

erp 感想或心得体会(通用 10 篇)

erp 感想或心得体会篇 1

在为期两周的金蝶 K3ERP软件上机实习过程中，我深深的体会到现代 IT 技术与现代前沿管理思想有机结合的强大力量

而我们所操作的金蝶 K/3 ERP系统，集财务管理、供应链管理、生产制造管理、供应商及客户关系管理、分销管理、人力资源管理、企业绩效、商业智能分析、移动商务、集成引擎及行业插件等业务管理组件为一体，我通过不断地熟悉和演练各个模块的操作流程和术语的熟悉了解，知晓了作为营销功能在企业的可视化，数据化，每个功能模块都无疑是一个企业系统思想的体现。

我想我们虽然没能够很好的，全面的系统的了解 ERP软件的功能和模块的流程，但是基本的界面接触和数据录入，基本的销售管理，还有系统管理思想的火花碰撞，这些对我们短短两周的实习期来说，已经足够了。无穷进的求知欲让我想不断地关注和了解 ERP软件，还有自己对网络和软件的理解，提起了我强烈的兴趣，我会不断的关注 ERP软件的，不断地学习和加深对它的认识，从而提供自己对企业管理系统思想的理解和领悟。

ERP软件带给现代企业和管理界的革命性方式的转变，在我看来，是不可否认的。老师这几天也不断的强调 ERP软件的重要性和复杂性。我想，通过这一次实习，留在我们头脑的不仅仅是几天的实习经验，更重要的是对我们以后的就业和职业发展有重要的影响。

erp 感想或心得体会篇 2

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。“知己知彼，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 感想或心得体会篇 3

在为期两周的金蝶 K3ERP软件上机实习过程中，我深深的体会到现代 IT 技术与现代前沿管理思想有机结合的强大力量，也对这款 ERP软件一见钟情。友好的界面，流畅的模块转换功能，还有可视化的功能按钮，环环相扣的逻辑思维。这些都让我对 ERP有了新的看法。也为我在以后的工作学习中，指明了一条方向：现代化和智能化，系统化和趋新化，这些思想带给我在学习和认识的思想转变。

而我们所操作的金蝶 K/3 ERP系统，集财务管理、供应链管理、生产制造管理、供应商及客户关系管理、分销管理、人力资源管理、企业绩效、商业智能分

析、移动商务、集成引擎及行业插件等业务管理组件为一体，我通过不断地熟悉和演练各个模块的操作流程和术语的熟悉了解，知晓了作为营销功能在企业的可视化，数据化，每个功能模块都无疑是一个企业系统思想的体现。

虽然我们实习的教师机房条件不太好，但是我们同学们都还是认真的完成老师布置的实训任务。最开始的原始数据的录入和基础数据的录入与修改，成为我们最头疼的事情。繁杂的数据和报表，错乱的数据分布，还有那冗余的小数点，我们都感到烦恼。可是，我们在实习的不多加深和具体，才体会到原始数据的正确性和精确性是多么的重要。这些可是 ERP 软件初始化的基础性数据。回过头来我们才意识到我们对待工作的态度，应该很大程度的改善。认真严谨，一丝不苟的态度是 ERP 软件实现精确预测和管理的最大保障。

我也查阅了一些关于 ERP 软件的发展前沿资料和 ERP 软件的培训资料，才发现我国的企业和教育中是多么的缺乏，仔细的研究了一下 ERP 课程和发展前进，也与我自身的营销专业相比较，发现关系是如此的密切，在企业 ERP 软件销售管理和分销，门店管理，产品预测等方面，它们起到了相辅相成的角色。准确的说 ERP 是在数据和工作具体化，流程化的体现，而我们营销这门专业则更加的经验化，加上了管理者的思想和个人思维。我想假如 ERP 软件能在这些方面更好的结合这些思想，让它更加的智能化，从而为企业的管理提供有力支持和帮助。我想我现在应该密切关注它，不断地了解和熟悉。

虽然每天的来回奔走和校区的来回转换，让我们感到疲劳无比。但是，在每天的来回过程中，我都在思考这一个问题：这一次 ERP 实习软件的意义。我想我们虽然没能够很好的，全面的系统的了解 ERP 软件的功能和模块的流程，但是基本的界面接触和数据录入，基本的销售管理，还有系统管理思想的火花碰撞，这些对我们短短两周的实习期来说，已经足够了。无穷进的求知欲让我想不断地关注和了解 ERP 软件，还有自己对网络和软件的理解，提起了我强烈的兴趣，我会不断的关注 ERP 软件的，不断地学习和加深对它的认识，从而提供自己对企业管理系统思想的理解和领悟。

ERP软件带给现代企业和管理界的革命性方式的转变，在我看来，是不可否认的。老师这几天也不断的强调ERP软件的重要性和复杂性。我想，通过这一次实习，留在我们头脑的不仅仅是几天的实习经验，更重要的是对我们以后的就业和职业发展有重要的影响。

erp 感想或心得体会篇 4

今天在陕服举行了ERP沙盘模拟实训，学校邀请北京的老师为我们做实训，肆虐的高温比不过财经系全体同学工作的热情，也击不垮我们为学校评估建设做贡献的决心。我们专业课老师在系领导的带领和鼓舞下，顶着高温，在暑期中举办了多个项目，我也很有幸成为ERP软件培训的一员。系里组织的这次培训质量高、内容丰富，学习环境优越，使我们对ERP综合知识有了全面掌握和认识，使我们拓宽了视野。

(ERP——Enterprise Resource Planning) 企业资源计划系统，是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业内外人员提供相关事务处理控制和决策支持手段的管理平台。ERP系统集成信息技术与先进的管理思想于一身，成为现代企业普遍采用的运营模式，反映时代对企业合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。从本质上看，ERP仍然是以MRPII为核心，但在功能和技术上却超越了传统的MRPII，它是以顾客驱动的、基于时间的、面向整个供应链管理的企业资源计划。

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。记得平顶哥在小组中扮演的是CEQ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，对此大家很陌生，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。

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，这就要求我们要不断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。

erp 感想或心得体会篇 5

这一学期，因为专业的原因，有幸接触到 ERP 这个企业管理软件，由此，我也主动去了解了它的历史。

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。ERP 项目是一个企业管理系统工程，而不是一般意义上的企业管理信息系统工程或者是企业信息化建设工程，这是因为整个管理系统不但基于 ERP 系统工程和信息技术等现代科学技术的思想、原理和方法，而且还从本质上充分地体现了企业应用 ERP 与开展企业管理创新、推进企业管理现代化和提高企业竞争力的必然关系。

现代企业处在日新月异的市场机遇、价格和服务水平中等的挑战环境中，必须不断改善、改善企业经营模式，提高企业竞争力。以往仅仅关注于企业内部的流程改善，产品开发和制造水平的提高已经不足面对现时的市场环境。事实说明，处在现代竞争环境的企业要保持生存和持续发展必须与商业合作伙伴充分协调以建立一个具有竞争优势的价值链。而 ERP 得重要性也体现出来了，它能更好的让企业适应这样的大环境。

ERP软件的合理运用可以帮助企业内部业务操作合理化，同时运用功能丰富的协作、合作技术 collaborative technologies 可以帮助企业跨越合作企业群体

和贸易伙伴之间提高管理水平，扩展企业竞争空间提高和提高综合能力。传统的信息系统的不足之处：1. 与全面预算管理任务存在差别，导致不能对全面预算管理提供完整支持全面预算管理支持企业决策，以中央控制为手段，向企业经营前端责任单元分解战略目标压力，主要关注责任单元的成本效益而非一线的作业，全面预算管理以为高层管理者提供决策支持为目的。而传统的信息系统工具关注实际运行结果、运行细节以及市场智慧，提供客户行为信息、销售细节信息和核算基础信息，也就是说，传统信息系统工具是业务系统。2. 管理手段落后，不能适应全面预算管理系统化、战略化目标要求。企业开展全面预算管理所采用的方式(或工具)主要是电子表格和财务管理软件。

电子表格的不足在于：预算涉及内容广、部门多、指标间勾稽关系复杂，导致预算编制周期长，需要化费大量的人力和时间；控制难度大，无法按照各责任单元设置具体预算标准进行实时控制，进而难以进行预算分析，及时采取调整措施；电子表格信息难以集成与共享，不安全。财务管理软件方式不足：财务管理软件脱离了业务预算过程，输出的信息仍然是孤立的，不能体现预算合理配置资源的内涵；财务管理软件大都缺少对战略目标管理的支持，数据****依据性不强，没有体现分解战略目标的思想；财务管理软件多以会计核算为基础，未能深入企业经营业务。ERP的管理对象是企业生产设备、运输工具等硬件资源和人力、组织结构、商誉、融资能力等软件资源。ERP使这些资源相互作用，构成企业生产经营、创造财富、实现价值的基础，同时也反映企业在竞争和发展中的地位。

ERP之于传统信息系统的优势在于：1. ERP在功能上强调的是企业数据的集成与管理，侧重于基础数据管理，这是所有IT技术的核心，基于ERP的数据功能，可以为全面预算管理提供以下信息：包含产品结构与BOM之间的数量关系数据，即产能信息：以前年度账务数据、报表数据，各种重要的历史数据；企业实际业务发生时记录业务的财务会计和管理会计数据等。2. ERP可以满足全面预

算管理所需要的主要数据。ERP可以提供全面预算管理需要的历史数据，可以记录企业实际业务发生数据，这些数据可以满足全面预算在定制产品成本结构、分析历史数据、掌握实时执行数据的需要，对预算的编制、控制起到重要作用。

最后，感谢给我们上课的郑老师，通过您的悉心教导，让我们充分了解到ERP对我们毕业后，在企业上班的帮助，让我们在通向社会前能提前了解ERP的功能和我们学习它的必要性。

erp 感想或心得体会篇 6

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，一起亲身体会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

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(资产负债表和利润表)。

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。

erp 沙盘实训心得(精选 3 篇)erp 沙盘实训心得(精选 3 篇)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 market 分析和竞争对手分析上做足 *，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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/305043111340011221>