

《房地产非财务管理者沙盘模拟--Zforce》

房地产投资项目具有资金投入大，建设周期长，成本核算环节多，投资风险高的特点。这就更需要精打细算，规避风险，力求以最少的成本耗费获取最大的经济利益。房地产企业的成本核算工作是一项复杂的会计核算工作，这是由房地产项目的特性所决定的，提高开发项目成本核算质量，是房地产企业的重中之重。该课程通过筹码推演和角色扮演模拟企业的经营全过程，让企业的各个部门之间做好协调思考，让房地产企业经理人必须有全局观，必须充分理解经营的首要原则：**关注底线利润**。

现代企业因为业务的复杂必须分工明确，各个职能部门因此而生。房地产企业有前期决策土地获取，融资，规划与营销，工程项目管理等部门，长期负责一个职能部门的经理们往往失去对全局的兴趣，更谈不上对全局的把握能力；他们更容易狭隘地关注部门的利益和目标达成，这些局部利益导向的思维方式和狭隘的经营视角必然造成企业的赢利无法令人满意。经理人必须有全局观才能实现自我成长，才能专业地合作，才能为公司赢得利润。

抓住本质

当我们研究和分析一个企业是否成功时，通常会把眼光停留在它的策略、组织形式、业绩考核与激励创新等方面，因此通常会得出一些“必要但不充分”的结论。优秀的经理人必须具备这样的商业才能：剥掉经营活动的表皮，直探经营的“核心”——驱动公司价值的关键要素。认知这些核心要素，掌握他们如何相互关联创造价值的原理，把被证明了的原理运用到你所做的任何事情中去，这就是成功的全部。

多数人的失败，不在于他们不知道这些原理，而是缺乏审视度、切实地结合外界环境灵活使用这些原理的实战技能。他们片面地将失败的理由归结为原理太简单，人为地给原理增加许多东西，寻求那些复杂的公式、时髦的管理概念，结果反而使他们偏离了成功的方向。

反复练习使用

在经营决策模拟课程里，你们将直接体验到运用这些简单原理所产生的巨大挑战。知道怎样挥动高尔夫球杆是一回事，但是准确地把球击到球洞中去是另外一回事。仅仅从理论上知道，是无法让你成为高尔夫球冠军的。优秀的运动员一次次地练习，躲开聚光灯，躲开狂热的球迷，直到自己的水平能够稳定地发挥。他们把这些简单的原理转换成自己的习惯即使在压力和不利的环境下也能发挥自如。从这个经营决策模拟课程开始吧！它将经营中最基本的原理一一展示在你面前，并激励你大胆使用这些原理，锤炼你的决策才能。你的优秀决策能力将带给你职业生涯的辉煌和你公司的繁荣。

课程效益

关注结果的经营思维方式

◎ 课程为学员展示了经营的全貌，直观地揭示企业内部和外部各种经济要素的内在关联，使得身处不同部门的人员为同一目标努力。通过课程所掌握的共同的管理“语言”将保证沟通的有效性。

◎ 积极参与变革的愿望和能力。这个课程可以作为工具，帮助学员了解组织变革的内在动因、分权与授权的意义以及跨部门交流的必要性。

◎ 有效执行。通过对经营本质的了解，学员们将站在更高的高度来看待自己的岗位，通过增强跨部门沟通，保证公司战略的执行。

◎ 掌握必备的知识 and 实用的工具，没有财务背景的学员将学会解读财务报告。实用的管理计划工具将立即帮助学员提升工作业绩。

掌握必备的知识 and 工具

◎ 损益表、资产负债表、现金流量表

◎ 投资回报分析

◎ 资金需求和融资

◎ 公司预算

◎ 战略框架和层次

◎ 生产计划管理

◎ 市场需求分析

◎ 竞争环境分析

◎ 财务比率分析

在动态的环境中做出正确决策的商业才能

◎ 将零散的知识点整理成一个属于自己的完整知识体系

◎ 在动态的环境中审时度势，灵活决策

课程设计-模拟情景

该模拟课程的基础背景设定为一家已经经营若干年的企业。每个小组（分别代表一个企业）由4个学员组成。他们从目前的管理团队中接手该企业，在面对来自其他企业（其他学员小组）的激烈竞争中，将企业向前推进、发展。在这个课程中，学员们必须出众多的

决策，例如产品的开发、设施的制造、新市场开发等等。每个独立的决策似乎容易做出，然而当它们综合在一起时，许多不同的选择方案自然产生。另外，一个非常关键的问题是市场中的竞争对手如何运作。

课程特色

操作：在模拟课程中学员放手大胆尝试，仔细决策，严格实施。学员不仅要熟悉管理学中的基本概念和管理术语，更要能够运用这些知识到实际运作中。

趣味：在模拟实战课堂里，你能感受到欢乐、沮丧、激动、痛苦、埋怨、成功、失败、失眠这些真实的情感体验。这些真实的体验可以帮助你将在模拟学习中所学到的知识更快、更为准确的使用到实际工作中去。

互动：实战模拟课程的教师在课程中灵活扮演各种角色，如董事会、政府、银行、税务、客户、供应商、咨询顾问等，目的使学员身临其境，激发学员自己思考、自主学习的热情和欲望。在课程的推进中，教师即使把握模拟过程中的实际案例，讲解课程的知识点，并教授具体的工具鼓励学员在下一轮的模拟经营中去使用。



如何找到匹配的市场订单刚好达成预期的投入

如何实现企业经营目标，更好完成最初的战略