

miniMBA 沙盘模拟课程

课程背景：

公司部门间总是抱怨，各个部门为自己部门利益考虑，而忽略了战略和整体发展；产品卖得越多越好，优惠送到不能再送，结果东西虽然卖得多了，但销售成本太高了，企业利润反而摊薄了；客户签单最重要，延迟付款睁一只眼闭一只眼，结果应收款累计太多，公司现金周转出现危机；原材料、备件多买些备着，不怕一万，就怕万一，后来发现库存占用资金太高；预算战争，各个部门都只顾本部门利益，不愿考虑公司资源的合理配置，财务部不得和各个部门进行拉锯战，一次企业预算，做了3个月，苦不堪言……

以上管理问题困扰着公司领导层。国际一体化竞争对中高层管理者的系统思维、执行能力，管理能力等提出了更高的要求，肩负重任的管理者必须具备更加全面的管理能力和系统思考能力，面对更大的市场挑战。如何提高企业中高层管理者的战略思考能力，提高整体经营的效率；如何帮助部门经理树立全局观念，突破部门分割，拓展管理视角，增进沟通交流，培养协作精神；如何搭建沟通平台，建立企业语言，打造积极向上的组织文化，创造具有共同心智模式的团队？

miniMBA 沙盘竞争模拟培训课程-一种全新的培训训练课程，具有“极强实战色彩的高端管理培训课程”；集知识性、趣味性、对抗性于一体，是一种是各大知名商学院 MBA、EMBA 必修课程；目前已成为世界 500 强企业中高层管理人员经营管理能力培训的首选课程。接受过沙盘模拟训练的中国优秀企业近万家；北大、清华、浙大、人大、交大相继将系列沙盘模拟培训课程纳入其 MBA、EMBA 及中高层经理在职培训的教学，沙盘培训逐渐成为国内大中型企业内训和高校教学的先进工具。课程设计一个竞争的行业，6 家模拟公司根据市场内外部环境和规则，全真模拟日常实际的各项工作，达到对职业经理人各项管理能力的综合训练，让学员在内心深处发生脱胎换骨的变化，使公司战略及管理能够得到有效贯彻和执行，提升管理效率，提高经济效益。

课程收益：

- 通过全面经营模拟，在实践中感悟管理的真谛
- 了解企业经营的本质与内在逻辑，提高系统思维与决策能力
- 理解公司任何一个部门的行为对公司全局的影响
- 增进学员对公司内部运营和财务相关性的理解，建立利润意识
- 提高竞争意识、市场意识，改善并增强团队沟通协作能力
- 增强企业经营决策与运营间的协调性，并通过精细运营来创造成果

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：企业董事长、总裁、总经理、中高层管理人员、企业后备干部

课程人数：50 人以内

课程形式：角色扮演、情景演练、案例研讨、讲师点评

课程模型：



课程大纲

引言：战略—竞争—人—团队

第一篇章：沙盘推演

1. 沙盘历史
2. 沙盘推演规则和任务
3. 团队组建
4. 沙盘推演（5年）
5. 沙盘推演数据分析

第二篇章：企业经营的本质

1. 资本、资产、损益的流程、企业资产与负债和权益的结构
2. 企业经营的本质——利润/成本/销售
3. 企业使命愿景和战略目标
4. 战略思维和眼前的困惑
5. 价值链管理
6. 管理思想发展史解析

感悟：什么是管理

延伸学习：戴明的渊博知识体系\高德拉特的极限理论

7. 企业经营的基本元素:顾客价值/合理成本/有效规模/人性关怀的盈利

第三篇章：市场战略与营销定位

1. 战略的本质
2. 产品需求的趋势分析
3. 产品销售价格与毛利分析
4. 市场开拓与品牌建设对经营业绩的影响
5. 市场投入效益分析
6. 盈亏平衡点预测
7. 营销链管理

脑力激荡：如何才能拿到大的市场份额？

第四篇章：运营管理与成本控制

1. 体验什么是“生产”
2. 项目管理的理念
3. 质量/成本/时间
4. ROA 与减少库存的关系

5. 从产业链高度看企业的共赢思想

第五篇章：全面预算管理

1. 读懂财务报表
2. 企业为什么要融资
3. 财务管理在企业整体运营中的地位
4. 全面预算管理制度制定流程与内容
5. 平衡计分卡 BSC

脑力激荡：如何理解“预则立，不预则废”的管理思想

第六篇章：团队建设与管理

1. 中国企业的管理迷失
 2. 人才在组织架构中的作用
- 案例：**监狱疾病和贫困见真心

3. 基于绩效的管理
4. 绩效考核关键指标
5. 从绩效考核到绩效管理
6. 跨部门协作与沟通
7. 执行力的问题
8. 组织文化建设 责任 荣誉 组织

第七篇章：课程点评

1. 每位学员自我总结
2. 每年经营数据分析
3. 综合理解局部管理与整体效益的关系
4. 优胜企业与失败企业的关键差异

案例：巨人大厦

案例：万科战略

案例：扎克伯格

案例：海尔

案例：加多宝

案例：大庆油田

案例：三国策略

日程	时间	项目	理论链接
DAY 1	8:30—11:30am	认识沙盘、组建模拟公司，沙盘模拟规则讲解等由教师带领运营第 0 年，让学员熟悉运营过程	<ul style="list-style-type: none"> ●首期由讲师引导学员进行决策模拟 ●制作财务报表 ●公司重大战略决策规划路径 ●战略决策的层次、目标、使命 ●市场信息系统的决策思路 ●企业所处行业结构和竞争态势分析 ●产品生命周期与营销策略规划 ●运用营销组合策略谋求市场竞争优势 ●运用财务分析方法指导模拟经营决策，调整经营策略 ●解读关键财务报表，发掘决策信息
	13:30—15:30pm 15:30—17:30pm	由学员运营第一年	

DAY 2	8:30—10:30am 10:30— 12:00am	由学员运营第二年	<ul style="list-style-type: none"> ●生产运营设计与管理 ●盈亏平衡分析及运用 ●公司成本结构与经营风险预警防范 ●量本利分析与财务核算 ●重构价值链，打造成本竞争优势 ●企业人事决策和群体决策的优劣辨析 ●企业全局战略与执行力 ●建设活力团队的要素，团队创新力 ●思考企业文化建设与管理方法
	13:30— 15:30pm 15:30— 17:30pm	由学员运营第三年由 每组模拟企业 CEO 进行自我总结，讲师 总评，团队合影及颁 奖仪式	