



美国ACI认证协会  
American Certification Institute

全球唯一一家国际注册职业沙盘讲师认证机构  
中国唯一一家国际注册ACI授权职业沙盘课程

# 《运筹帷幄》——中基层管理技能提升沙盘模拟课程

美国 ACI 版权认证课程

国际 ACI 注册沙盘讲师：魏滨

## 一、培训对象：

企业中、高层管理人员

## 二、培训规模：

36-42 人为宜

## 三、授课时间：

一天模拟企业经营 2 年、两天模拟经营 3 年

## 沙盘培训背景来源

企业沙盘模拟培训源自西方军事上的战争沙盘模拟推演。战争沙盘模拟推演通过红、蓝两军在战场上的对抗与较量，发现双方战略战术上存在的问题，提高指挥员的作战能力。欧、美知名商学院和管理咨询机构很快意识到这种方法同样适合企业对中、高层经理的培养和锻炼，随即对军事沙盘模拟推演进行广泛的借鉴与研究，最终开发出了企业沙盘实战模拟培训这一新型现代教学模式。沙盘模拟培训已风靡全球，不仅是欧、美工商管理硕士的核心课程之一，也是世界 500 强企业中高层管理人员经营管理能力培训的首选课程。

## 沙盘培训特色

沙盘实战模拟培训课程完全不同于传统的灌输式被动学习。它是通过引领学员进入一个高度竞争的模拟行业，由学员分组成立的若干“公司或部门”，在模拟的竞争环境下，进行模拟经营活动，学员在主导各自“公司”的系统经营管理活动中完成体验式学习。

根据培训主题的不同，系列课程的设置不同，侧重的管理活动不同，学习内容不同。在模拟经营结束之后，学员通过认真反思与讨论，暴露自身误区，总结经营成败，体验管理得失。最后经过培训师高屋建瓴的点评解析，进一步领悟科学管理规律，提高经营管理能力。总结起来，沙盘培训具有极强的体验性、互动性、实战性、竞争性、综合性、有效性等特点。

## 沙盘培训教学方法

沙盘培训课程时间安排为 1 天，培训教室采用岛式布局，将学员分成 6 个相互竞争的模拟管理团队，每个团队 5 至 8 人，分别扮演模拟管理团队的重要职位角色，如 CEO、财务总监、营销总监、生产总监、采购总监等，围绕与培训主题相关的经营活动，借助形象直观的沙盘教具，完成模拟企业目标经营管理的推演过程。课堂上讲师通过运用分组讨论、集中研讨、角色扮演、情景演练、案例分析、讲师点评等多种教学手段，调动学员在高度兴奋状态下完成培训课程，确保学员对先进的经营思想和管理方法充分理解并娴熟运用。

## 课程收获

- ◆了解有关团队的基本知识及有关团队管理的注意事项；
- ◆探讨团队运作中常见的一些问题和解决方案；
- ◆结合自身经历，交流有关团队管理的方法、技巧，阐述管理的简单道理；

- ◆掌握团队运行管理的基本方法、技巧，增强管理意识和能力，学会无情的制度，有情的管理，处理好制度与人情的关系，杜绝运行中常见问题重复发生；
- ◆掌握管理目标、管理组织、管理授权、管理沟通、管理人才、管理自己的一些方法；探讨如何优化当前的激励模式，建立有效的激励机制，调动团队积极性，鼓舞团队士气，增强凝聚力和战斗力、提升团队成员归属感。

## 课程大纲

### 第一篇 沙盘课程认知、团队组建

- ◆体验式培训和传统式培训的区别
- ◆五秒钟体验
- ◆沙盘模拟课程的缘起（了解沙盘）
- ◆公司注册 组建团队
- ◆介绍沙盘模拟操作规则

### 第二篇 深度沙盘体验



主要围绕团队管理技能提升的实操演练（4个小时）

### 第三篇 沙盘复盘回顾与总结

第一讲 管理者的角色与认知（认清自己）

1. 了解什么是管理；

2. 中基层管理者自我定位与特点；
3. 中基层管理者应以具备的基本素质
4. 学点领导力（学会领导与管理）
5. 怎么去讲话（沟通及跨部门沟通）
6. 怎么识人、用人（团队建设与有效授权）

## 第二讲 领导学与领导力（做有影响力的头儿）

1. 领导力、领导影响力；
2. 职位、权利和责任的关系；
3. 领导服人的方法；
4. 五点情景领导力。

## 第三讲 沟通及跨部门沟通（学会怎么说话）

- 1、沟通三要素；
- 2、怎么听，如何问，这样讲；
- 3、同理心沟通；
- 四、三个层级的沟通方法：
  - 1、汇报工作--如何与上级领导沟通
  - 2、合作共赢—如何与平级沟通
  - 3、支持鼓励—如何与下级沟通

## 五、怎么做好跨部门沟通

## 六、跨部门沟通、合作的流程

## 第四讲 团队建设、授权与控权（认可，培养下属）

### 一、团建部分：

1. 什么是团队及团队精神
2. 团队建设的重要性
3. 了解你的团队角色
4. 建立高效团队的原则
5. 如何化解团队冲突

## 二、有效授权：

1. 授权是领导行为的基本形态；
2. 为什么要授权？避免事事亲力亲为，培养下属的需要；
3. 那些工作适合授权，授权给那些人合适？
4. 中基层不愿意授权的原因剖析；
5. 防止反授权。

## 第五讲：赢在执行

### 第一篇：执行力实质与特征

#### 一、如何去理解执行力

#### 二、执行力为什么重要

- 1 执行力对个人的重要性
- 2 执行力对企业的重要性

### 第二篇：个人执行力缺失的原因

#### 1、执行力低下的四种表现（讨论）

※拖拉的原因及改进方式

※死板执行的原因及改进方式

※反复的原因及改进方式

※推诿的原因及改进方式

2、个人执行力缺失原因

第三篇：提升执行力的方法

1、提升个人执行力的方法

2、提升执行力的三讲四化

3、执行力的执行原则