
战略决策与商业博弈沙盘实战培训

一、课程总体介绍

随着市场变化越来越迅速，消费者的偏好越来越难以把握，企业竞争在不断加剧，三年河东，三年河西屡见不鲜，战略决策和竞争博弈具有至关重要的作用，而战略决策的关键在于其管理层能否及时、客观地了解行业及环境变化和竞争动态，了解相关各方不同的视角、假设、盲点、能力和意图。我们的任务就是为我们的决策者获得一个真实的立体的透彻的市场和竞争认识，帮助企业及时应对竞争形势的变化，帮助企业在战略决策、战术规划、新产品发布等方面最大程度提高胜算。

通过战略决策与商业博弈沙盘培训，可以树立管理者的全局战略管理思想和竞争情报意识，切实提升管理者分析环境、洞察市场、了解竞争、把握机会、制定战略、确立优势、正确决策的、改进绩效的能力。

二、课程适合对象

公司业主或企业高级管理层，包括：公司的总裁级人士；独立事业部高层领导或部门总监；分公司总经理。

公司中层及基层经理。包括：公司的部门经理/副经理级部门主管；区域主管、一线主管或关键员工。

学员总数以 20-50 人为宜。

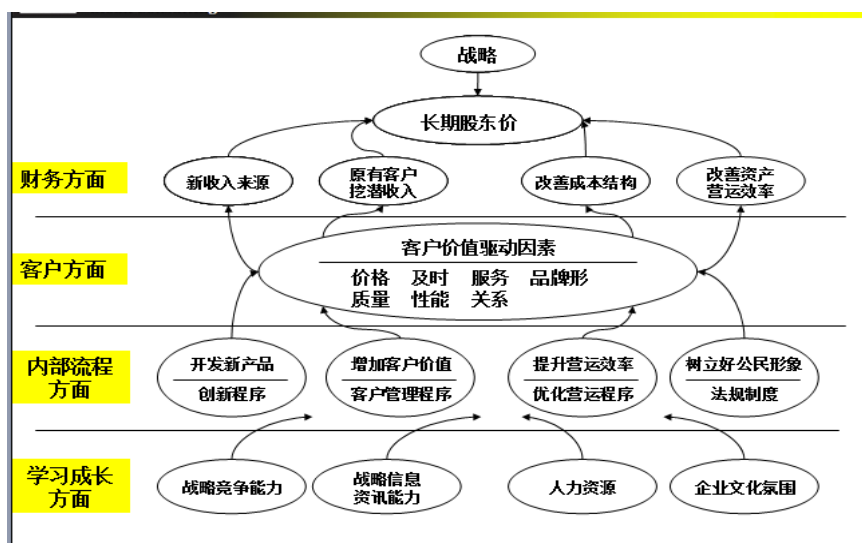
三、课程特点

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，帮助学员发现问题，经过分析企业各种经营决策的优劣及其背后的原因，改进企业经营管理水平提升决策能力。

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

1、财务分析：

财务报表编制

财务报表解读与业务分析

财务指标与非财务指标分析

战略成本管理

2、市场分析与客户管理：

市场分析概念与方法

市场预测概念与方法

客户细分

客户盈利性分析

客户满意度与客户净推荐值管理

3、战略管理：

行业分析

市场分析与预测

市场细分与战略定位

市场集中度与行业演化

企业能力分析

战略规划

群体决策方法

战略执行

战略融资

战略资源配称

5、竞争情报与商业博弈：

竞争情报管理

竞争对手行为分析

情景规划

竞争对抗演练

战略早期预警

竞争策略

竞争合作策略

商业博弈与模拟