。凭借多年来深厚的技术积累、服务经验积累和管理经验积累，凭借对两岸企业管理模式和管理细节的深刻理解，正航软件在企业管理信息化领域厚积薄发，现已成为两岸管理软件市场领导厂商之一。

由于我刚进公司作为一个应届生没有任何的工作经验，而且对公司和公司的软件还不熟悉，前段时间要先从熟悉软件开始，前两个星期首要工作是：客户的来电回复，远程解决客户问题；工厂达人系统的了解熟悉，在正航软件系统里录入数据，按照采购流程做一个采购单；了解公司各不同版本的产品销售价格和各不同版本系统的功能；如何设计软件的不同客户端，然后运行到不同的系统版本上等等基础性的工作。我们要在为客户解决问题的过程中熟悉软件，首先要知道客户有哪方面的需求，在使用软件的过程中会遇到哪方面的问题，这样才能在以后实施的过程中快速地找到实施的好方法。

我们实施部会在我们做好一些基础性工作上，还会为我们提供的一些培训，如：工厂进销存流程的培训；精英业务软件

操作测试培训；实施过程的培训，熟悉如何把公司的基础数据导入excel如何设置使用软件人员的权限，如何按照软件操作流程来录单，打单；还有操作流程，软件隐藏功能的培训等。

我们公司的实施过程主要是以下九大部分：1. 项目交接2. 客户对接3. 软件安装4. 基础资料培训5. 基础资料导入6. 全面培训7. 试运行8. 项目验收9. 后期服务。我们在实施的过程中必须要每个步骤都要落实好，实施的时间和实施的内容进程可以根据不同客户系统的情况来自我调节。

另外，我们在接受培训的同时也要尝试为客户培训，把自己当成了一个合格的erp实施顾问，尝试着讲解如何为资料编码，如何把资料导入系统，如何操作软件等。在培训这方面我发现自己有很多的不足，语言表达不够生动，软件熟悉也还不够。所以我更加要从这方面更好地提高自己，使自己能尽快地成为一个合格的erp实施顾问erp实施顾问真的是一个很锻炼人各方面工作能力的好职位。

在这一个月的实习中我发现自己有很多不足的地方，在刚开始为客户解决系统上的问题的时候很不专业，解决问题很慢，导致一部分客户后来不找我了，直接找我们的上头实施顾问。同时感觉自己在学习的过程中，接受能力有点慢，在经理为我们培训的时候我是懂的，但过了一段时间没有真正实践过又不懂了。在做这份工作，我感觉用到我们专业的知识很多，我们学习的课程都很有用，例如为客户解决软件连接问题时，要用到计算机网络的知识；在使用财务软件时，要懂得会计财务的一些报表知识；在为客户讲解工厂的产品供产销过程结合到软件的使用时，这时我们专业学习的erp（企业资源计划）和生产运作管理就起到了一定的作用了。所以努力学习好我们专业知识很重要。

同时就要做好一名erp实施顾问，除了要懂管理、懂erp软件、

懂实施方法论之外，还要掌握一些做事的方法。好的工作方法可以让顾问们在项目进程中迅速取得客户信任、快速解决问题。在这次实习中我感觉做事情要有自己的思路和方法才能把事情准确而快速地做好。还要明白无论在什么公司在什么岗位上，心态是很重要的，心态不摆正，做什么事情也不会成功。感觉学校外面再也没有在学校里学习那么轻松了，面临着各方面的压力，有工作业绩方面的，和同事相处方面的，还各种大大小小的事情要处理，会感觉很头痛。这时候很想念在学校里面轻轻松松地学习，感慨那时的无忧无虑真好。但这次实习使我受益很深，无论是对工作性质的理解，对工作态度的培养还是工作业务能力的锻炼上，自己都得到不少的提升。

我之所以选择了这份工作最初是想尝试一下自己能不能胜任这方面的工作，想给自己一个挑战，同时也受自己看的一本书《独孤求buy》的影响，觉得自己很有必要提高工作上为人处世的能力。我很喜欢和认同这本书里面的两句话：1成长最快的方法是寻找身边比自己强的人，观察他，模仿他，思考他，超越他。2只有热爱才会将心注入，只有将心注入，才可能有所不同。这次校外实习我发现自己有好多的不足的地方，以前在学校有的大多只是想像，幻想着公司的环境是什么样子的，幻想着如何更好地和同事相处，一个实实在在的职场菜鸟，没真正到公司工作过，有的只是寒暑假的兼职，所以很多职场上的东西还是不懂，实际的职场上有太多的东西不是你想像的那样的，你必须要去适应和学习，同时提高自己。

在这次实习中我发现自己最大的缺点是不懂得如何运用更好的方式去和老总，同事甚至客户沟通。特别是在和客户沟通的时候，本来已经在左思右想，想通过一个好的语言让客户去信服自己，但却往往不如人意。很想突破自己，却往往感觉力不从心。在沟通方面很难把握那个尺度，希望自己能在以后的工作中慢慢学习，慢慢进步。总得来说这次实习还是让我学到了好多东西的，erp技术上方面的，人际交往方面的，

懂得了如何更好地与人相处，希望自己在以后的工作中越来越出色。

## erp的实训报告篇六

20xx年大三的上学期我们工商管理专业开设了erp课程，在理论学习阶段我开始对它有了一定的了解认识。随后在第七周，我们以小组的形式在实验楼模拟实验室开始了模拟实训。这次实训以理论为基础，使我开始了对企业经营有了深入的了解，有了很深的体会。

我是第一次接触erp沙盘这个企业经营的模拟软件，从刚开始的迷茫，到实训时的不断努力，再到最后的了解与回味。erp沙盘模拟实训让我学到了很多，懂得了很多。

记得第一次到实验室后，面对一堆模拟工具，新奇在心理占据了上风。虽然在老师的指导下我们已经对小组成员进行了分工，但是由于没有进行充分的准备。我们的小组成员，并没有各尽其责，没有计划性的事实生产经营。于是在实训过程中一系列问题出现了。

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。

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，在以后的实训中有的组出现了我们第一次的情况，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，我们有花时间讨论策略，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，商讨借贷的额度，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借贷和短期借贷。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，这使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，经营结果不是特别理想。但是我觉得，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。还有更重要的是生产计划，一个企业或者一个团队除了有团结和合作外，更需要的是具有生产经营

目标和阶段性的计划。

两次的模拟实训结束了，但是这两次所收获的知识 and 心得更加重要。大学时间还没有结束，在学习的过程中时刻进步和努力，最终一定会成功的。

## erp的实训报告篇七

从14周开始,我们开始了erp实习,刚开始真的一头暮水,一点也不懂。不过,经过沙盘模拟操作和一系列实习内容的介绍,终于有了一点头绪。经过全体小组成员的共同协作,我们c23世纪电子有限公司取得了不小的成绩:在产品开发上,我们成功的开发了p2 p3产品;在市场开拓上,使公司从原来单纯的本地市场成功的进军区域与国内市场;生产线的更新与改进上也取得了不小的成绩,较大程度的提高了本公司的生产力。

五个星期的时间并不是一段很长的时间,但是,在这不长的时间里,我们却作为企业的法定代表人,亲身经历了—个企业从创办、注册、寻求合作、开展业务、商务谈判、资金收付、财务控制、报税纳税等等的各种业务操作,虽然这一切都比较幼稚而又相比现实而言显得十分简单,但是,无疑,这五个星期的校内实习让我们从简单的课本上的概念过渡到实际的操作中去,让我们对企业的流程运作从模糊的理解转变成为实际的运作和经历,使得我们事实上地明白和清楚了企业运作的各种程序和流程。经营企业是一项复杂的工作,既要符合各项法律准则,又要懂得如何与人沟通,要懂得如何与制造商进行协商和谈判,要知道怎样才能获取市场信息,要清楚各种适用的税务政策和会计制度等等的内容。可以说,企业的运作就是大学里所有学科学习内容的浓缩版本。过去的三年多时间里,课堂上老师教给了我们许许多多的知识,但是真正的从实践中予经验于教学,这次企业模拟实习却是一个首创。

光阴似箭，1多月的实习已经接近了尾声，回首这一个多月的每一个日日夜夜，往事一点一滴从我们的心间流过，这曾使我们感到几许失落、几许感慨，更多的是感到几许兴奋、几许期待；但现在充斥在我心间的是拼搏、奋斗、永争第一的激情。今年我们共有13名大学生在erp实施小组实习，我的工作出纳。两个月的时间过去了，数据从无到有，在即将结束erp实习工作之际，浅谈一下我们大家的体会。

接触了两个月erp工作，使我们深刻的认识到了erp的重大意义及对企业发展的积极作用：用科学的软件系统规范人力操作，保证了各种重要企业信息的准确性和及时性，从而提高了工作效率，创造更高的效益。它改变了多年来企业的常规运作，数据在统一的平台上共享，使各部门由原先各自为政转化为高度的信息集中化。数据相互影响，信息更准确及时地反馈到总部，规范了各部门的工作，便于工作的上下统一，这样避免了由于沟通不利造成的诸多矛盾和弊端。同时，也使各部门的工作透明化、规范化、制度化。我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。而营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。

在这个实习期间，我是在财务部的，组员的热情感染了我，让我更加努力的工作。虽然我们公司只是一个模拟公司，但在实习过程中，熟知了的一个公司里面的主要工作任务、人员分工和业务流程，如：财务室的销售开票及税金处理，报税系统日常运作，采购过程中的账目处理，从原始票据到会计凭证的业务操作等。

当然在这个过程中，还涉及到出库单、入库单的审核，还有月末盘点等，这些都初步利用了erp的功能。但是erp的强大功能并没有得到完全的发挥，在实施过程中还存在这样那样的问题。企业资源计划[enterprise resource planning ,erp]它致力于在企业管理得各个环节中，充分利用现代信息技术建立信息网络系统，使企业经营管理活动中的物流、信息流、资金流、 workflow 加以集中和综合，实现资源的优化配置，加快对市场的反应速度，从而提高企业的管理效率和水平，并最终提高企业的经济效益和竞争能力！它体现得是一种面向企业供应链的管理思想，包括：精益生产，敏捷制造，并行工程和准时制生产[jit]等，并且随着信息技术和现代管理思想的发展erp的内涵不断充实。

要成功地运用erp首要条件是有效规范的输入数据。有一句名言：“三分技术，七分管理，十二分数据。”最好的说明了数据的重要性。准确及时的数据是实施erp成功与否的关键。应该把重点放在基础信息的健全和管理业务的合理化上，而不是引入现成的软件。许多企业实施失败，并非由于与外企管理模式不同，而主要是因为企业的管理基础差（没有足够的工艺，工作标准等基础数据，业务流程不规范，员工素质不高）又没有花足够的力量来改进。

其次，是管理人员的支持erp是一种全新的管理模式，它从多方面，多部门改变了企业的生产经营活动。因此必须有最高管理层的理解和支持，从企业最高管理层进行协调和推动！

再次，是一般员工对erp的理解与有关知识的培训和掌握。这是保证数据准确性及时性的主要条件！

通过参加erp的工作，我们学到了很多：认真的态度，严谨的精神。一个多月erp工作的实习，使我们完成了从学校到社会的角色的转变，已经逐渐进入了工作状态。通过对存货的盘点和对生产车间的参观，对产品有了整体的认识，对其

组成、结构和用途等有了深入的了解，进一步理解了产品的bom数据。对erp我们也有了一定的了解，一个小的公司也许用手工就可以进行管理，但一个上千人的`大公司、大企业，只有利用先进的现代化信息系统来管理，才能井井有条，才能充分利用现有的资金、资源来进行生产，才能达到资源的最优化配置。erp是利用先进的管理思想实现企业的信息化，是企业的物流、资金流和信息流的集成，它是一个企业走向现代化科学管理的必经之路。erp对一个企业的规范和发展有着至关重要的作用。我们也结合实际学会了企之星erp软件的部分基本操作，了解了它的结构体系和职能，深切感受到了erp在本院开展的重要性和必然性，认识到虽然现如今对erp的运行还存在一些问题，但这些都是暂时的，只要坚定不移地走下去，便能极大的发挥它的良好作用的。

erp工作的综合性较强，在本次实习中通过和同事、领导的接触，锻炼了我们的协调和沟通能力，使我们的工作能力有了很大提高。erp工作向我们展示了这样的工作态度：一种努力工作，发现问题，自己想方法解决问题的独立工作的态度，那种吃苦耐劳，工作严谨的精神，这些使我们受益颇多。在对erp初步地认识之后，erp的世界完全展现在我的面前，不禁惊叹于它对企业的重要意义、它涉及知识的广博、它涉及管理流程的复杂、它对技术应用的细致入微。渐渐的我们端正了自己的心态，逐步适应了工作的节奏，也从中养成了一些良好的习惯，学到了优良的品质。在运行erp系统时，由于录入数据必须保证绝对准确，这就势必加强了我们的责任感，工作起来愈加细心谨慎了，不敢有丝毫马虎，否则将来势必影响到单位的正常工作运转。我们发挥徐主任教导的独立精神，多走、多看、多问、多想，通过那些实际操作的一线员工我们发现了更多的问题，通过自己更加细致深入的思索为问题的解决提供了更为便捷的途径，完成了工作也锻炼了自己的独立工作能力。做了这么多的工作也看了这么多，使我们不禁感慨于erp工作的广博，从基础数据的录入到数据库的编程与修改；从基础的网络布线和电脑的系统安装到财务的

帐务处理；从原材料的购入直到产出成品的销售，无处不闪现着erp的身影。

深切感受到erp在本院开展的重要性和必然性，虽然现如今erp运行还存在一些困难，但我们想这些都是暂时的，只要坚定不移地走下去，到彻底运行起来的时候，大家便会看到它的积极作用的。erp取得成功后，信息化道路势必将引领我院向更高水平迈进。

通过本次的实习我对erp企业资源计划系统有了一个十分深刻的认识和了解。我体验了一个制造型企业管理的完整流程，包括物流、资金流和信息流的协调；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合的重要性等。但是此次模拟实习并不是一次非常完满的实习，其中也存在着不少的问题，如缺少其他外部环境的影响，制定的各种制度和规章仍有不合理之处，市场过于理想化等等，但是仍然对我们毕业班的学生起到了一定的作用。我相信经过了此次的模拟实习，我们在日后真正走上工作岗位后，一定能够更好、更快地熟悉业务操作流程，使得自己更好地适应工作岗位，把工作做得更好。

## erp的实训报告篇八

通过erp企业模拟经营实习使自己在实践中检验、稳固已学的理论知识，加深对相关课程理论与方法的理解与掌握，灵活运用所学专业知识，在实践中发现并提炼问题，提出解决问题的思路和方法，提高分析问题及解决问题的能力。实习是我们从学习到走向工作岗位的一段特殊的实践经历。它使我们在实践中了解社会，在实践中稳固知识，更加明确今后开展的方向。

时间匆匆，岁月如歌，一个多月的erp企业模拟运营实习转眼就结束了。在实习期间，我被安排到c区c13ot电子制造出任

生产部的业务主管。短短的几个星期，让“同事们”仿佛经历了一个企业经营的兴衰，过足了企业管理人的瘾。那么究竟实习之后，我们从中得到了什么，学到了什么恐怕每个人都大不相同，况且不说岗位安排和职责要求的不同，就是实习态度上，有的人得过且过，有的人认真负责，结果都很不一样。另外，公司的团队气氛和集体精神也影响着每一位成员的表现，影响着他们工作的积极性和参与的主动性。很庆幸我们公司各位同事志同道合，实习期间能够很好地合作，并且有困难互相帮助，把公司遇到的各项难题和x些同事的困难都一一克服解决，最后圆满完成实习任务，并且模拟公司的业绩也在实习期间蒸蒸日上，取得不错的经营成果。我引以自豪。

初期，可以说，我是遇到了比拟的大困难，对相关的工作内容和业务操作不熟悉，而且公司中也没同事是相关专业，也难以请教别人，只能自己摸索，通过各种渠道学习，包括一遍又一遍反复看《经营规那么》，并到学校图书馆和因特网查阅相关资料，弄清楚其中的要求和知识点、工作开展的流程，等等。这真是一个费时费力的过程。不过，这个过程也令我学到了不少东西，别的暂且不说，起码教会我如何短时间内快速学会新知识，及快速培养该方面的能力去解决相关问题、处理相关业务等。

实习期间，我在完成自己的工作任务后，也积极主动去帮助其他同事去完成他们的工作任务，尤其常常去帮助繁忙的财务部。众所周知，财务方面的工作是比拟琐碎的，而且要在压缩了的短时间内完成实际中应该是相当长时间的工作任务，所有财务部经常忙不过来，不时要加班。由于我财务方面的知识比拟扎实，对他们也是一个挺有效的助手。这样，我在实习期间也有时机以此检验自己的专业知识、锻炼自己的实际动手能力，尤其是税收相关方面的操作。何乐而不为呢！

在正式开始公司模拟经营前的准备期，我们公司的全体成员本着以公司开展大局为重的原那么，并参考各人的所学专业

和各自兴趣等要素，争取最大限度地发挥各人所长，经过几次开会讨论协商和互相的妥协，最终确定了公司各个管理职位的人员安排。这一环，我就当上了生产部的业务主管。确定了各个成员的职位后，参照《经营规那么》，各自的工作职责也接着得到明确，大家就开始为公司的开展分工合作地“干”起来了。

我作为生产部的业务主管，需和生产部的生产主管通力合作，负责完成生

产部的各项工作任务。同时，为了更好地开展我们的工作，完成生产任务，并且符合公司总体战略，我们生产部的工作也离不开其他部门，必须和其他部门加强合作、紧密联系。由于我和生产主管都是第一次涉及公司的生产部的工作，都不熟悉其中情况，所以常常一起学习研究当中的问题。首先，我们一起商议制定了生产部的工作制度。接着，参考公司各个部门的数据，我们又一起制定了第一年的生产方案。虽然这是个初步方案，可能会随着公司第一年的实际经营情况而调整，但已是我们两人经过屡次计算，又不断核算修改而辛苦得来的成果。真是来之不易啊。

在公司正式模拟经营的第一年，我根据公司的总体战略和第一年的生常方案，首先于1月份向认证中心申请研发p2产品和申请质量认证，并且申请都顺利通过批准。在这个业务当中，我是第一次写产品研发申请书和质量研发申请书，虽然不难，但毕竟是以前没做过的，又使我学到了新的东西。正所谓实践出真知。申请经过批准后，下一步的研发工作就更重要了，这事关我们的研发是否能按时按标准完成。这个过程，我又仔细查看了《经营规那么》里的规定，并按要求进行各方面的投入，一步步达标，最终也成功研发了p2产品和通过了认证。这样，就为公司进一步开拓市场和提高产品质量及公司声誉提供了有力的支持。

万事开头难，这第一次的申请过程就是这样。不过经过这次，

我对相关的业务就熟悉了很多，以后的认证应该说就会相对易操作和简单了。

由于公司战略的需要，我在第一年的4月份就向认证中心提出了p4产品的研发申请，这是8间公司中最早研发该产品的。在为时8个月的研发过程中，各项工作进展都挺顺利的，本以为也将顺利按时成功研发。然而，令我意想不到的是，由于对相关指标的数值的计算，我和认证中心的工作人员的理解不同，结果这项认证就卡在了工人技术水平这个指标上，从而导致综合分数不能达标，而得延长认证时间和追加投入。这是公司的一个不小的损失，也是我工作的失误，我该担负这个责任。这里，我认为其中的问题主要是因为我和外部环境的工作人员沟通不够，没有达成共识，结果吃亏的是我公司自己。我会吸取这个教训。

之后，在公司经营的第二年3月份，才成功研发p4产品，并于这一年的2月和6月分别通过了O环境认证和p3产品的认证。这样，研发和认证局部工作就算根本完成，只需再在每年的固定时间按时去进行每年一次的认证维持就行了。这些工作，外表看起来好似不多，实际每项工作都挺耗时耗力的，因为要来回屡次跑公司和认证中心，要屡次去排队复印资料和等候认证。例如：有一天，当其他人都下班后，我还在认证中心和工作人员为计算研发的各个指标而拖到中午12点多才下班。好在有付出总有收获，我见到我努力获得的工作成果也很欣慰。

当公司的经营进入到第三年，我本职的工作量就相对较少了，这样我就充分利用我的时间和充分发挥我的特长，帮助财务部处理涉税的相关事务，包括进行各个税种的纳税申报，所得税税收优惠的申请和出口退税的申请计算，以及进行税收筹划，例如：由于我们第八年还没有成功p4产品，不能获得15%的所得税优惠，所以我们就在这一年多买材料等，把第9年需用的原材料提前购置，把盈利额尽量减少，免得多付

所得税额，而在第9年争取多盈利，从而尽量多享受15%的所得税税收优惠的好处。

总之，经过几个星期的模拟学习，经过全体成员的共同努力，我们公司取得了不小的成绩：在产品开发上，我们成功地开发了p2、p3、p4产品和ISO认证；在市场开拓上，使公司从原来单纯的本地市场成功地进军国内和国际市场；生产线的更新与改良上也取得了不小的成绩，由原来的两条手工生产线和两条半自动生产线改为最终的8条全自动生产线和3条柔性自动生产线，较大程度的提高了本公司的生产力；产品合格率提高到99%。经过和各部门经理实习前的仔细研究，我公司决定先研发生产p4再视情况研发p3。因为毕竟三年的经营时间太短了，而且资金有限，大而广地不加选择地投入，可能对整个公司都是不利的，甚至导致资金周转不灵，清盘倒闭。所以把有限的资金专攻利润率高而且竞争对手少的p4的研发和市场开发中，风险会小一点，我们追求的是在平稳开展中求前进，目的首先是不倒闭，再到不亏本，最后到盈利。从整体来看，公司整个运营还是良好的。

经过这次实习，我除了学到会计税收业务的操作知识和锻炼了自己的动手能力之外，还学会了如何跟同事们相处，如何使自己融入一个团体中去。只要坚持尊重别人、真诚待人、持虚心待人接物的态度、认真负责的工作态度，互相帮助，你就会是一个很容易被新同事所接受、所肯定的新伙伴。在实习的过程中，我也发现了自己在运用专业知识上还存在很大的欠缺。希望能赶在真正工作前，把自己的知识体系进一步完善。

最后感谢学校给予我们一个锻炼自己的时机。erp模拟实习让我们了解整

个制造业企业的运作流程，让我们在走向社会前实战操作了一次，大大锻炼了我们专业知识的运用和个人能力的发挥。前面的路还长，还有待我们去开创，但是我相信：踏踏实实

走好每一步，前路将一遍光明！