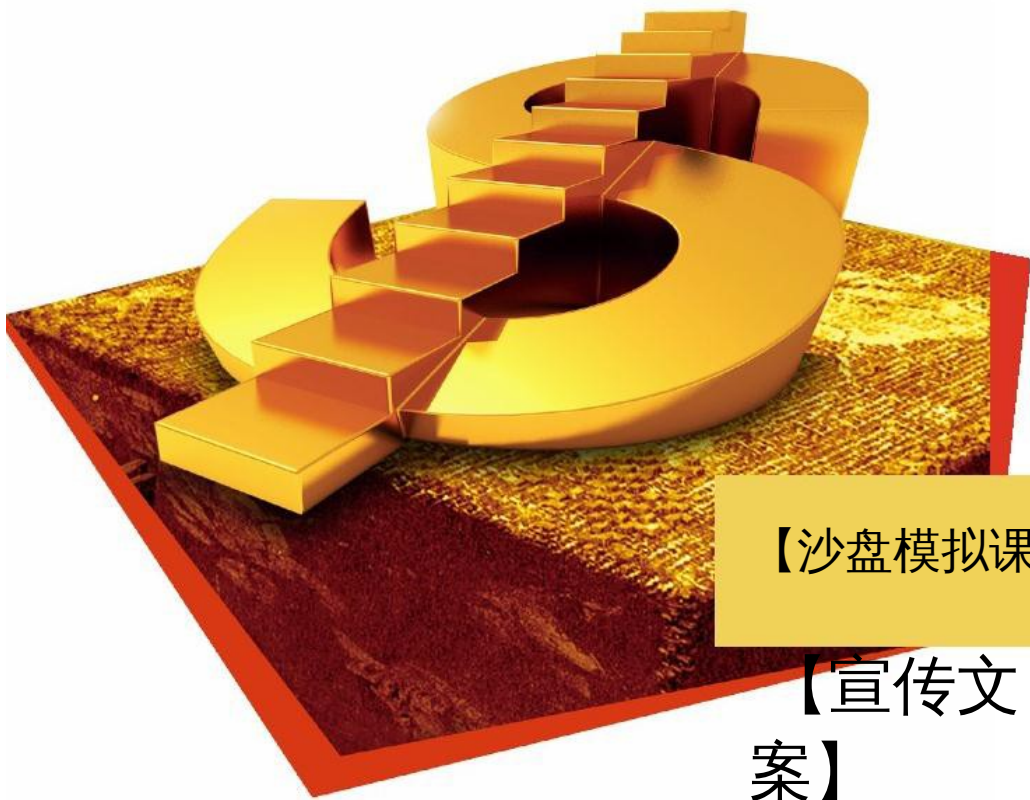


企业全面运营之沙盘实战



【沙盘模拟课程】

【宣传文案】



课程简介

欢迎进入沙盘实战课程-肖仁山系列课程



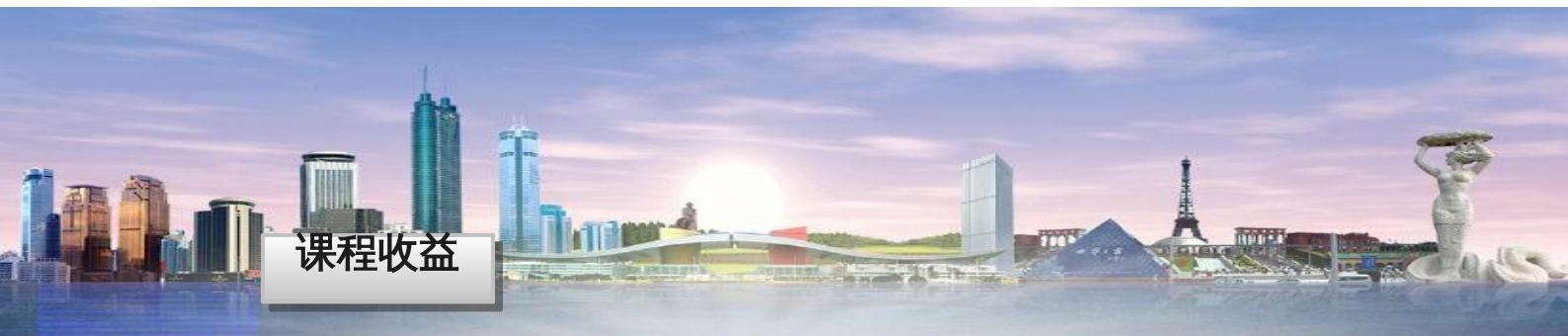
《商海掘金》课程是检讨和训练团队系统思考和系统管理能力的专业沙盘课程，通过深度挖掘，对可能出现的信息、预测、规划、沟通、竞争、压力等问题进行

行

多角度分析，在寻找解决方法的同时，透视团队工作的固有习惯，。透过活动的体验引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用对团队或组织的影响及破坏，运用团体游戏体验的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的本质，而让学员亲身体会问题所在，并找到卓有成效的解决方法。该课程目前已经被列入清华大学 EMBA 课程、复旦大学 EMBA 课程、郑州大学 MBA 课程、同时被多家公司采用作为内训课程。根据反馈统计，90%的参与者承认沙漠掘金与自己平时的行事方法吻合度极高。这一版本的模拟课程，可以让你对企业运行管理与财务之间的关联，建立全盘的

理解。尤其对于那些没有全面的企业经营经验和没有财务背景的学员，该课程

能让他们充分理解各种财务概念和术语在实际经营活动中的真正含义。



课程收益

一、提升企业员工的系统思考能力

因为信息化和经济全球化使整个世界链接成为了一个复杂的大系统，这个复杂的大系统是不断变化的，而且变化具有快速、跳跃、复杂和不确定性等特点，与过去的变化有显著的区别，这个时代的人必须学会系统思考，特别是领导一个地区、一个单位的领导，可以说不会系统思考就不可能做好工作。

二、提升企业员工的战略决策意识和对信息的甄别辨识能力

企业战略就是指组织为了实现长期的生存和发展，在综合分析组织内部条件和外部环境的基础上做出的一系列带有全局性和长远性的谋划。通俗地理解：战略就是做正确的事，战术就是正确地做事。最为企业的发展过程中企业领导如何做正确的事，员工在执行过程中如何正确地做事，成为企业决胜市场的前提。

三、深刻体验企业在发展过程中的关键要素

企业发展中的核心关键要素：企业判断决策力、企业组织整合力、企业文化渲染力、企业品牌影响力、行业资源整合力、商业模式竞争力六大核心要素，在培训活动中相得益彰。使参与人员感知企业发展过程中每个环节的统一性。

四、感受企业在组织变革中团队角色定位

企业高层的角色定位对一个企业是至关重要的，无论是从职责还是能力角度来看，这都需要一系列的角色才能胜任。不仅如此，公司中层和普通员工也必须实现完美的角色组合。为此，必须从管理层开始就打造角色组合。

五、使参与学员深刻体会到以效果结果为导向的工作作风

工作要以效果为导向做计划，准确的分析和判断有价值的信息，经常去推测发展的“可能性”，并明确“什么是可能”对计划/行动影响的重要性。



课程目标

- ◆提高中高级经理的决策能力及战略管理能力；
- ◆理解市场导向基础上的战略管理与财务管理；
- ◆认识各种决策与投资策略的市场效果；
- ◆培养统观全局的能力，体验担当总经理的感受；
- ◆理解公司任何一个部门的行为对公司全局的影响；
- ◆了解资金在公司内如何流动，以及资金分配的重要原则；
- ◆认识变现计划与投资计划的重要性，不断调整投资策略；
- ◆学习重要的财务知识和技术，包括了解和分析各种财务报表；
- ◆学习如何控制成本与费用，根据目标利润法制定经营计划；
- ◆理解并学会沟通与协作，培养部门间的协作精神和团队精神；
- ◆学习提高自我管理能力（时间管理、信息处理、精益管理、角色定位等）；

《商海掘金》课程旨在运用体验式培训方式，从团队成员互动发展和模拟经营企业这两个角度让学员亲身体会一个团队在工作中的发展变化以及一个高效团队的工作方式。同时，让大家通过模拟企业经营和学习相关财务知识，帮助学员提高商业思维能力，提高经营才干。期望通过培训，从而建立团队成员间的相互信任、提高团队的协作能力，帮助经营团队更有效的运用商业逻辑，提高绩效，最终实现组织目标。



课程设计

你无法教别人任何东西，你只能帮助别人发现一些东西。

--伽利略

设计基础：

课程是基于对体验式培训学习圈的理解设计实施的，努力通过体验式的培训实践。

给参训学员带来：快乐的体验学习



结构化设计：

整个课程时间为 8 课时，包括前期瞻引导练习，组建团队中的角色定位，中期体验模拟活动及节点的反思分享；后期做重点环节的回顾评及总结。

给学员带来：全情景再现体验



课程主题内容：

欢迎进入沙盘实战课程-肖仁山系列课程

课程模拟任务：

十九世纪初，有人在某国人迹罕至的地方意外地发现了一座矿藏丰富的金矿，并把这个地方取名为大山，消息传出后，很多人组成了掘金队，他们来自不同国度，目的只有一个，就是挖掘到尽可能多的金块。当他们来到这一区域的时候，发现这个地区是一个地形复杂，气候恶劣的沙漠地区，要想到达大山，必须要穿过这片大沙漠才有可能，而且，从现在开始，还有 25 天此地就要进入冬季，在冬季没有人可以在沙漠里面存活，因此，必须在第 25 天之前走出沙漠，否则将被困死在沙漠里。在这场掘金大战中，我们看哪个队伍能挖到最多的金子回来，成为众多掘金队伍中获利最多的队。

课程任务目标：

在活着的基础上，争取获得本队利益最大化

任务资源信息：



启动资金 1000 元



最大负重 1000 磅



寻宝路线指示图

任务环境介绍：



大泽营



沙漠



王陵



绿洲



村庄



天山

任务资源介绍：



[水]



[食物]



[帐篷]



[指南针]



晴天



高温



沙风暴



高温+沙风暴

课程进程：（根据客户要求修订）

第一阶段：1 课时（课程背景介绍）

- 1、课程背景任务目标的设定
- 2、确定团队目标规划和战略决策的制定

第二阶段：1 课时（团队建设与角色分工）

- 1、组建公司，建立团队编制
- 2、团队角色分工 CEO/CFO/COO/CMO/CPO/CIO
- 3、根据本次团队课程要求可以划分安排（团队导师）担任各个分队小组的 **CEO** 角色或者担任划分小组的 **COO** 角色。
- 4、活动进行期间各小组的 **CEO** 负责整个活动进行中得决策管理，**COO** 负责整个活动的运营管理或者记录整个活动过程中的重要决策事件及分享点。
- 5、由小组导师建制制定团队文化及团队目标。并进行模拟就职演说。

第三阶段：2 课时（模拟课程全程体验）

- 1、根据课程的模拟背景进行对资源的有效整合利用，使其资源最大化。
 - 2、各小组通过资源分析制定目标，并根据目标制定具体的行动计划。
 - 3、根据市场的变化（活动进程），团队体验：危机管理与计划管理的冲突；角色分工与目标执行的协调；求生存谋发展的战略定位；数据分析与预算管理的重要性。
-
- 1、团队前期的信息筛选和甄别
 - 2、对市场信息的收集整理作出有效的决策管理。

第四阶段：3 课时（课程回顾总结）

- 1、根据各小组的具体活动运作情况（达成结果排名），各小组 **CEO** 进行整理整个活动进程分享。各小组 **COO** 记录并陈词发言。
 - 2、每个小组分享时间在 **10** 钟以内（可以根据情况调整）
 - 3、根据此次培训目标导入此次课程的培训目的及相关要求，结合要求进行重点分享。
-
- 1、公司战略决策的制定和执行
 - 2、计划的修饰与完善执行
 - 3、团队沟通的调整执行
 - 4、财务数据的整理与危机预警执行机制

第五阶段：1 课时（课程情境再现互动分享总结）

- 1、反思团队组建期如何定位？
- 2、反思团队决策的市场依据？
- 3、反思团队期初设定的目标与执行过程中的变

第六阶段：1 课时（落地实操指导规划）

- 1、分析现实公司运营中所处的问题
- 2、找出问题核心，并制定解决方

企业全面运营管理沙盘实战培训大纲：

企业成功的三大要诀

- 使用三环理论确定企业使命与愿景
- 企业的赢利模式分析
- 从战略到执行的金字塔模型
- 如何搭建高效的管理体系以支撑公司战略

公司战略与各部门的有效协同

- 从公司战略到部门目标
- 中高层管理者的七把金钥匙
- PDCAM 闭环管理
- 平衡计分卡在战略实施中的运用

中高层管理团队的金三角法则

- 团队目标的设立
- 运作方法的改善
- 团队关系的深化

领导驾驭能力提升

- 人格特质对组织行为的影响
- DISC 的四大特性
- 如何做个省心省力的领导者

管理能力综合提升

- 竞争压力下的理性决策
- 快速掌握企业三大财务报表及关键指标分析
- 成功管理者必备的三大核心能力
- 培育属于管理者自己的管理思想。

课程基础设施要求：

名称	数量	说明
备用笔记本电脑	一台	老师自带笔记本电脑，备用一台以防万一。
投影仪	正常使用的一台	检查遥控器及相关电源插头
音响设备	正常使用的一套	调试好（音响设备对课程效果有直接影响，所以请一定调试到最好状态）
音频线	一根	用于连接音响和笔记本电脑，调试好
白板	一个	可活动，检查白板刷和白板夹
白板笔	黑（或兰）、红色各两支	
无线手持麦克风	两支	音质清晰，电池若干
大白纸	30张	60×80公分

课程会场要求：

场地参考布置（图）：每组 6 - 10 人，视情况安排。人数 100 人需要 150 平米的会议室。

