



## 《明日之星》—储备干部管理素养提升沙盘

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：企业储备干部
- 二、培训规模：12-36 人为宜
- 三、授课时间：2 天（模拟经营 3 年）

### 沙盘培训背景来源

企业沙盘模拟培训源自西方军事上的战争沙盘模拟推演。战争沙盘模拟推演通过红、蓝两军在战场上的对抗与较量，发现双方战略战术上存在的问题，提高指挥员的作战能力。欧、美知名商学院和管理咨询机构很快意识到这种方法同样适合企业对中、高层经理的培养和锻炼，随即对军事沙盘模拟推演进行广泛的借鉴与研究，最终开发出了企业沙盘实战模拟培训这一新型现代教学模式。沙盘模拟培训已风靡全球，不仅是欧、美工商管理硕士的核心课程之一，也是世界 500 强企业中高层管理人员经营管理能力培训的首选课程。

### 沙盘培训特色

沙盘实战模拟培训课程完全不同于传统的灌输式被动学习。它是通过引领学员进入一个高度竞争的模拟行业，由学员分组成立的若干“公司或部门”，在模拟的竞争环境下，进行模拟经营活动，学员在主导各自“公司”的系统经营管理活动中完成体验式学习。

根据培训主题的不同，系列课程的设置不同，侧重的管理活动不同，学习内容不同。在模拟经营结束之后，学员通过认真反思与讨论，暴露自身误区，总结经营成败，体验管理得失。最后经过培训师高屋建瓴的点评解析，进一步领悟科学管理规律，提高经营管理能力。总结起来，沙盘培训具有极强的体验性、互动性、实战性、竞争性、综合性、有效性等特点。

### 沙盘培训教学方法

沙盘培训课程时间安排为 1 天，培训教室采用岛式布局，将学员分成 6 个相互竞争的模拟管理团队，每个团队 5 至 8 人，分别扮演模拟管理团队的重要职位角色，如 CEO、财务总监、营销总监、生产总监、采购总监等，围绕与培训主题相关的经营活动，借助形象直观的沙盘教具，完成模拟企业目标经营管理的推演过程。课堂上讲师通过运用分组讨论集中研讨、角色扮演、情景演练、案例分析、讲师点评等多种教学手段，调动学员在高度兴奋状态下完成培训课程，确保学员对先进的经营思想和管理方法充分理解并娴熟运用。

### 课程收获

- ◆ 了解有关团队的基本知识及有关团队管理的注意事项；
- ◆ 探讨团队运作中常见的一些问题和解决方案；
- ◆ 结合自身经历，交流有关团队管理的方法、技巧，阐述管理的简单道理；
- ◆ 掌握团队运行管理的基本方法、技巧，增强管理意识和能力，学会无情的制度，有情的管理，处理好制度与人情的关系，杜绝运行中常见问题重复发生；
- ◆ 掌握管理目标、管理组织、管理授权、管理沟通、管理人才、管理自己的一些方法；探

讨如何优化当前的激励模式，建立有效的激励机制，调动团队积极性，鼓舞团队士气，增强凝聚力和战斗力、提升团队成员归属感。

### 课程大纲

#### 第一篇 沙盘课程认知、团队组建

- ◆体验式培训和传统式培训的区别
- ◆五秒钟体验
- ◆沙盘模拟课程的缘起（了解沙盘）
- ◆公司注册 组建团队
- ◆介绍沙盘模拟操作规则

#### 第二篇 深度沙盘体验

主要围绕团队管理技能提升的实操演练（4 个小时）



#### 第三篇 沙盘复盘回顾与总结

##### 第一讲 认知团队及团队管理

- 一、什么是团队，什么是高效团队？
- 二、团队成员 DISC 性格测评
- 三、团队角色分析；
- 四、人才的选、育、留、用；
- 五、团队发展的五个阶段的不同管理；
- 六、团队冲突的管理。

##### 第二讲 管理者的角色与认知

- 一、管理对象与组织行为
- 二、管理概念的基本认知
- 三、管理者角色的三个纬度
- 四、管理者定位与特点
- 五、管理者素质模型

##### 第三讲 管理者的时间管理

- 一、时间都去哪儿了？
- 二、时间管理的四大错误认识；
- 三、高效时间管理的五大原则；
- 四、时间管理的三种方法；
- 五、高效会议策略。

#### 第四讲 管理者的目标管理

- 一、明确目标；
- 二、目标管理六大特征及核心步骤；
- 三、目标设定的 SMART 原则；
- 四、部门目标设定的 8 大步骤；
- 五、如何做好目标分解；
- 六、目标与计划。

#### 第五讲 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、跨部门沟通的三种行为；
- 五、怎么做好跨部门沟通。

#### 第六讲：赢在执行

##### 第一篇：执行力实质与特征

- 一、如何去理解执行力
- 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

##### 第二篇：个人执行力缺失的原因

- 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

##### 第三篇：提升执行力的方法

- 1、提升个人执行力的方法
- 2、提升执行力的三讲四化
- 3、执行力的执行原则