
企业全面经营管理沙盘模拟课程介绍

课程背景

挑战：

给你一家公司，拥有 1 亿资产，当年销售收入 3,200 万。资金充裕，银行信用良好。但是产品单一，而且正在老化。目前只在本地市场销售，但本地市场需求不足，竞争越来越激烈。预计未来几年销售收入将继续下降。同时，还有 5 家公司面临同样的市场发展机会、新产品开发机会和融资渠道。

各公司管理层将依据市场信息决定自己的定位和市场策略，决定何时投资于何种新产品、何时进入哪个目标市场，估算产品的盈亏平衡点。决定如何扩展生产能力，使之与市场策略相适应；还要决定如何融资、如何平衡资金。由于各家公司选择的策略和运作能力各不相同，竞争态势经常此消彼长，就看你能否脱颖而出，给股东带来超常回报……

——这是摆在所有参加《企业全面经营管理沙盘模拟训练》课程学员面前的挑战。

实战体验：

经过奋战，几家欢乐几家愁：有的公司破产，有的公司壮大。1/3 学员在前三年依然没有把公司经营扭亏。“为什么？”渴望知道答案的他们，开始 200% 地投入到讲师的分析讲解中。分析切中要害，于是改进计划出炉，接着便是模拟行动，新一轮的检验开始……

这就是《企业全面经营管理沙盘模拟训练》——

一个 2-3 天内体验企业全面经营战略及管理的沙盘演练

一个让决策者统观全局的过程

一个提炼、检验和反思经营思路的机会

一个培养接班人跳出狭隘领地的突破

一个改进不同职能之间的沟通，把大家的聪明才智导向共同经营目标的洗礼

一个让所有学员有所顿悟的课程

沙盘模拟课程是在模拟中为学员注射抗病疫苗：

免疫范围

标王病——脱离市场需求的过度营销

巨人病——过度扩张导致支付困难

贫血病——市场份额小、赢利能力低

脆骨病——过度依赖贷款、资金成本高

体虚病——规模不经济、效率低下、心有余而力不足

多动症——拍脑袋决策、思考不细致不连续、用“意识流”做生意决策

近视症——手边的事会做、跨部门的事束手无策、不会系统思考

立战略之高，明盛衰之道

课程目标

- 让学员熟悉、了解企业全面运营管理内容和运营流程；
- 培养统观全局和系统思考的能力；
- 提升和演练学员决策能力和战略理解力；
- 促进各部门相互了解，打消部门隔阂；

-
- 认识各种决策与经营策略的市场效果；
 - 培养控制企业风险的能力；
 - 培养经营管理意识，强化市场竞争意识；
 - 学习重要的财务知识，包括了解和分析财务报表；学会使用财务思维解决管理问题。

课程对象

总经理、中高层管理人员、部门主管、业务骨干、后备管理者等 24-42 人

培训时间

2 天—3 天

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

课程大纲

全面阐述一个企业的概貌：

- 企业经营所涉及的因素；
- 企业财务管理、资金流控制运做的规则；
- 企业生产、采购、销售和库存管理的运做规则；
- 企业面临的市场、竞争对手、未来发展趋势分析；
- 企业的组织结构和岗位职责等。

企业经营的本质：

- 认识 and 解析财务报表，学习用财务思维分析和解决管理问题；
- 演练：填制资产负债表和利润表；
- 财务思维：如何从资产利用表象看经营管理效率；
- 企业经营的本质 --- 利润与销售和成本的关系、增加企业利润的关键因素；
- 研讨：影响企业利润的因素 --- 扩大销售需要考虑的因素；
- 研讨：影响企业利润的因素 --- 成本控制需要考虑的因素；
- 工具：企业扭亏的决策路径图。
- 思考：如何全面地理解企业经营管理？解读企业“全面”经营管理的真正含义。
- 工具：战略规划和全面预算管理的主线思维方式。

企业战略：

- “产业为本”的战略思维在战略分析中的实战运用；
- 战略规划实战解析：战略制定、战略解码、战略执行；
- 互动：战略的本质？
- 战略定位——从企业经营环境的外部考虑；
- 战略配称——从企业经营资源的内部考虑。

营销战略决策

- 营销管理三步骤（环境分析、STP、4P）；
- 思考：企业基业长青的本质？
- 产品决策与决策工具；
- 学习从产品生命周期角度考虑研发决策；
- 学习利用波士顿矩阵决策营销战略；

- 盈亏平衡点的思考；
- 广告决策方法；
- 市场调研与竞争对手分析。

财务管控：

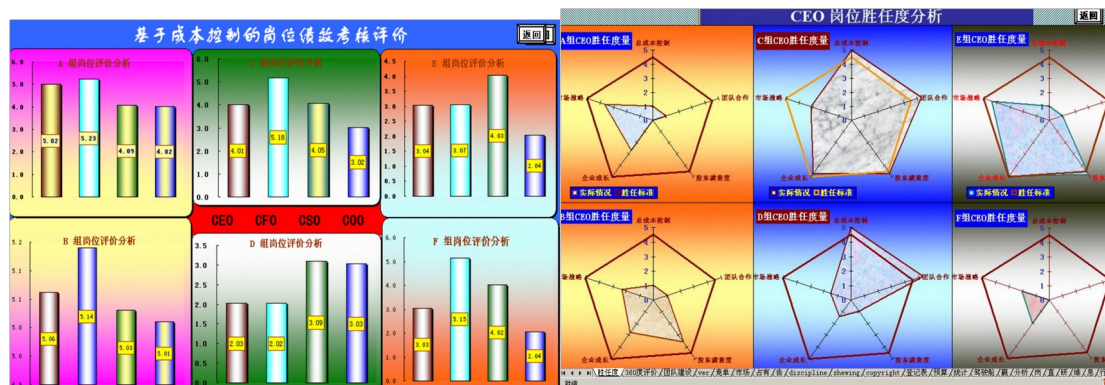
- 学习现金预算管理，确保健康的现金流；
- 思考：现金流控制的关键问题。
- 高效融资决策分析——借鸡下蛋与融资风险规避；
- 互动：如何对企业经营业绩进行衡量及评估；
- 思考：如何理解“预则立，不预则废”的管理思想。

运营管理：

- 产销排程管理——以销定产、以产定购的管理思想；
- 库存控制——ROA 与减少库存的关系；
- JIT——准时生产的管理思想；
- 思考——生产运营管理对现金流的影响？
- 延伸：供应链管理要点。

人力资源管理：

- 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；
- 思考：如何提升企业的“无形资产”价值；
- 团队协作对一个企业的重要性；
- 创新与学习能力对业务流程的支撑意义。



课程表

日期	时间	内容
第一日 上午	08:45- 09:00	签到
	09:00- 09:15	开场：领导致辞/培训基本情况介绍等
	09:15- 10:30	引言、沙盘模拟规则介绍、公司组建
	10:30- 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	学员进行经营战略规划
	14:30- 16:30	学员进行模拟企业第一年的广告投标和业务经营
	16:30- 17:30	讲师对第一年进行点评分析、讲解和引导讨论
	17:30-	晚餐（晚间交流）
第二日 上午	09:00- 11:00	学员进行模拟企业第二年的广告投标和业务经营
	11:00- 11:30	讲师对第二年进行点评分析和讲解
	11:30- 12:00	学员进行模拟企业第三年的广告投标
	12:00- 14:00	午餐
第二日 下午	14:00- 15:30	学员进行模拟企业第三年的业务经营
	15:30- 16:00	讲师对第三年进行点评分析和讲解
	16:00- 17:30	学员进行模拟企业第四年的广告投标和业务经营
	17:30	晚餐（晚间交流）
第三日 上午	09:00- 09:30	讲师对第四年进行点评分析和讲解
	09:30- 12:00	学员进行模拟企业第五年的广告投标和业务经营
	12:00- 14:00	午餐

第三日 下午	14:00- 14:30	讲师对第五年进行点评分析和讲解
	14:30- 16:30	学员进行模拟企业第六年的广告投标和业务经营
	16:30- 17:00	讲师对第六年进行点评分析和讲解
	17:00- 17:30	各组交流讨论，收获总结
	17:30-	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3天的标准课程表，完整模拟运行到第六年；如果是2天的课程，则模拟运行到第四年，点评内容相应酌情缩减。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，具体进度根据实际情况调整。