

针对客户需求量身定制个性化方案
提供满足客户需求的全面服务体系



全面运营管理沙盘模拟



By
课程授权讲师：

资深讲师 张扬

提供国际化与本土化完美结合的管理咨询与整体解决方案
传递前沿专业的先进管理理念与技术



企业全面经营管理沙盘

沙盘模拟演练是一种由军事战术模拟演化而来的商业培训形式。该模拟课程把学员分成 4-6 组，每组 4-6 人，每组各代表不同的一个虚拟公司，在这个演练课程中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位（CEO、CFO、市场总监、人资总监等）。六个公司是同行业中的竞争对手。他们从同一起跑线，拥有相同的资源，在的激烈竞争环境中，将企业向前推进、发展。

大家要在模拟的年度中，在客户、市场、资源及利润等方面进行一番真正的较量。这种模拟有助于员工形成全面规划、战略布局的思维模式。随着模拟经营的步步深入，参加者会逐渐面临多方面的激烈挑战，如充满风险的市场细分、产品定位选择；市场信息的综合分析决策；……通过这一平台，各层面员工对公司业务，达成一致的理性及感性认识，形成共通的思维模式，以及促进沟通的共同语言。

每一轮模拟之后，都会进行综述与分析，同时模拟训练具有令人兴奋的驱动力，又真实地反映了“决策是如何影响结果的”。

“管理就是实践，
其核心不在于知，
而在于行；
其验证不在于逻辑，
而在于结果，
其唯一权威就是成就。
——管理大师 彼得德鲁克



《全面运营管理沙盘模拟课程》

企业管理来源于实践，管理能力的提升更依赖于实践中的提升与锤炼！

沙盘模拟演练将带您和您的团队走进管理实践的课堂

在实践中思考，在思考中学习，在学习中领悟！在领悟中成长！



100 万的原始资金，

一个团队

5 个合伙人

您和您的团队面对的是：

- 一个上亿的市场，
- 3 个区域市场，
- 若干个竞争对手企业，
- 1-3 年的时间……

您和您的团队感悟的是：

- 您可以将自己现实的企业运营思路实践在沙盘上，
- 沙盘会为您呈现和商业市场一样的真实经营现状……
- 感悟系统的企业管理和运营的观念

走进沙盘模拟演练课程

一、什么是沙盘模拟？

“沙盘”最早源于军事用途，即用沙土或其他材料做成的地形模型。沙盘都清晰地模拟了真实的地形地貌或区域格局，使其所服务的对象不必亲临现场，也能对所关注的位置了然于心，从宏观的角度全面地审视所处的环境局面，从而运筹帷幄、决胜千里。“模拟”说明了我们面对的不是一个真实的企业对象，而是具备了真实对象所拥有的主要特征的模拟对象。

二、沙盘企业运营的关键环节

通过 1—3 期的实战演练和模拟经营，使学员对战略管理和经营决策产生跨越性的感悟，切实掌握战略管理与经营决策的先进理念与可行方法，平衡提高学员综合管理素质，使企业经营管理的科学性和有效性得到实质性提升，稳步改善企业长期经营管理绩效。

三、对于中层经理的收益：

- 理解经营，促进管理，塑造复合型管理人才。
- 了解企业系统运营流程，打破狭隘的部门分割，增强管理者的全局意识。
- 克服极端现实主义，树立负责的发展观，构建中层管理者的战略纵深思维。
- 演练团队决策，成为群体决策的高手。
- 寻求不断提升组织绩效的管理改进路径，学习不同形式的管理改进方法，树立持续改进的管理思想。

四、对于高层经理的收益：

- 拟经营为载体应用与验证以往形成的管理思想和方法，更新管理理念，暴露管理误区。
- 通过生动鲜活的现场案例，认识不同竞争战略与经营业绩之间的逻辑关系，反思现实企业战略安排的正确性。
- 通过模拟经营，提高决策者洞察市场、理性决策的能力。
- 练习管理沟通，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。
- 拓展管理视角，立足产业链价值分配原则，谋求有利于企业发展的外部条件。

沙盘模拟演练流程：



全面运营管理沙盘模拟演练课程目标与收益：

- 通过沙盘实战模拟演练，能够使参与者达到以下课程目标：

课程目标 1：制定计划

课程目标 2：节约成本

课程目标 3：清晰的管理流程

课程目标 4：塑造卓越的领导力

课程目标 5：认知系统经营管理

《全面运营管理沙盘模拟课程》课程内容

(1) 企业经营的本质：

- a、企业经营所涉及的因素
- b、企业经营的本质----利润与销售和成本的关系、增加企业利润的关键因素
- c、影响企业利润的因素----扩大销售与成本控制
- d、企业面临的市场、竞争对手、未来发展趋势分析

(2) 技术创新与产品研发策略

- a、学习了解研发和和市场需求之间的关系
- b、从战略角度理解产品研发与技术创新对公司未来发展的支撑作用
- c、学习从产品生命周期角度考虑技术创新决策
- d、研发投入的经济性分析
- e、脑力激荡----产品组合决策、新产品研发规划决策

(3) 市场战略和产品、市场的定位

- a、差异化竞争、快速致胜策略

- b、产品销售价位、销售毛利分析
- c、市场开拓与品牌建设对企业经营的影响
- d、市场投入的效益分析
- e、产品盈亏平衡点预测
- f、脑力激荡---如何才能拿到大的市场份额？

(4) 全面预算管理及成本管控

- a、企业如何制定财务预算-现金流控制策略
- b、如何根据市场分析，制定销售计划安排生产计划
- c、如何进行高效益的融资管理树立成本意识，提高预算的制定与控制能力；
- d、从财务角度透视企业整体运营，增强企业盈利能力；
- e、帮助贯彻成本控制等策略；
- f、脑力激荡 - 如何理解“预则立，不预则废”的管理思想

(5) 开拓营销思路、提高实际操作技能

- a、通过模拟学习制定营销策略
- b、竞争环境分析、竞争预测与竞争分析
- c、根据竞争分析决定进攻和防守策略
- d、从客户价值分析到市场策略制定
- e、业绩考核分类矩阵

(6) 企业经营基本理财能力

- a、财务管理在经营决策中的重要作用
- b、利润表，现金流量表和资产负债表
- c、预算的执行和考核
- d、有效管理现金,控制资金风险，提高资金运营效率
- e、盈利能力分析、偿债能力分析、营运能力分析

(7) 熔练团队，贯彻核心价值观

- a、理解并学会沟通与协作，摒弃部门本位主义
- b、培养团队精神，熔炼团队气氛、增强全局意识
- c、建立企业统一语言，打造共同愿景
- d、企业愿景、目标、核心价值观的贯彻执行。