

航海时代

情境沙盘模拟演练课程

国际 ACI 注册沙盘讲师：魏滨



《航海时代——卓越领导力》情境沙盘模拟

序：随着培训行业的发展，越来越多样的培训课程悄然兴起。为了适应市场及高端客户的更高的需求，传统的讲师授课式的培训形式已经慢慢无法满足客户多元化、趣味化、落地化的培训需求，因此更好的培训形式与客户培训核心内容的完美融合，成为了当今及未来培训行业的主流课程。

《航海时代》情境沙盘模拟课程将团队管理、企业经营与沙盘模拟互动为一体，在玩与学的过程相互转化，从感性上升到理性的高度，提升学员的领导能力、管理水平。

背景：十八世纪末期，世界航海业有着突飞猛进的发展，太平洋中小岛沃尔纳斯岛，原本是海盗的天堂，随着时代变迁，海盗们也转做正当生意，看好航海业的蓬勃发展，纷纷转入帆船制造行业，成立多家帆船制造公司，大量生产风帆设备，获取丰厚利润。

一、培训对象：企业中基层管理者

二、培训规模：36-42 人为宜

三、授课时间：2 天为宜（模拟运营十个轮次）

四、课程目的：

- 提升自我压力、情绪管理能力
- 掌握自我学习方法，提升自我学习效果

五、课程流程：

在大航海的背景下，沃尔纳斯岛上风帆设备制造如火如荼，逐渐涌现六家规模较大公司，这六家公司各有各的核心技术与产品，为

全世界的航运公司提供风帆设备，这六家公司既有竞争也有合作，这个中间就产生了大量交易，为了谋取更高的利润，往来交易过程中，管理团队，达成共赢，取得利益最大化成为每家公司追逐的目标。本课程模拟六家出身海盗的公司，在残酷的市场竞争中，销售自家产品货原料，购置别家原料或产品，在十个运营轮次中，看哪一家公司获取最大的利润，成为沃尔纳斯岛上最后的赢家。

六、课程模式：沙盘演练+情景互动+分组讨论+行动学习

七、课程流程及时间节点：

D1 上午

第一部分 沙盘认知、组建公司

09 : 00-10 : 30

◆课程导入：体验式培训和传统式培训的区别

◆破冰，五秒钟体验

◆沙盘模拟课程的缘起（了解沙盘）

10 : 30-12 : 00

◆公司注册 组建团队

◆介绍团队成员，发表就职演说，确定公司发展目标

◆小试牛刀：沙盘模拟引导轮次经营模拟操作

1) 引导轮次运行规则说明

2) 引导轮次运行流程说明

3) 培训师带领学员模拟操作一遍

4) 团队讨论：搜集小组成员感到疑惑的问题，培训老师解答

D1 下午

14 : 00-15 : 30

第二部分 第 1-4 轮次沙盘运营（团队建设管理）

◆开局布阵：模拟企业第 1-4 轮次战略实施

◆沙盘模拟实战对抗第 1-4 轮次过程体验

◆沙盘分享：

经营线：企业经营本质、企业如何盈利、企业利润增加的“关键”

15 : 30-17 : 00

讲师重点分享（管理线）：了解我们的经营团队（团队建设及管理）

一、团队角色分析及自我角色认知

DISC 性格分析及测评

贝尔宾团队角色测评

◆进行团队成员性格特点及优缺点分析，增加团队成员的相互了解；

◆团队角色自我测试及分析，明确团队成员在团队中的角色；

二、团队和团队精神

三、团队建设的重要性

四、团队与个人的关系

讲师分享：

管理者的角色与认知

一、管理概念的基本认知

二、管理者的两大活动

三、管理者技能要求及角色定位

D2 上午

第三部分 第 5-7 轮次沙盘运营（控权、授权、激励）

09 : 00-09 : 30

- ◆小组讨论利用鱼骨分析图进行第 1-4 轮次经营的得失并汇总
- ◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告
- ◆各公司对第 5-7 轮次运营展开讨论并设定目标

09 : 30-11 : 00

- ◆苦心经营：模拟企业第 5-7 轮次战略实施
- ◆沙盘模拟实战对抗第 5-7 轮次过程体验
- ◆沙盘分享（经营线）：经营目标的解析、产品市场细分、定位与信息整合、经营决策

11 : 00-12 : 00

讲师分享(管理线)：目标管理

- 一、 认知目标与目标管理
- 二、 目标的设定与分解
- 三、 设定目标的 SMART 原则
- 四、 计划与预算
- 五、 认识时间管理
- 六、 四个象限时间管理法

七、 精简—优化工作流程细则

八、 80/20 法则

讲师分享：领导力、领导影响力

一、何谓领导，何谓领导力

二、职位、权利和责任的关系；

三、领导服人的方法（树立影响力）；

四、领导者素质要求；

五、五点情境领导力。

六、吸引追随者的七定律

七、成功领导一个团队的七大方法

D2 下午

14 : 00-14 : 30

第四部分 第 8-10 轮次沙盘运营

◆小组讨论利用鱼骨分析图进行第 5-7 轮次经营的得失并汇总

◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告

◆各公司对第 8-10 轮次运营展开讨论并设定目标

14 : 30-16 : 30

◆初见成效：模拟企业第 8-10 轮次战略实施

◆沙盘模拟实战对抗第 8-10 轮次过程体验

◆沙盘分享（经营线）：战略决策、营销 4P、竞争对手情报分析

15 : 30-16 : 30

讲师分享：沟通及跨部门沟通

- 一、沟通三要素；
- 二、怎么听，这样讲，如何问；
- 三、同理心沟通；
- 四、不同性格的沟通方式
- 五、怎么做好跨部门沟通

讲师分享：领导者的授权艺术

- 一、 认知授权
- 二、 如何进行有效授权
- 三、 授权的原则
- 四、 防止反授权

讲师分享：领导者首先是执行者

- 一、 执行力实质与特征
- 二、 执行力重要性
- 三、 执行力缺失的原因
- 四、 组织执行力及个人执行力缺失原因
- 五、 执行力低下的四种表现（讨论）
- 六、 提升组织执行力的方法
- 七、 提升个人执行力的方法
- 八、 提升执行力的三讲四化
- 九、 执行思维与执行原则

16 : 30-17 : 00

◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行课程总结

◆讲师总体点评，参训心得，交流讨论，颁奖，合影留念。

17 : 00 课程结束