

2023年沙盘试验心得体会(优质9篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

沙盘试验心得体会篇一

第一段：引言（150字）

沙盘试验是一种通过模拟情境的方法，让人们表达内心感受与冲突的心理咨询工具。近日，我有幸参加了一次沙盘试验，并在与心理咨询师的互动中获得了一些启发。在这篇文章中，我将分享我在沙盘试验中的体验和心得，及其对我个人成长的影响。

第二段：理解自我（250字）

在沙盘试验中，我能够自由搭建一个模拟世界，并通过小人物和物体来表达我的内心感受和冲突。这让我有机会深入了解我的内心世界，认识到一些自己之前未能意识到的情感和需求。通过观察和解读自己模拟世界中的场景，我开始明白自己对于安全、控制和联系的渴望。同时，我还发现了一些自己的内心冲突，例如自卑与自信的矛盾。这种自我认识的提升让我更加明确自己的需求和目标，为自己的成长和发展制定了更加清晰的方向。

第三段：探索他人（250字）

沙盘试验还提供了一个平台，让我能够观察和了解他人。在参与沙盘试验的过程中，我也有机会观察和解读其他人搭建模拟世界的方式。通过仔细观察他们模拟世界中的元素，我

能够了解他们的需求、目标和内心感受。这种观察和解读他人的技能对于我建立和维护人际关系有着重要的意义。我明白了每个人都有自己的模拟世界，每个人都有内心的需求和冲突。通过更好地理解他人，我能够更好地与他人相处，并为他们提供支持和帮助。

第四段：表达情感（250字）

沙盘试验让我体验到情感的表达和释放的重要性。在沙盘中，我能够用小人物和物体来表达和呈现我的情感。这种表达方式让我感到自由和安全，我能够将内心的情感从言语中解放出来。通过将情感具象化，我能够更加清晰地观察和理解自己的情感。同时，我也学会了如何释放、表达和管理我的情感，这对于我个人的成长和心理健康有着积极的影响。

第五段：反思与展望（300字）

通过参与沙盘试验，我得到了深入的自我认识、观察他人的机会，以及情感表达和释放的技能。这些体验和心得不仅对于我个人的成长和发展有着重要意义，也为我今后的人际关系和心理健康提供了指导。我相信，通过不断地实践和学习，我能够进一步巩固这些技能，并在生活中更好地应用它们。希望将来的日子里，我能够不断提升自己的沙盘试验能力，更好地理解自己和他人，并通过情感的表达与释放，与他人建立更加深刻和有意义的连接。

总结（100字）

通过沙盘试验，我不仅深入了解了自己的需求和冲突，也学会了观察和解读他人，以及表达和释放自己的情感。这些体验和心得对于个人成长有着深远影响，也为我今后的人际关系和心理健康提供了指导。我相信沙盘试验将成为我个人成长的重要工具，并将助力我与他人建立更加深刻和有意义的连接。

沙盘试验心得体会篇二

1. 首先，在此次的沙盘模拟培训中带给了我们更多的创业意识和能力，众所周知，创业是很有风险的，所以在我们的练习中，最多出现的就是“钱不够花”。这也反映出一个问题，我们的理财意识还不够，在沙盘演练课程中，前几年亏损是很正常的，而绝对也不会不亏损，所以一定不要想着一开始就要多拿订单，多生产，多挣钱，那将适得其反，资金断流才是创业的最大风险，这点跟现实生活中是完全一样的。

2. 其次，从此次培训中我意识到，凡事“预则立，不预则废”，无论是企业实务，还是沙盘模拟，业务流程多不可逆，无预算的决策都会带来各种各样的遗憾，所以预算都会得到许多人的重视。

(1) 资金的预算，对创业资金，如何花费，是前两年尤为重要的。厂房是租还是买；生产线是建中低端的手工线、半自动线，还是直接建中高端的全自动或柔性线，决定何时开始生产、何时开始研发的要素；区域、国内、亚洲和国际市场的开发是否都要在第一年开始；iso认证最早什么时候投入；原材料采购也需要花钱；开始新的生产还需要花费人工费；还要花的行政管理费；每条生产线每年的维护费；每年还要缴贷款的利息，钱是花的很快的。在开始一两年没有多少销售利润的情况下，如何省着花钱是需要特别注意的。一般营销总监和生产总监都喜欢“冒进”，而财务总监又需要“保守”一些，这样团队的协作也很重要。

(2) 生产线投资的预算，建什么样的生产线？要考虑到厂房的投资已经很昂贵，那么建生产线就不要建那种产能太低的，而要建产能较高的，生产线本身的投资又比较大，这是一种矛盾。因为厂房可买可租，但生产线必须买，相比加分，买生产线会比较值。

(3) 贷款的预算，资金周转的最大杀手是前期的贷款到期了

需要还本，有时候，又会因为贷款额度的原因，赶不上以贷还贷，这种状况下破产来的是非常的轻而易举。

(4) 拿销售订单的预算，打广告要看未来的订单容量和竞争对手的拿单趋势，花钱打了广告，到拿订单的时候又不是什么订单都能拿的，有多少订单都能拿的，到底拿多少订单，要看自己的产能，不仅要看当下已有生产线的产能，还要看是否当年可以投资新的生产线。

(5) 下原料订单的预算，下原料订单是为了下一季度的生产用料，因为规则要求，原材料入库必须提前一个季度下原料采购订单。在下原料订单时，要看下季度再投完成的生产线的用料、下季度完工入库后可上线生产的生产线用料、下季度新建的立马就能生产的生产线的用料。还要看生产各种产品的用料多少。

(6) 打广告的预算，要拿单，必须打广告；要重点做某个产品，就得重点在该产品上投广告，该产品可以在已开发完成的本地、区域、国内、亚洲和国际五个市场上分别来投，还要看个各市场的订单总量预测，多打可多拿一轮订单。另外，如果已是市场老大，打广告用少一些即可。打广告是个非常花钱的地方，如果财务资金不充裕，打广告就得要精打细算。

总之，无论对于新手、还是老手，创业都是非常的不容易。不要一心想着挣钱，结果钱还没挣到，就赔个倾家荡产，血本无归，提前破产了。沙盘模拟也需要参与者真正把那创业基金当做自己的钱，赔了就是自己的。沙盘经营失败，就是你的创业失败，就是你的能力没被认可，还需要一遍又一遍的继续努力。

第三、培训讲师的知识水平、表达技巧、调动学习兴趣以及提问启发的能力也赢得了大家的赞同，培训的内容和设计形式生动，模拟真实、引人入胜，不是单纯的讲授或加几个案例或演练，而是完全采取实战方式，来模拟企业的运营。让

我们在企业的运营中，逐步学会使用“损益表”和“资产负债表”，学会分摊成本、制作预算、做现金流预测。在一次次竞争的成功或失败中总结经验，学习更多的财务知识，更主要的是学习利用这些财务工具使自己的投资和决策更理性化，更能为企业创造价值。

此次培训和真实环境很相似，所以反映出问题很多，我从中体会到方方面面的感受，小到财务知识，中到市场竞争，大到企业生存，都有很深刻的体验。企业在运营中更要加强管理，不能有心态，一定要遵循规律。要着眼于为企业创造价值正确决策，避免企业经营风险。

沙盘试验心得体会篇三

沙盘试验，作为一种心理辅导和治疗的方法，通过模拟现实场景，让被试者以玩耍的方式表达内心的感受和情绪。在参与沙盘试验的过程中，我深深地感受到了它给予我的启迪和帮助。以下是我对沙盘试验的心得体会。

首先，沙盘试验让我找到了自我表达的渠道。在生活中，我们常常因为种种原因而无法真实地表达自己的感受，于是积攒的情绪和压力在内心蔓延。而参与沙盘试验时，我可以随意选择和摆放各种沙盘玩具，塑造自己心中的世界，将情绪和感受通过沙盘来表现出来。这种方式让我觉得非常舒适和自由，不用担心他人的批评和评判，只需专注于自己内心的体验。通过沙盘试验，我发现自己是如此渴望有一个可以倾诉的去处，并且在这个过程中我逐渐学会了倾听自己内心的声音和感受。

其次，沙盘试验让我认识到了自己内心深处的情感和需求。沙盘中的玩具代表着我们内心的各种情绪和体验，通过摆放和布局这些玩具，我可以清晰地看到自己内心的模样。当我观察到某些玩具在沙盘中的位置和关系时，我突然意识到自己内心的某些情绪和需求。举个例子，当我将一个流离失所

的小人放置在角落时，我意识到自己对安全感的追求；而当我将几个小人放置在一起时，我感受到了对人际关系的渴望。这些认识让我更加了解自己，进而更好地处理和满足自己的情感和需求。

第三，沙盘试验让我发现了自己内心的冲突和矛盾。通过观察和分析沙盘中的布局 and 关系，我发现了自己内心不同部分的冲突。有时候，我会感受到自己内心的两种声音在争斗，一边是理智和责任感，一边是欲望和渴望。通过沙盘试验，我可以明确看到这些冲突和矛盾，并试图寻找一种平衡的方式来满足不同的需求。这给了我启示，让我明白自己需要做出权衡和取舍，才能找到真正适合自己的方向。

第四，沙盘试验让我体验到情绪的释放和疏解。在沙盘的过程中，我可以坦诚地表达自己的感受，甚至可以通过动作和声音来宣泄自己的情绪。当我感受到沮丧、愤怒或者焦虑时，我可以在沙盘中尽情地呈现出来，而不用担心他人的误解和非议。这种情绪的释放和疏解让我感到非常轻松和舒适，同时也让我对情绪的认知和处理能力有了更深入的体会。

最后，沙盘试验还教会了我一些解决问题和决策的技巧。通过观察和分析沙盘中的布局 and 关系，我学会了从不同的角度来看待问题，并找到解决问题的新思路 and 办法。通过摆放不同的玩具，我还可以通过试错的方式来决策，看看哪种布局 and 关系会带来更好的结果。这种实践让我明白了决策的艺术和技巧，使我在日常生活中更加从容和自信地面对各种挑战。

总而言之，通过参与沙盘试验，我不仅找到了自我表达的方式，还更好地认识了自己的情感和需求。通过观察和分析沙盘中的布局 and 关系，我发现了自己内心的冲突和矛盾，并逐渐找到了解决的方法。沙盘试验还让我体验到情绪的释放和疏解，同时教会了我解决问题和决策的技巧。我深信，沙盘试验将在我未来的成长和发展中发挥重要的作用。

沙盘试验心得体会篇四

第六周是我们的erp沙盘实训周，这一周我们主要是通过沙盘模拟训练来强化我们的管理知识，训练我们的管理技能，全面提高我们的综合素质。

去年沙盘学习的时候没有学习，所以这次一开始对沙盘模拟很陌生，都不知道沙盘模拟是什么，什么都不懂，什么都不知，然后经过老师的细心解释，再经过自己慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟，我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多，能从中学到很多课上学不到的东西。从实训中我也深切的感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测以及根据计划做好生产和销售就成了公司生存的关键问题，因此，我们每年的计划以及目标都是经过组员们的长时间讨论，分析各个方案的可行性以及可能收到的效果，经过一致同意才最后确定下来的，最后也算顺利的完成了任务。

刚开始实训时先是分组，我们分成了8个组个，我作为销售主管，主要是广告支出、销售订单的工作。广告的投入需要仔细考虑，综合其他组一起分析，广告的成绩对销售订单有很大的影响。只有销售业绩好，一个公司才能正常的运转下去。

第一年，这是我们第一次接触的一年，刚听了老师的解释，还有点云里雾里的，所以老师先带领我们做一年的，让我们先熟悉下整个沙盘的操作过程，一步一步跟着老师的步骤以及下发的材料上的顺序来，很快我们就大致了解熟悉了整个的运作过程。

第二年，由于不是很熟悉，我们就按部就班的运作。广告投入不高，导致订单很少。

第三年，上一年的销售业绩不好，导致资金链出现问题，不得不贷款。第四年，因为一直投资科技，所以资金链一直是

问题；销售订单慢慢多了起来。

第五年，科技落后于其他组，于是继续做大p1□p2□本地、区域市场。第六年，经营下来，虽然没有赚多少钱，但是公司也没有倒闭的危险。在整个的6年过程中，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：广告费投资太多了，没有选择到满意的订单或者订单没有了，因此浪费了大量资金；计划考虑的不周详，要么订单不足要么就得延后交货等出现一些不良现象。刚开始的两年我们都是亏损的，尤其是第一年，亏损的很多，达到了亏损1500万，第二年就稍微好转了，亏损了一百万，往后的几年我们都还有的赚。

公司亏损时我们分析了原因，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整，我们觉得前两年我们差不多为未来的几年打下了基础，做好了准备，如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。于是乎，我们就改变了战略，首先，我们依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金；其次，我们根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品；再次，我们熟悉掌握年度大会的预算，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。

接下来的几年，我们开始大胆地打出广告，当然是在一番详细的计划之下，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。

erp沙盘模拟结束，在短短的2天里，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体

运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

这次的沙盘实训，我们完成了围绕培训主题的高质量学习，思想上进一步的升华；通过培训，迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训；通过实训，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法，锻炼了我们的协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才；通过实训，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让我们亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法；通过实训，在激烈的市场竞争中，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得了多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。

学习了沙盘企业模拟经营之后，我深深的体会到，要经营一个企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了四天，但我却像是真实地经历了7年的企业运行，其中要考虑很多东西。一名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；一名生产总监，如果生产工作没有监督好，很有可能面临延迟交货或者生产线停用的局面；一个名采购总监，如果没有即使更新货源，会使企业陷入不能生产的局面，从而导致生产线停用，这就浪费了大量的资金；一名产品研发总监，如果没有详细的考虑好是研发哪种产品，或者研发出的产品错过了最佳的销售时间，就会给企业带来亏损的局面；一名营销总监，如果广告费用考虑的不周全，过度的使用广告费而没有考虑企业的实际情况等，都有可能带给企业致命的打击；一名财务总监，财务总监是管

钱的，如果帐没书写清晰，没有理清，账单不平，可想而知这个企业的未来发展会是如何；一名小小的财务助理，虽然职位小，可是跟在财务总监后头，也是与企业资金有关的，企业最终目的也是为了盈利，如果连资金都算不清，这个企业最终也只会走向灭亡。

沙盘试验心得体会篇五

第一段：介绍沙盘试验的背景和目的（约200字）

沙盘试验是一种心理辅导和心理治疗的方法，通过操纵沙盘中的各种模型和小道具，帮助个体表达内心世界，探索情感和解决问题。我在最近参加的一次沙盘试验中，深刻体验到了这种方法的独特魅力并获得了许多收获。

第二段：沙盘试验中的体验和感受（约300字）

在沙盘试验中，我被提供了一个模拟的沙盘世界，可以自由选择各种模型和小道具来搭建自己的场景。在操纵这些模型的过程中，我感受到了一种独特的舒缓和放松，仿佛进入了一个不受限制的内心世界。

我将自己的内心世界逐渐呈现在沙盘上，通过搭建不同的场景和角色，我可以更加清晰地认识到自己的情感和需求。我发现，尽管只是模拟的情景，却可以让我更深刻地理解和感受自己的内心，这启示了我对自己的思考和行动。

在沙盘试验中，我还发现了自己曾经忽略或困惑的情感。通过观察沙盘上小模型的位置和关系，我能够更加直观地理解和表达自己的感受。这种直接的感受不仅帮助我更好地认识自己，还提醒我需要重视和处理某些问题。

第三段：沙盘试验对我个人成长的影响（约300字）

沙盘试验不仅帮助我更加深入地了解自己的情感和需求，也在很大程度上促进了我个人的成长和发展。在沙盘试验中，我能够表达和探索我内心的冲突和焦虑，进一步认识到自己对某些事物的态度和价值观。

通过分析沙盘上的模型和场景，我可以看到自己的思维和行为模式，从而更全面地认识到自己的优点和不足。这种认识启发了我要积极改变自己的不良习惯并逐渐实现自我提升。

此外，沙盘试验还提供了一个思考问题和解决问题的平台。通过亲身经历到沙盘模拟中的场景，我能够更好地评估每种选择的后果、利弊和风险。这个过程帮助我培养了更加成熟和理性的决策能力。

第四段：沙盘试验对心理师的角色与方法的启示（约200字）

作为未来心理师的我，沙盘试验带给我很多启示。首先，沙盘试验的方法能够让个体更好地表达自己的内心世界，对于心理师来说是一种强大的工具。其次，通过观察沙盘模型和场景，心理师可以更深入地了解个体的情感和需求，以便提供更有效的帮助和治疗。

最后，沙盘试验还提醒心理师要善于观察和分析，能够从每个细节中捕捉到个体的问题和需求。同时，心理师需要在个体探索的过程中给予适当的引导和支持，以帮助他们更好地理解自己和解决问题。

第五段：总结收获和展望未来（约200字）

通过参与沙盘试验，我不仅更好地了解了自己的内心世界，也收获了很多有关人性和心理的深刻认识。我相信，在未来的学习和工作中，我将能够更好地运用沙盘试验的方法，为更多的人提供有效的心理辅导和治疗。

同时，我也明白，在心理师的专业成长过程中，自我反思和学习是不可或缺的。我会不断提高自己的观察和分析能力，不断扩大自己的知识面和经验，以便能够更好地帮助那些需要帮助的人。

总之，沙盘试验虽然只是一种心理辅导和治疗的方法，但是它带给个体和心理师的收获是深远且宝贵的。通过沙盘试验，我对自己和他人的认识更深了一层，也为自己未来的职业道路找到了更明确的方向。

沙盘试验心得体会篇六

沙盘模拟训练通过引领学生进入一个模拟的竞争性行业，由学生分组建立模拟公司，围绕形象直观的沙盘教具，实战演练模拟企业的经营管理与市场竞争，在经历模拟企业3~4年的荣辱成败过程中提高战略管理能力，感悟经营决策真谛。每一年经营结束之后，都应该对“公司”当年业绩的盘点与总结，反思决策成败，分析战略得失，梳理管理思路，暴露自身误区，并通过多次调整与改进的联系，切实提高综合管理素质。

作为物流专业的学生，物流管理沙盘模拟训练是一门必修的课程，通过模拟企业运营过程中物流管理的基本流程从而了解物流管理的基本流程、学会物流预测、物流规划、控制企业物流成本，进而认识整个物流网络的运作过程。

为了让物流管理理论与管理实际结合起来，我们特在本学期第二周开展了物流管理沙盘模拟训练。而在沙盘模拟训练中，我们b组创立了“有间物流公司”，而我们公司的目标就是由有意见物流公司发展到多间物流公司。很浅显易懂的目标，可要做到也具有一定的难度。公司设置总经理、仓储及库存经理、运输及配送经理、计划及协调经理、财务经理、服务及订单处理经理这几个岗位。而本人则担任了仓储及库存副经理，在模拟训练过程中主要负责填写库存变化情况统计表，

和统计存货持有费与积压成本。

经过着一个星期的物流沙盘实训，得到了许多不一样的经验，不仅对物流运作的整体概论有了一定的认识，更从中汲取了跟理论不一样的知识。我认为，作为一名仓储与库存的管理人员，不仅要时刻注意库存状态，以便告知计划及协调经理，制定出更好的订单计划，以减少存货持有费和尽量没有积压成本，还要时刻关注运输及配送的运作，以便在第一时间记录好库存的变化和应有的存货持有费，从而保证财务报表的正确性。

本公司从生产经营的第二期开始f2与c产品开始逐渐增加订单量和f1产品逐步退出市场考虑，我们公司在5号地租赁了一个仓库，保证尽量不要出现违约单。但由于在第一期考虑不周，没有及时租赁仓库，导致本公司在第二期出现了三张违约的订单，但也由于决策正确，之后的四期都没再出现违约情况。本公司一直采用低库存策略，尽量压低库存，以保证存货持有费不会太高，从而可以减少公司的支出，增加公司的利润。不过在第六期的时候，由于订单的越来越少，而导致存货持有费有所增加。

显然，仓储与库存在物流的运作过程也是相当重要的一环，把我和控制好库存在相当程度上可以影响到物流公司的商业利润。

虽然物流沙盘模拟训练是人为的手工操作，没有一个完备的电子系统来让我们执行活动，在相当程度上它还存在着许多缺陷，比如：决策执行后还可以进行修改；预先知道下一期的订单，然后事先做好更好的规划等等。这些都会直接影响到最后的成果，所以不是我们多有能力，有很大一部分原因也是系统的不够完善所致。但是通过这次的模拟训练，不可否认的是我们都有学到很多东西，在明白物流与管理的同时，也知道了决策与执行的重要性。

沙盘试验心得体会篇七

带着一份憧憬，带着一份喜悦，带着一份期待与责任，我有幸参加了“把心找回来，让爱献出去”学院研训处培训者专题培训，意象的学习，充实我的大脑，沙盘实操，使我开阔了眼界，真是感受颇深，受益匪浅。

通过本次的学习，我了解了意象在疏导学生心理问题过程中的神奇作用，真正见识到了沙盘实操在心理辅导中的惊人效果。专业的老师授课，将复杂的专业知识生活化，情境化，让我这个心理咨询方面的“小白”对心理健康咨询技术有了初步的了解。老师的敬业精神至今给我留下了深刻的印象。

我们一组的成员在组长立山进修崔丽娜老师的带领下，能互相帮助和支持，互相学习，共同提高，遇到问题主动自找原因，坦诚交流解决。一同解决问题，同伴互助活动开展得非常好。让我切身感受到了和谐的团队精神。

通过对个别典型的案例的分析学习，对认识与识别心理异常现象有了认识，而且有了一定的辅导思路。在这次的培训中，我增长了知识，扩大了视野，在业务水平上有了一定的提高，在以后的工作中，我将在原有的基础上，更进一步努力，将所见、所学根据实际运用到自己的教学工作，为学校工作尽己所能！

最后，感谢学院研训处的领导老师在百忙之中为我们提供了这次学习机会，愿心理健康工作在学校教育中开花结果！

沙盘试验心得体会篇八

通过这一学期的学习，我对erp沙盘模拟有了一定的了解，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。

首先我们经过了手工沙盘的模拟练习对erp有了初步的了解，然后在电子沙盘演练过程中更是充分体会到了erp独特的魅力。手工沙盘相对来说还是比较容易的，不像电子沙盘每一步都要经过提前的准确预算，否则出问题是不可悔改的，可能会出现一步错满盘皆输的局面，更加的谨慎小心，也充分体现了组员的素质及团队的配合。手工沙盘在工程中还是比较轻松随意的，老师先带领我们玩了一年，懂得了流程，接下来的五年我们在摸索中总结经验，当中也会有投机取巧的地方。但在电子沙盘工程中，你没有作弊的机会，每步都要争分夺秒，精准无误。在经过了手工、电子沙盘的练习，我也学到了很多知识，感到很精彩。

我在我们组里面担任的是采购总监的职务。通过练习对采购方面有了一些认识。采购总监的职责是把好每一个原材料的关。要知道整个运作过程都是在生产产品然后卖产品，在生产的时候我们采购就得与生产总监商量好什么时候需要原材料就得提前购买。p1原材料提前一个季度购买，提前两个季度下定单。p3原材料提前两个季度购买，就得提前三个季度下定单，必须把这些都记牢了不然就会延误生产，进而延误交货，如果延误交货就得扣除相应的违约金，这样权益

就会降低，我们整个团队就会受到损害。我们采购总监除了要跟生产总监做好配合之外我们还要与财务总监做好配合，财务总监每年都要做一个财务上的预算，所有进出款项都要一清二楚，我们购买原材料花的钱都要通过财务总监的预算进行拨款的，一个企业要运行的好就得有章有序erp也是如此，这是我在练习中感悟到的。营销总监跟我们关系也很重要，每一年初他们都要接一年的订单，一年能生产几个产品我们就要采购多少原材料，准确的预计出所需要的原材料，既要保证生产又不能使原材料积压，减少了流动资金的数量，合理的利用每一笔钱，做好每一笔投资。这些都是环环相扣的，除了营销ceo也要很关注采购，就是怕出任何差错，从这儿看来，团队协作还是非常重要。

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p1p2产品，或者开p3p4产品我就会痛苦，所以干这个职务一定要细心。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。

我们在具体的操作的时候有不少值得表扬的地方，我们在每一年的年初都会进行一次简单的预算，大致的计算我们这一年的流动资金，在资金不足的情况下我们会提前想好办法帮助小组渡过难关。而且我们在讨论的时候气氛很活跃，大家都能够发表自己的想法，最后再经过讨论确定好最有利于小组发展的方案。大家都能各司其职，但也同时兼顾到别的组员的情况，使得进程能够尽量的加快，为下一年的预算挤出较多的时间。但是我们也出现了一些失误，使得我们在经营到第三年末的时候出现了一些不好的情况。

其次，在生产线的更新上，我们虽然有很好的生产能力，但却不能充分的利用，过早的投入柔性生产线既占用了我们大量的资金又增加了折旧的金额从而减少了我们的所有者权益。好像每次第三年都是一个坎儿，只要挺过往后就会逆转，不得不说我们做的营销总监能力很强，总能出其不意。

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。在手工、电子沙盘模拟中，我们小组都获得了第一名，这是我们共同努力的结果。

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！

沙盘试验心得体会篇九

第六周是我们的erp沙盘实训周，这一周我们主要是通过沙盘模拟训练来强化我们的管理知识，训练我们的管理技能，全面提高我们的综合素质。

去年沙盘学习的时候没有学习，所以这次一开始对沙盘模拟很陌生，都不知道沙盘模拟是什么，什么都不懂，什么都不知道，然后经过老师的细心解释，再经过自己慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟，我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多，能从中学到很多课上学不到的东西。从实训中我也深切的感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测以及根据计划做好生产和销售就成了公司生存的关键问题，因此，我们每年的计划以及目标都是经过组员们的长时间讨论，分析各个方案的可行性以及可能收到的效果，经过一致同意才最后确定下来的，最后也算顺利的完成了任务。

刚开始实训时先是分组，我们分成了8个组个，我作为销售主管，主要是广告支出、销售订单的工作。广告的投入需要仔细考虑，综合其他组一起分析，广告的成绩对销售订单有很大的影响。只有销售业绩好，一个公司才能正常的运转下去。

第一年，这是我们第一次接触的一年，刚听了老师的解释，还有点云里雾里的，所以老师先带领我们做一年的，让我们先熟悉下整个沙盘的操作过程，一步一步跟着老师的步骤以

及下发的材料上的顺序来，很快我们就大致了解熟悉了整个的运作过程。

第二年，由于不是很熟悉，我们就按部就班的运作。广告投入不高，导致订单很少。

第三年，上一年的销售业绩不好，导致资金链出现问题，不得不贷款。第四年，因为一直投资科技，所以资金链一直是问题；销售订单慢慢多了起来。

第五年，科技落后于其他组，于是继续做大p1□p2□本地、区域市场。第六年，经营下来，虽然没有赚多少钱，但是公司也没有倒闭的危险。在整个的6年过程中，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：广告费投资太多了，没有选择到满意的订单或者订单没有了，因此浪费了大量资金；计划考虑的不周详，要么订单不足要么就得延后交货等出现一些不良现象。刚开始的两年我们都是亏损的，尤其是第一年，亏损的很多，达到了亏损1500万，第二年就稍微好转了，亏损了一百万，往后的几年我们都还有的赚。

公司亏损时我们分析了原因，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整，我们觉得前两年我们差不多为未来的几年打下了基础，做好了准备，如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。于是乎，我们就改变了战略，首先，我们依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金；其次，我们根据市场以及竞争对手来分析要不要开发新产品；再次，我们熟悉掌握年度大会的预算，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。接下来的几年，我们开始大胆地打出广告，当然是在一番详细的计划之下，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。

这次的沙盘实训，我们完成了围绕培训主题的高质量学习，思想上进一步的升华；通过培训，迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训；通过实训，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法，锻炼了我们的协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才；通过实训，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让我们亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法；通过实训，在激烈的市场竞争中，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得了多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。

学习了沙盘企业模拟经营之后，我深深的体会到，要经营一个企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了四天，但我却像是真实地经历了7年的企业运行，其中要考虑很多东西。一名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；一名生产总监，如果生产工作没有监督好，很有可能面临延迟交货或者生产线停用的局面；一个名采购总监，如果没有即使更新货源，会使企业陷入不能生产的局面，从而导致生产线停用，这就浪费了大量的资金；一名产品研发总监，如果没有详细的考虑好是研发哪种产品，或者研发出的产品错过了最佳的销售时间，就会给企业带来亏损的局面；一名营销总监，如果广告费用考虑的不周全，过度的使用广告费而没有考虑企业的实际情况等，都有可能带给企业致命的打击；一名财务总监，财务总监是管

钱的，如果帐没书写清晰，没有理清，账单不平，可想而知这个企业的未来发展会是如何；一名小小的财务助理，虽然职位小，可是跟在财务总监后头，也是与企业资金有关的，企业最终目的也是为了盈利，如果连资金都算不清，这个企业最终也只会走向灭亡。