

巅峰对决

——跨部门沟通与团队合作提升 沙盘模拟课程介绍

【沙盘课程背景】《巅峰对决》沙盘课程通过模拟一家公司的运营为培训的核心，从选人、选产品到客户定位直至最终为企业创造利润的过程。在沙盘的体验过程中需要每家公司全面的考虑企业在经营过程中需要思考的关键环节：信息收集、客户定位、目标设定、团队决策、计划管理、资源配置、内部分工、风险把控、同业竞争等各种企业经营的关键要素，自然地再现了商业竞争中的各种可控与不可控因素。

【模拟场景】《巅峰对决-跨部门沟通与团队合作》模拟经营中，每个团队都要面对激烈动荡的市场环境，制定并团队协作适应性发展战略，做出理性的协作决策，在高强度的市场竞争中，模拟公司将遭遇各种各样的危机、约束、压力和挑战，各组学员均要完成3年不同市场的理解跨部门沟通对企业的重要性，更清楚的知道部门之间沟通能力与团队协作能力的重要性，学会清楚沟通障碍，让企业发挥更大的功能；通过跨部门的沟通解决团队中的问题，使企业高速运转，为企业创造更多价。

【课程目标】

- 形成的团队建设与合作的思想和方法
- 学习基本的沟通技巧，测试每个人的沟通表现认知偏好，学习“读心”技术；
- 帮助管理团队建立目标导向的意识
- 挖掘跨部门沟通中常见问题的根源
- 掌握跨部门沟通的关键技巧与方法
- 提高工作的效率和衔接不流畅
- 减少冲突，增强跨部门间的沟通与协调
- 提升跨部门人员的沟通技能

【培训时间】，6-12小时

【培训对象】 总经理、中高层、各部门核心人员

【培训形式】 课程采用类似沙盘模式进行呈现；在课程中的每个环节，均由讲师带领学员进行现场模拟

【课程大纲】

第一章节：跨部门沟通的障碍

(一) 个人障碍

- 1、地位的差异
- 2、专门术语
- 3、来源的可信度
- 4、任知的偏见
- 5、过去的经验
- 6、情绪的影响

(二) 组织障碍

- 1、信息泛滥——信息筛选，层级递减。
- 2、时间的压力——重大的事情仓促下决定，芝麻小事却搞个半天。
- 3、组织的氛围——负面的意见不敢公开化
- 4、信息过滤
- 5、缺乏反馈

第二章节：沙盘体验

第一部分：公司组建

第二部分：角色分工

第三部分：理解规则

第四部分：团队讨论

一、团队分工与合作

- 1、团队制定共同合作企业目标与发展规划
- 2、学习组织核心能力的确立与优势缔造策略
- 3、根据发展需要建立内部协作机制
- 4、了解分工与合作的矛盾，寻求分工与协作的重要性

二、跨部门沟通与组织融合

- 1、外部市场信息与内部管理信息的收集、管理与共享
- 2、演练不同的团队沟通方式，体验不同沟通方式的特点
- 3、通过现场案例分析常见的跨部门沟通障碍，解除沟通的误区

三、团队合作与内部沟通

- 1、通过模拟演练取得相互之间的信任
- 2、学习团队角色的认知，发挥团队角色的作用，体验团队角色互补的重要性
- 3、体验高效管理团队所应该具备的素质和条件

四、团队建设

- 1、通过模拟团队协作，认识团队的实质
- 2、在模拟经营中寻求团队的效率与效益来源
- 3、利用管理团队的自我调整，破解团队建设中的困惑
- 4、体验沟通对团队建设的意义
- 5、基于团队承诺，制定目标和行动计划，平衡资源，评价绩效

五、群体决策

- 1、亲身体会群体决策的优势与劣势
- 2、运用群体决策，学习制定公司各项经营计划
- 3、在不断实践和运用中解析团队决策程序

第五部分：检验结果

第六部分：分享收获

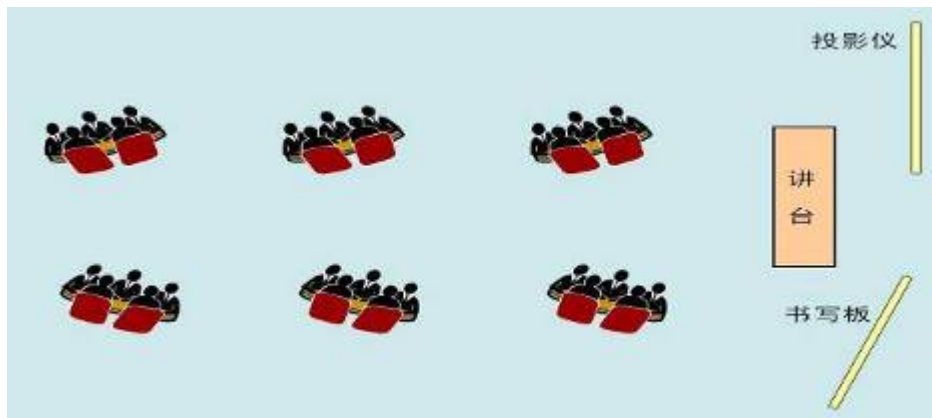
第三章节：跨部门沟通的要点

- 1、尊重和欣赏
 - 自我与满足“自我”
 - 人际关系之“道”
 - 如何促进人际关系
 - 四种责任观
- 2、换位思考。
 - 三种思维方式
 - 为什么常常认为是其他部门的错？
 - 换位思考的关键点
- 3、知己知彼。

- 部门间横向沟通要点
- 怎样才能去真正了解其他部门运转
- 企业能做些什么？
- 岗位轮换的重要性

测评工具：disc 沟通方法

【课程准备】



2，全部学员分为 4 - 6 个人为小组，每个小组模拟一家企业，每三组为一个大市场环境，故教室内需要放置 3 - 6-9-12 张桌子，桌子四周坐学员，桌子台面应为平面。

3，还需准备一张桌子用于助教老师，放置在教室后面或旁观都可。

4，课程需要投影仪一台，移动麦克风两把，白板一张即可。

5 教室、课桌、投影仪、麦克风、白板教学用的课件、学员手册、工具报表、教具等