

银行情景沙盘课程—沙漠掘金课程

【课程对象】：优秀学员以及中高层管理者

【课程前言】：

情景训练课程形式起源于西方，通常以情景模拟演练的方式把生活中、工作中种种问题，诸如组织形态、人性问题通过游戏折射出来，受训者通过选择、决策、行动导致的结果，引发思索，从而自觉引导自身行为的改变。据反馈统计，90%的参与者认为《沙漠掘金》与自己平时的行事方法吻合度极高。

本课程让学员深入启发学习，完全不同于拓展训练和演讲式培训。除了需要课堂小队协作竞争外，还要学员全身心的投入和参与，更需要有专业的资深讲师，引导学员进入更深层次的体验和讨论之中，从而挖掘出公司内部存在的根本问题，并试图找出相应的解决方法，是一种高度深入体验的课程。

【课程目的】：

- 1、针对团队运作时出现的人员合作、沟通、竞争、压力、及冲突进行深度挖掘、分析和找到解决方法。
- 2、透过游戏的体验引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏。
- 3、通过沙盘推演让学员亲身体会公司的问题实质所在，协助公司在管理、销售、沟通等方面找到立竿见影的解决方法，训练提升领导能力。
- 4、让学员深刻体会到以效果为导向做计划的重要性，并明确做计划的威力；
- 5、让学员学会如何取得有价值的信息，以及学会分析信息是否有价值；
- 6、让学员意识到要经常去推测“是可能的”，并明确“什么是可能”对计划/行动影响的重要性；
- 7、让学员清楚自己做的每一个行动与产出的关系，从而利用有限的资源达到产出最大化；
- 8、提升学员风险规避及压力管理的能力；

【课程大纲】：

第一阶段：情景引导

- 1、情景训练、理论介绍（了解课程目标、学习方式）
- 2、创建团队、展示文化（展示精神风貌、塑造团队）
- 3、建立个人、小组目标（树立学习目标，建立契约）

第二阶段：情景体验

- 1、带着情景引导的问题和高度的参与心态去体验中寻找答案。
- 2、所有的探险队激烈地相互竞争从基地出发横越大沙漠!他们的目标何在?
- 3、在有限的资源下,尽可能多的挖取金块而且安全返回基地。
- 4、在沙漠淘金的过程中,每一探险队面临同样的挑战。
- 4、在沙漠淘金的活动中所产生的压力感及焦虑感和日常工作中所面临的忙乱工作行程非常相似。
- 5、所有队伍都被分配到相同的资源和时间,同时承担相同的压力和风险。

第三阶段：深度讨论

- 1、企业如何做好目标管理?
- 2、企业如何针对目标做好有效计划?
- 3、执行过程常见那些因素影响了我们的行动?如何避免

第四阶段：课程分享

- 1、紧密结合企业的现状和问题,加以引导和讲解及解决
- 2、系统讲解目标管理,有效决策,高效执行等在工作的有效运用

第五阶段：系统应用

- 1、现场让学员对本企业展开深度的规划,
- 2、针对企业的具体目标展开计划,以及执行危机的预测。
- 3、授课导师从宏观角度对症建议达到培训的颠峰效果。