

---

# 企业全局营销管理沙盘模拟课程介绍

## 课程背景

企业全局营销管理沙盘模拟课程是面向营销人员设计的训练课程，是基于在全面经营管理企业背景下让学员从事战略性的营销活动，演练、认识、理解营销管理，感悟营销部门与企业整体以及各部门的关系。每个训练班由 24—42 名学员组成，每 5—7 名学员组成一个公司，分别担任总经理、营销总监、市场总监、商业间谍、财务总监、生产总监、采购主管等职务，形成 6 个相互竞争的团队，从事 4-6 期（四-六年）的企业经营活动。

训练一开始，各公司首先进行市场调研，分析市场信息及竞争者情况，制定总体战略和营销战略，然后由各部门经理制定计划并实施。销售部根据市场、产品等要素进行广告策略的制定，投放广告费，进行销售订单竞标，各部门协同作战，互相配合。每个公司对市场信息大数据分析挖掘的能力和准确性以及市场定位、产品定位的策略均不同，从而导致各公司产品销售额及销售利润出现很大差距。有的公司严重亏损，甚至会倒闭，他们的失败体验会永生不忘。培训师会帮助他们分析失败的原因，避免在现实中犯同类错误。

课程涉及的理论包括：产业分析、市场定位、产品定位、竞争策略、SWOT 分析、BOSTUN 矩阵分析、营销费用效益、成本分摊、现金流与应收款管理团队合作等。

## 课程目标

- 培养在统观全局和系统思考的基础上思考营销管理的能力。
- 认识收集、整理和分析商业信息以及了解竞争对手在营销战略中的重要性。
- 分辨竞争对手，做相对竞争对手的关键竞争因素分析。
- 对营销中的市场定位策略、市场资源配置、广告策略等形成直观认识。
- 提升营销战略决策能力及长期规划能力。
- 亲身体验一个企业管理的完整流程，包括：物流、资金流和信息流的协同，体验应收账款的回收对企业的重要性。
- 理解企业实际运做中各个部门和管理人员的互相配合，跳出部门局限，加强各部门之间的沟通。
- 学习如何提高赢利能力和降低运营成本。

## 课程形式

沙盘推演+角色扮演+情景模拟+小组讨论+软件分析工具+动态数据分析+点评讲解

## 课程对象

企业中高层、市场总监、营销总监、营销管理人员等 24-42 人

## 课程时间

---

2 天—3 天

## 课程大纲

### 市场营销概述：

- 互动；市场营销的内涵
- 市场营销理念的变迁
- 企业战略与营销战略
- 营销在企业的地位变迁
- 营销管理步骤和分析框架

### 透过企业经营本质看营销

- 认识财务报表，理解资本与资产的关系，企业资产与负债和权益的结构
- 企业经营本质 --- 利润与销售和成本的关系、增加企业利润的关键因素
- 影响企业利润的因素 --- 成本控制需要考虑的因素
- 影响企业利润的因素 --- 扩大销售需要考虑的因素
- 头脑风暴：如何增加企业的利润？

### 分析营销机会

- 宏观环境分析——PEST 工具
- 消费者需求分析与市场大数据挖掘分析
- 竞争者分析和分析要点
- 合作者分析
- 自身资源分析
- 内外分析结合——SWOT 分析工具
- 演练：结合营销机会分析制定总体经营战略和规划。

### 制定营销战略（STP）

- 市场细分
- 选择目标市场
- 市场定位
- 演练：结合模拟进行 STP 运用

### 设计营销战术（4P 营销组合策略）

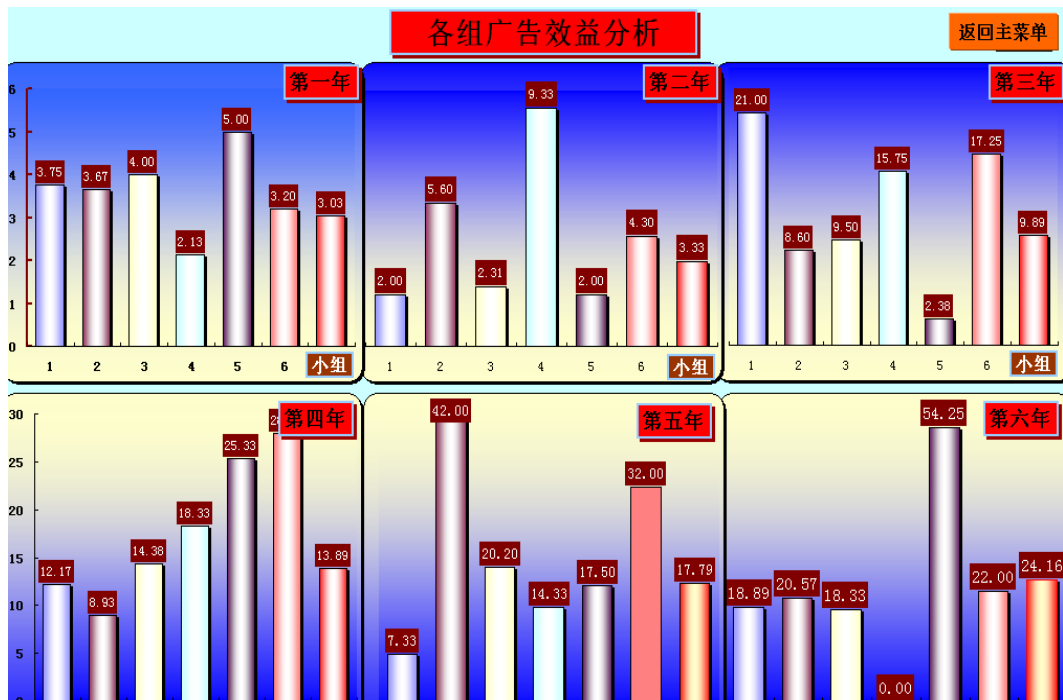
- 产品策略
- 价格策略
- 渠道策略
- 促销策略
- 营销组合策略的变迁：从 4P、4C、4R 到 4V
- 产品生命周期理论
- 波士顿矩阵
- 互动：结合模拟企业分析如何制定促销策略（广告策略）以获得最大产出？

### 市场竞争策略

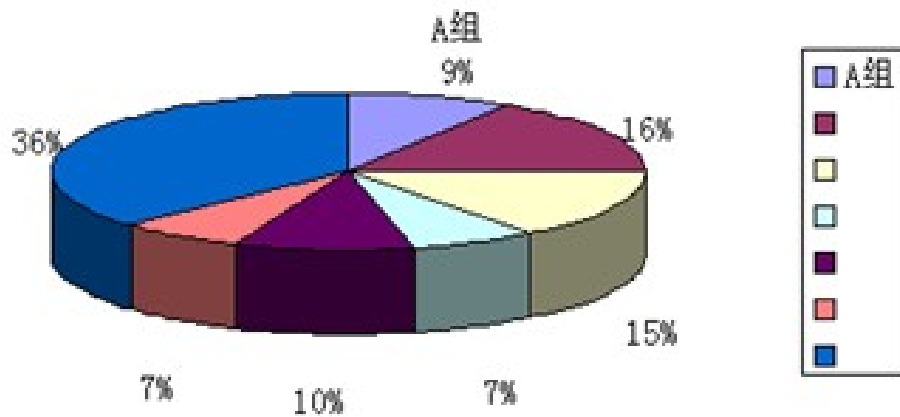
- 根据模拟经营形势，灵活运用领导者、挑战者、追随者、补缺者战略
- 进攻战原则
- 防御战原则。
- 侧翼战原则
- 游击战原则
- 运用营销竞争策略谋求市场竞争优势

### 营销团队绩效评估：

- 基于成本控制的关键岗位评估——木桶原理应用
- 基于“岗位胜任符合度”的度量评估
- 团队总体绩效 360 度雷达测评



### 第四年各组占据市场份额分析



### 课程表

日期	时间	内容
第一日 上午	08:15-08:30	签到
	08:30-08:45	开场：领导致辞/培训基本情况介绍等
	08:45-09:50	引言、沙盘模拟规则介绍、公司组建
	10:00-12:00	教学年企业业务模拟经营（讲师带领学员模拟操作一年沙盘）
	12:00-14:00	午餐
第一日 下午	14:00-14:30	学员进行战略规划
	14:30-16:00	学员进行模拟企业第一年业务经营
	16:00-16:30	讲师对第一年进行点评和讲解、
	16:30-17:30	学员进行模拟企业第二年业务经营
	17:30-	结束或晚餐（晚间交流）
第二日 上午	08:30-09:20	讲师对第二年进行点评和讲解
	09:30-11:00	学员进行模拟企业第三年业务经营
	11:00-11:30	讲师对第三年进行点评和讲解
	11:30-12:00	进行模拟企业第四年广告竞标
	12:00-14:00	午餐
第二日 下午	14:00-15:30	学员进行模拟企业第四年业务经营
	15:30-16:00	讲师对第四年进行点评和讲解
	16:00-17:00	各组总结讨论
	17:00	颁发优胜奖（如需则请贵单位自拟奖品）、结束

注：以上课程表为2天的课程表，模拟运行到第四年，如果是3天的课程，则模拟运行到第六年。由于沙盘模拟课程时间进度具有不确定性，课程表时间安排为参考，具体进度根

---

根据实际情况调整。