

---

## 《高效团队建设与执行力》沙盘课程

课程容量：24 - 42 人

学时安排：2-3 天

授课形式：经营模拟（沙盘推演，市场模拟，分组竞争）

学员对象：中高层管理者、核心骨干人员

### 【课程简介】

高效团队执行力沙盘模拟培训课程旨在通过运用现代沙盘教学方法，锻炼管理者的团队思想与沟通意识，切实提升管理团队的执行能力，得升决策团队分析环境、洞察市场、把握机会、执行战略、确立优势、改进绩效、提高效率、正确决策的能力。

模拟经营中，每个团队都要面对激烈动荡的市场环境，制定并执行适应性发展战略，做出理性的管理决策，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，参加培训的学员就是在经历模拟企业 3-4 年市场竞争的成功与失败过程中，培养团队协作与沟通能力，领悟团队执行的真谛。

### 【课程大纲】

#### 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、学习组织核心能力的确立与优势缔造策略
- 4、根据发展需要建立内部协作机制
- 5、了解分工与协作的矛盾，寻求分工与协作的重要性

#### 二、管理沟通与组织融合

- 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、团队管理与内部沟通

- 1、跨部门之间的沟通与协调
- 2、通过模拟演练取得相互之间的信任
- 3、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
- 4、体验高效管理团队所应该具备的素质和条件
- 5、建立共同的发展愿景，学习正确评估、采纳非共识性建议

#### 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
- 6、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、亲身体验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、利用期末总结，进行经营反思，认清管理团队存在的问题

- 
- 4、在不断实践和运用中解析团队决策程序
  - 5、针对模拟计划的决策失误，认识群体决策的优点与缺点
  - 6、通过模拟经营，检验、调整团队经营决策

#### 六、团队执行力的提升

- 1、通过模拟战略执行提升管理者的理解力与思考力
- 2、通过战略方案的分解提升管理者的转化力与计划力
- 3、通过战略环境测试和差异分析提升管理者的行动力与控制力
- 4、通过应对复杂的市场竞争形势锻炼管理者的判断力与创新力
- 5、通过全程参与团队工作提升学员个体的执行力
- 6、通过团队协作与组织目标的实现提升组织的执行力
- 7、在模拟经营中暴露管理者在执行中易犯的错误
- 8、在模拟经营过程中，探索团队执行与效率改进的路径

#### 【学员收获】

经过两天的学习，学员对团队决策与沟通的认识更加全面和清晰。通过 3—4 轮持续的演练和调整，学员将获得团队建设与管理、团队决策与沟通、团队执行与战略实施的宝贵实践经验。

- 1、验证以往形成的团队管理与沟通的思想和方法
- 2、通过分析生动鲜活的现场案例，认识团队执行能力与经营业绩之间的逻辑关系，及时反思企业现行团队管理与执行的有效性。
- 3、通过模拟经营，大大提高团队协作、团队执行的能力。
- 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战略控制能力。
- 5、拓展管理视角，走出现代企业的发展困惑，把握执行力的三项关键要素，使管理团队培养执行型领导的基本素养。
- 6、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。
- 7、通过对模拟企业战略的细化实施，加深对企业执行力重要性的理解，提升执行力应具备的管理心态。
- 8、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，增强全方位执行意识的重要意义。
- 9、通过演练团队决策，使学员锻炼成为参与群体决策的高手。

#### 【模拟场景】

《高效团队执行》沙盘模拟实训课程，属于商业模拟类经营管理高端培训课程，在国外许多名校的 EMBA、MBA 教育项目中均列为必修科目。

它采用与传统讲授方式不同的培训设计方法，通过构建模拟的经营环境，使学员在模拟的情境中，体验与感悟经营管理的成败与得失。正如管理大师彼得·德鲁克所言：管理就是实践，其核心不在于知，而在于行，其验证不在于逻辑，而在于成果，其唯一权威就是成就。本课程就是希望在模拟的“实践”中，去学习理解“管理”。

课程将由构建公司开始，每组学员所组建的公司均将接手一家拥有 1 亿资产，年销售额达 3 千多万元的企业。如何通过确立明确的战略定位，不断优化内部资源配置，适时调整外部竞争策略，提高企业的竞争力与盈利能力，将是每一位学员所面临的巨大挑战。

#### 【学习要点】

建设充满活力团队的要素，激发团队创新力  
培养相同的价值观念与经营理念

---

思考企业文化建设与管理方法  
组织变革阻力及应对策略