

《企业全面运营管理沙盘模拟》

【课程背景】

目前，中国经济正处在高速发展时期，为中国企业发展提供了难得的良机。在国内企业面对国际一体化竞争过程中，对各中高层管理者的经营决策能力、系统思维、执行能力，管理能力会有更高的要求，肩负重任的各级管理者必须具备更加全面的经营管理决策能力和系统思考能力，面对更大的市场挑战。

沙盘模拟推演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，在这个推演课程中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位，如 CEO、CFO、市场总监、生产总监等。初始状态下，每个公司都拥有相同的资源，但在激烈竞争的环境中，如何将企业向前推进、发展将是一个极富挑战的课题。

【课程目标】

通过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。

- 1.了解以及强化制定计划对组织战略实施的重要性。
- 2.掌握节约成本的计划与预算的制定
- 3.学会建立清晰而明确的管理流程。
- 4.掌握系统的经营与管理的思维模式
- 5.掌握情境领导力的运用

【课程收益】

- 1.对于中层管理者的收获：
 - 1) 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。
 - 2) 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。
 - 3) 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。
- 2.对于高层管理者的收获：
 - 1) 认识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。
 - 2) 科学正确的掌握以客户为导向、以市场为目标的科学正确的经营决策流程通过模拟经营，提高决策者洞察市场、理性决策的能力。
 - 3) 掌握真正实现团队成员共同努力下的强有力的组织执行力，进而高效达成企业的目标与实现业绩的突破。

【适用课题】

《企业全面运营管理》、《非财务人员财务管理》、《跨部门沟通与协作》、《管理决策与组织执行》、《战略分解与执行》、《全面预算管理》。

【培训对象】

制造、零售、地产、通信、IT、快消等行业中层以上管理者，包括决策层、财务、人事、市场、营销、采购、生产等环节中相关人员，。

【培训时间】

- 1天（6小时）模拟2年运营
- 2天（12小时）模拟4年运营
- 3天（18小时）模拟6年运营

【培训方法】

沙盘模拟操作、讲解、分析、讨论

一．沙盘理论导入

- 1.什么是沙盘
- 2.人和企业的关系

二．企业结构和角色

- 1.企业结构分解
- 2.岗位角色职责
- 3.企业运营通用规则

三．沙盘模拟运营及复盘

- 1.企业经营的本质：
 - 1) 企业经营所涉及的因素
 - 2) 利润与销售和成本的关系、增加企业利润的关键因素
 - 3) 影响企业利润的因素----扩大销售与成本控制
 - 4) 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
 - 1) 学习了解研发和和市场需求之间的关系
 - 2) 从战略角度理解产品研发与技术创新对公司未来发展的撑作用
 - 3) 学习从产品生命周期角度考虑技术创新决策
 - 4) 研发投入的经济性分析
 - 5) 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
 - 1) 差异化竞争、快速致胜策略
 - 2) 产品销售价位、销售毛利分析
 - 3) 市场开拓与品牌建设对企业经营的影响
 - 4) 市场投入的效益分析
 - 5) 产品盈亏平衡点预测
 - 6) 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
 - 1) 企业如何制定财务预算-现金流控制策略
 - 2) 如何根据市场分析，制定销售计划安排生产计划
 - 3) 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.
 - 4) 从财务角度透视企业整体运营，增强企业盈利能力
 - 5) 帮助贯彻成本控制等策略

- 6) 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
 - 1) 通过模拟学习制定营销策略
 - 2) 竞争环境分析、竞争预测与竞争分析
 - 3) 根据竞争分析决定进攻和防守策略
 - 4) 从客户价值分析到市场策略制定
 - 5) 业绩考核分类矩阵
- 6. 企业经营基本理财能力
 - 1) 财务管理在经营决策中的重要作用
 - 2) 利润表，现金流量表和资产负债表
 - 3) 预算的执行和考核
 - 4) 有效管理现金,控制资金风险，提高资金运营效率
 - 5) 盈利能力分析、偿债能力分析、营运能力分析
- 7. 熔炼团队，贯彻核心价值观
 - 1) 理解并学会沟通与协作，摒弃部门本位主义
 - 2) 培养团队精神，熔炼团队气氛、增强全局意识
 - 3) 建立企业统一语言，打造共同愿景
 - 4) 企业愿景、目标、核心价值观的贯彻执行