



# 《领导智慧与完美执行》—沙盘模拟课程

美国ACI版权认证课程

国际ACI注册沙盘讲师：魏滨

一、培训对象：企业中、高层管理人员

二、培训规模：36-42人为宜

三、授课时间：2天为宜（一天模拟企业经营2年、两天模拟经营3年）

四、引言：

卓越的领导力是组织能力的倍增器。

五、认识沙盘：

沙盘模拟培训是一种具有极强实战色彩的管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事演习，开发出的优秀高端培训模式。

军事演习是通过红、蓝两军在战略、战术上的不断对抗与较量，达到检验和提高指挥员作战能力的目的。而沙盘模拟培训则是由参加学习的企业中、高层经理组成几个相互竞争的模拟公司，围绕与培训主题相关的经营活动，完成演练与学习。

六、课程简介：

《领导力》沙盘模拟培训课程旨在通过运用现代沙盘教学方法，强化管理者的领导能力与领导艺术，切实提升组织战略的成功率，锻炼管理者领导下属、规划远景、执行战略、实施计划、控制偏差、调整行动、完成任务的能力。

模拟经营中，模拟公司将遭遇各种各样的危机、约束、压力和挑战，参加培训

的学员就是在经历模拟企业 3 年经营方案的设计和领导管理团队的成功与失败过程中，培养学员的团队领导能力。

## 七、培训目标：

- 1、完善管理及领导的职责与角色定位，理解管理与领导的核心，发挥管理及领导绩效；
- 2、明确领导力的内涵，在日常工作中如何树立自己的威信和领导力；
- 3、掌握时间规划的方法，学习有效制订个人计划的方法
- 4、掌握与员工沟通，表扬，反馈，激励的技巧，有效提升员工的积极性；
- 5、提高有效的领导力以及激励和鼓舞下属的能力；
- 6、培养积极发现问题的意识与能力，以求创新、改善和变革的工作态度；
- 7、建立具有领导力的管理团队，提升管理者的个人魅力，  
激发出团队成员的潜能、积极性、热情、工作动力。

## 八、课程形式

沙盘模拟+分组研讨 + 角色扮演 + 情景演练 + 数据分析 + 讲师点评

## 九、课程流程及时间节点：

### D1 上午

第一部分 沙盘认知、组建公司

09：00-10：00

◆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）

10：00-11：00

◆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：沙盘引导年经营模拟操作

1) 引导年运行规则说明

2) 引导年运行流程说明

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

11 : 00-12 : 00

第二部分 第一年沙盘运营（团队建设管理）

◆开局布阵：模拟企业第一年战略实施

◆沙盘模拟实战对抗第一年过程体验

◆沙盘分享：企业经营本质、企业如何盈利、企业利润增加的“关键”、团队协作的重要性、团队协作精神……

**D1 下午**

14 : 00-16 : 00

**讲师分享（经营线）：**

1、企业经营本质

- 掌握盈亏平衡点
- 制定投资计划，预估长、短期资金需求，寻求资金来源
- 掌握资金来源与用途，妥善控制成本
- 洞悉资金短缺前兆，以最佳方式筹措资金
- 分析财务报表、掌握报表重点与数据含义

## 2、企业目标管理

- 设定目标的五项原则
- 目标管理五大要素
- 目标达成方法
- 目标管理——预算解析

**讲师分享（管理线）：了解我们的经营团队（团队建设及管理）**

**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

测评实施：

#### 1、DISC 性格分析及测评

#### 2、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；

**讲师分享：管理者的角色与认知**

### 一、管理概念及管理的本质

### 二、管理斜坡理论

### 三、管理者技能要求及角色定位

**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。

**16 : 15-17 : 00**

- ◆小组讨论利用鱼骨分析图进行第一年度经营的得失并汇总
- ◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告
- ◆各公司对第二年运营展开讨论并设定目标

**D2 上午**

**第三部分 第二年沙盘运营**

**09 : 00-10 : 00**

- ◆苦心经营：模拟企业第二年战略实施
- ◆沙盘模拟实战对抗第二年过程体验
- ◆沙盘分享：经营目标的解析、产品市场细分、定位与信息技术、经营决策

执行的监控、管理改进的动态实现、企业精细化管理强化执行……

**10 : 00-12 : 00**

**讲师分享（经营线）：**

1.整体战略方面

- 多元化 OR 专业化
- 期初战略计划制定
- 年初战略规划五个思考
- 评估内部资源与外部环境，制定长、中短期策略
- 预测市场趋势、调整既定战略

2.科学管理决策管理方面

- 决策目标——决策的出发点归宿

- 备选方案——多个方案备选评估
- 决策过程——决策不是瞬间行动
- 科学管理决策的框架解析

### **讲师分享（管理线）：**

#### 高效沟通

##### 1. 认识沟通 认识管理沟通

沟通的基本原理与要素

管理沟通的各类表现形式

##### 2. 沟通的说、听、问

##### 3. 企业内部沟通的主要类型

如何与上级开展沟通

如何与下级开展沟通

如何开展部门间的沟通与协调

##### 4. 如何应对特殊状态下的沟通

批评与表扬下属的技巧

冲突状态下的沟通策略

### **讲师分享：高效时间管理**

##### 1. 浪费时间的现象

##### 2. 管理者节约时间的各类做法

##### 3. 用四象限时间管理方法检验你的时间观

#### 第四部分 第三年沙盘运营

- ◆小组讨论利用鱼骨分析图进行第二年度经营的得失并汇总

◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告

◆各公司对第三年运营展开讨论并设定目标

## D2 下午

14 : 00-15 : 00

◆初见成效：模拟企业第三年战略实施

◆沙盘模拟实战对抗第三年过程体验

**15 : 00-16 : 45**

**讲师分享（经营线）：**

市场营销与销售方面

- 营销 4P 组合
- 新产品开发、产品组合与市场定位决策

竞争对手情报分析策略及方法

**讲师分享（管理线）：**

解读执行力

**第一讲：执行力实质与特征**

一、如何去理解执行力

执行力是公司的战略和目标的重要组成部分，它是目标和结果之间‘不可缺失的一环’

二、执行力为什么重要

- 1 执行力对个人的重要性
- 2 执行力对企业的重要性

剖析执行力

## 第二讲：执行力缺失的原因

### 一、组织执行力缺失原因

- ① 没有形成强有力的执行文化
- ② 领导者缺乏表率
- 3 制度、流程的缺失或不够完善
- 4 没有找到执行力强的员工
- 5 缺乏监督和考核
- 6 没有奖惩（考核结果的运用）

### 二、个人执行力缺失原因

#### 1、执行力低下的四种表现（讨论）

**拖拉**※拖拉的原因及改进方式

**死板**※死板执行的原因及改进方式

**反复**※反复的原因及改进方式

**推诿**※推诿的原因及改进方式

#### 2、个人执行力缺失原因

- ① 没有上进心，自我要求标准低
- ② 意志不坚定，缺乏毅力，不能吃苦
- ③ 拖延磨唧，缺乏行动
- ④ 优柔寡断、不敢决策

## 提升执行力

## 第三讲：提升执行力的方法

### 1、提升组织执行力的方法

- ① 创建强执行力文化
- ② 领导者做好表率
- ③ 完善制度、简化流程
- ④ 选择有执行力的员工
- ⑤ 监督检查、跟进追踪
- ⑥ 奖惩分明，回报员工

## 2、提升个人执行力的方法

- ① 树立目标，并加强危机意识
- ② 磨练意志，培养毅力
- ③ 绝不拖延，立即行动
- ④ 不要迟疑，当机立断

## 3、提升执行力的三讲四化

## 4、执行力的执行原则

执行开始前：决心第一，成败第二

执行过程中：速度第一，完美第二

执行结束后：结果第一，理由第二

老师寄语：执行不仅关乎企业的成败，更关乎你自己的得失！执行要的是结果！

## **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**