

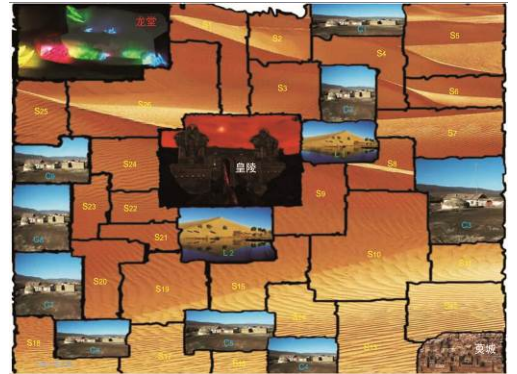
沙漠掘金——打造高效团队执行力

课程背景：

企业迫切需要打造一支高绩效的团队，能为企业创造极大的价值，基于卓越团队打造的目的，《沙漠掘金》课程整个情景模拟 100% 贴合实际的工作场景，是国际最经典的“情景模拟”培训课程之一。

参训学员模拟组成探险队，初始时得到一匹骆驼，以及启动资金用于采购相应物资。然后从大本营出发，深入大漠险地挖掘黄金。途中需要穿越各种地形，同时面临复杂天气的考验。有的驼队能够胜利归来，有的可能覆灭沙漠，一切都有赖于团队的高效运营……

据反馈统计，90%的参与者承认：在《沙漠掘金》模拟中的表现，与自己实际工作中的思维模式和行为习惯高度吻合！并会从中会受到极大的感触而愿意改善自己。



课程收益：

- 认同公司理念，重视团队规则、遵守规则，并有自我激励意识；
- 做好目标管理（SMART 原则），并学会逐级分解、有效的执行；
- 学会良好的工作规划能力，会运用 PDCA，主动积极面对任务；
- 提升资源的有效利用，建立分享共赢的职场格局，提升团队凝聚力；
- 打破思维惯性，工作需要创造性，但不是盲目的冒险；
- 高效建立团队共同语言和有效的沟通机制；
- 面对组织目标，积极行动，永不言弃的狼性特质。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：团队管理者、经理、主管、销售部门

课程方式：1/3 情景模拟体验、1/3 技能方法讲解、1/3 案例互动练习

课程大纲

第一讲：沙盘情景模拟

一、成立探险团队，学习角色认知【模拟部门团队搭建、融入团队】

1. CEO：负责决策，即团队目标战略的制定者
2. CFO：负责本队运营的财务数据的记录、分析、每日更新
3. COO：负责执行决策的推进，并记录团队重大决策
4. CMO：负责市场评估，风险预测，物资采购
5. CIO：负责收集、分析一切有利的重要信息
6. CPO：负责危机公关与谈判

二、引导进入情景，分析风险与机会，有效整合资源【模拟团队目标计划过程】

1. 了解物资特征，整合有效资源【模拟企业运营资源整合】

- 1) 现金、2) 骆驼、3) 水、4) 食物、5) 帐篷、6) 指南针

2. 熟悉地形条件，探索运营路线【模拟企业运营外部环境分析】

- 1) 莫城、2) 村庄、3) 绿洲、4) 沙漠、5) 皇陵、6) 龙堂

3. 分析天气信息，风险规避预防【模拟企业运营市场变化因素】

- 1) 晴天、2) 高温、3) 沙尘暴、4) 高温+沙尘暴

三、团队高效沟通，目标制定，战略战术规划实施【模拟团队规划的坚决有效执行】

1. 目标制定 SMART 原则
2. 工作质量管理循环 PDCA 原则
3. 团队高效沟通，准确决策实施

四、复盘【深刻反思、理论升华】

1. 回顾目标 当初的目的或者期望是什么？
2. 评估结果 和原定目标相比有哪些偏差？
3. 分析原因 成功和失败的根因是什么？（主观和客观两方面）
4. 总结规律 分析找到更有效、更符合规律的做法（总结方法）

团队一切的结果源于集体的行动，而有效的沟通可以使群体效率提升 57%以上！

第二讲：高效团队塑造

一、什么是团队

1. 团队的概念
2. 团队与群体的区别

二、团队发展的四个阶段

1. 成立期——自我定位，依赖人
2. 动荡期——迷茫混乱，争利益
3. 稳定期——信任融洽，立标准
4. 高产期——自信团结，效能高

三、高效团队的特征

1. 团队统一的步调：清晰的目标、一致的承诺
2. 团队高效的协作：尊重与信任、良好的沟通
3. 团队优秀的领导：赋能和授权、高度的忠诚

四、高效团队的沟通

1. 不同型格沟通特质解读

- 1) 控制型——直接式、简单式、开放式
- 2) 表现型——热心式、说服式、幽默式
- 3) 分析型——友善式、温和式、配合式
- 4) 温和型——冷静式、事实式、质疑式
- 5) 调整型——随时调整，兼具以上

2. 凝聚心力的有效沟通

- 1) 控制型：老虎——和我反对意见？你小心！
- 2) 表现型：孔雀——我喜欢被关注和赞美
- 3) 分析型：猫头鹰——你值得信任吗？
- 4) 温和型：熊猫——别忘了我的存在哦

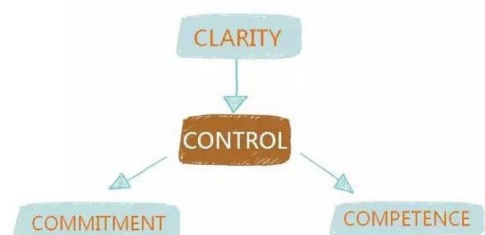
五、高效团队执行力要素

1. 执行力三大要素

1. 结果导向——将任务结果作为执行力的导向指标
2. 责任逻辑——将责任作为执行力的内在驱动
3. 客户服务——将组织内部的员工当客户来对待

2. 执行力提升六法则

- 1) 服从法则——以服从为天职
- 2) 目标法则——专注锁定重点
- 3) 冠军法则——做自己擅长的
- 4) 速度法则——先开枪，再瞄准



- 5) 团队法则——利他就是利己
- 6) 裸奔法则——没有退路就是出路