
全面管理沙盘模拟演练

培训对象

公司总经理、公司的核心部门经理/副经理、大中型公司的执行层副总经理及分公司经理、事业部经理、区域主管、

课程收获

理解公司全面经营管理，认识各种决策与投资的结果

培养统观公司全局的能力

跳出部门局限，加强各部门之间的沟通技能

磨合各部门沟通障碍，增强团队合作与凝聚力

学习处理赢利性与增大加现金流之间的平衡关系

学习全盘预算计划管理能力

学习如何提高资产

课程大纲

一、市场竞争战略

企业所处行业结构及竞争力分析

评估内部资源与外部环境的匹配程度

平衡长短期目标与相应经营策略的关系

了解核心专长，塑造近期竞争优势的策略。

学习把握市场开发的适当时机、协调销售与生产

学习根据产品组合和竞争格局投入销售费用

领袖策略和跟随策略的选择

学习收集和使用商业情报

二、技术创新与产品研发战略

产品组合决策、新产品研发规划决策

通过产品和市场配套战略

市场定位与产品组合决策

采购和库存管理，避免资金沉淀

学习了解研发和和市场需求之间的关系

学习从产品生命周期角度考虑技术创新决策

三、公司高效运营

理解整个公司运作体系、工作流程的必要环节

提高与部门内部以及其他部门同事合作完成项目的的能力

磨合部门间的价值观差异并保持信息畅通

寻求分工与协作的平衡，建立内部协作机制

绩效管理与员工激励策略

搜集市场信息的方法和分析工具

推广策略组合决策和广告绩效衡量

客户关系管理

营销团队建设和营销绩效的评估

四、财智管理

学习现金预算管理，确保健康的现金流

学习控制成本的思路，妥善控制成本

学习看懂财务报表数据的关连关系，并能独立编制报表
学会对关键财务指标作简单分析，并以此指导经营活动
学习如何以有限的预算与资源配合公司策略创造高利润

五、团队协作与沟通方面

实地学习如何跟各部门沟通协调

培养部门经理的全局和系统思考能力，学习长期与短期平衡的能力
以结果为导向，平衡资源投向，制定目标和行动计划

根据结果检讨目标和计划，并且用数字说话

体验沟通，解除沟通障碍

学习跨部门沟通与协调，提高整体绩效，树立全局意识

围绕模拟经营核心决策组织构建高效管理团队

在模拟实践中解析团队决策程序，探索团队效率改进的路径