

---

# 跨部门协作与团队建设沙盘实战

## 一、课程总体介绍

本课程旨在通过运用现代沙盘教学方法，强化管理者的企业全局观和团队思想，切实提升管理团队的责任意识、协作意识和组织效率，最终改进绩效、确立优势、达成经营目标。

模拟经营中，通过竞争压力传导机制，让每个团队和每个个人都要面对激烈动荡的经营挑战，通过跨部门沟通协作制定适应性经营策略，做出理性的管理决策，高效完成经营任务。参加培训的学员在经历竞争的成功与失败过程中，获得全方位的经营管理体验与经验，以及团队建设与融合、团队决策与沟通的宝贵实践经验，培养团队协作与沟通能力，领悟企业经营的真谛。

### 课程目标和收益：

1. 运用激烈的市场竞争把经营压力传导至各个部门和个人，强化管理人員的危机意识、紧迫感和责任感。
2. 通过分析生动鲜活的现场案例，认识跨部门协作的团队能力与经营业绩之间的逻辑关系，及时反思企业现行团队沟通与管理方式的有效性。
3. 通过角色交换的模拟经营，快速提高部门间的认识了解，强化换位思考意识，服务意识，提升团队协作能力。
4. 通过应对市场环境的突变和竞争对手的市场攻势，培养管理团队快速应变能力和危机管理能力。

---

5. 经过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。

6. 通过对模拟企业管理与决策的全方位、实质性参与，加深对企业系统运营的理解，提高管理者对周边职能工作的了解。

7. 系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强管理者全局意识的重要意义。

## 二、课程适合对象

企业所有者、各级管理人员、业务骨干以及主要员工等，总人数 20-50 人为宜。

## 三、课程特点

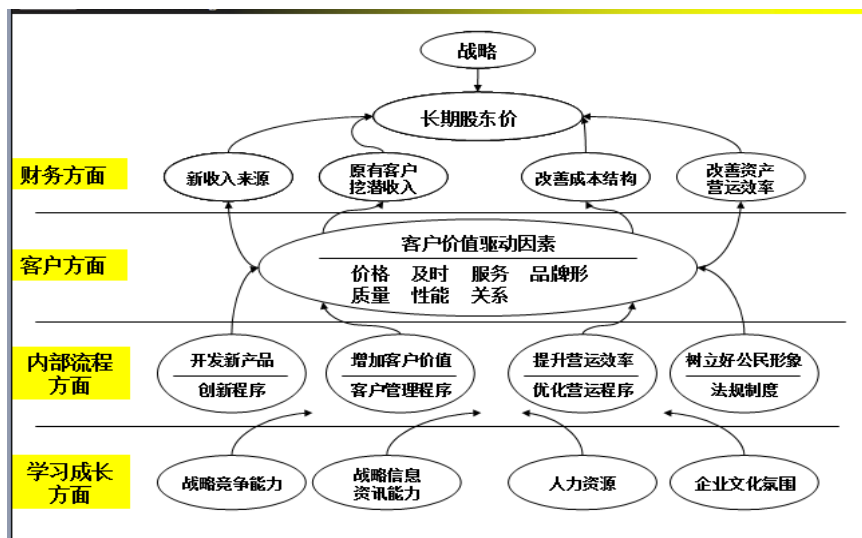
### 1. 教学形式：

- 沙盘模拟操作+网络版量化分析工具软件配合+动态数据分析+讲师点评
- 直观的手工操作结合网络版量化分析软件，优势是具有手工沙盘的直观性，同时还避免了手工沙盘的分析能力不足、感性浅表的弊端。
- 辅助教学软件具有深度数据采集与分析的能力，通过从市场、销售、产能、战略、成本和财务等方面系统的量化分析，帮助学员分析发现各种经营问题。

### 2. 课程设计理念：

课程专业设置系统科学，结合沙盘经营更有适当的扩展引申，以与企业

业管理实际更好地结合，达到具体实用的境界。



- 始终从客户需求为出发点，设计培训流程，保证培训吻合客户实际需要。
- 从“沙盘”中来到“企业”中去，培训可将沙盘推演与企业实际情况结合在一起，切实的帮助参与者发现企业和管理者自身的一些问题，分析探讨，以期找到解决问题的方案。
- 帮助企业用“实战演习”“体检”自身状况，不打无准备之仗。

## 四、培训时间

2天

## 五、课程教学大纲

### 一、组织分工与协作

- 1、制定共同的组织目标与发展规划
- 2、通过模拟经营，练习合理的分工模式与方法，寻求专注对于职能效率的推动与影响

- 
- 3、设计适合模拟企业战略需要的组织结构与运作流程
  - 4、学习组织核心能力的确立与优势缔造策略
  - 5、根据模拟企业发展需要建立内部协作机制
  - 6、感受分工与协作的矛盾，寻求分工与协作的平衡

## **二、管理沟通**

- 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沟通障碍，解除沟通的误区
- 4、模拟同级沟通与上下级沟通的情景，解析传统沟通的“代沟”
- 5、学习一对一沟通、一对多沟通、多对一沟通的技巧与方法

## **三、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、学习跨部门沟通与协调，提高周边绩效，树立全局意识
- 6、基于团队承诺，制定目标和行动计划，平衡资源，评价绩效

## **四、团队运筹管理**

- 1、学习运用职能间的紧密协作进行企业系统预算管理，在模拟经营中利用经营预算，保证财务安全
- 2、练习企业系统内的高效资源配置，协调融资、销售、生产的能力匹配
- 3、学习通过决策团队的充分沟通与协作制定公司的适应性战略以及支持

---

## 公司总体战略的职能战略

- 4、运用财务分析方法指导不同部门的经营决策，调整经营策略
- 5、分析业绩不良的模拟企业案例，寻找团队效率缺失的原因
- 6、分析绩优的模拟团队战略安排和决策特点，认识系统效率的来源

## **五、企业经营管理**

- 1、提升企业经营意识和竞争意识
- 2、提升管理者经营决策能力
- 3、提升管理者成本管控和风险控制能力
- 4、提升管理者科学决策能力，规避直觉决策风险。