

全面企业管理沙盘演练

课程背景：

没有天生失败的经理，只有失败的经营管理；

成功的企业必有过人之处，失败的企业总有破落之道。

卓越的经营战略之所以失败，其中一个原因在于它们没有得到很好的执行。在大多数情况下，一家公司和它的竞争对手之间的差别就在于双方执行的能力。如果你的竞争对手在执行方面比你做得更好，它就会在各个方面领先于你。

因为企业犹如生命有机体，各部门在中枢神经的指挥下协调行动。

高层决策者拥有关键业务领域（营销、生产和财务等）的信息，他们据此绘制了企业发展壮大的轨迹，然后将关键业务举措分派给不同的部门，但是，这些看起来无可挑剔的战略计划在实际执行中却常以失败告终。

原因很简单：每个部门都有自己的语言，但这些部门对“全局”却没有统一的认识。如果这些部门不能相互理解，或是他们对管理层制定的战略方向有不同的理解，那么这些部门所作努力的结果就可能达不到目标。

因此，在企业各个部门之间建立联系整体策略利益的桥梁就非常重要了，即企业应帮助生产、营销、研发、财务等所有部门的员工理解：企业是一个有机整体，各个部门相互依存，一切要为整体策略和长远目的服务。

只有当部门经理对企业有了整体把握，并能将自己所在部门视为企业这个更大“整体”的一部分，他们才能步调一致朝着共同目标而努力，才能劲儿往一处使，才能真正理解自己部门的举措对组织整体的影响。

那么，企业怎样才能令经理队伍不但能理解企业的整体战略和财务，并能在日常生产经营活动过程中运用这些知识来谋求改善呢？

决胜沙场（执行版）通过模拟企业整体运营，在连续几期的模拟经营实战中，学员会遇到企业经营中经常出现的各种问题：分析市场、制定战略、组织生产、整合营销、财务结算等等；各公司管理层将依据市场信息决定自己的定位和市场策略，何时投资于何种新产品？何时进入目标市场？如何扩展生产能力，使之与市场策略相适应？如何融资？如何平衡资金？

他们必须和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策并组织实施。他们的决策或许成功、或许失败，学员就是在这种成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，感悟管理真谛，并能有效提高经营管理和执行能力、获利能力。

适合对象：

适合中高层管理人员、基层管理人员、包括但不限于：部门经理、副经理、执行副总、分公司总经理、部门经理、事业部经理、各类主管、骨干员工

学员收益：

- * 理解战略管理和财务管理，认识各种决策与投资的结果
- * 培养统观公司全局的能力
- * 学习如何提高赢利能力
- * 帮助提高资产的流动性和赢利能力
- * 学习处理赢利性与增加现金流之间的平衡关系
- * 学习全盘预算计划管理能力
- * 跳出部门局限，加强各部门之间的沟通技能
- * 提升决策能力及长期规划能力

课程内容：

1. 战略营销与销售方面

- * 学习把握市场开发的适当时机、协调销售与生产
- * 学习根据产品组合和竞争格局投入销售费用
- * 如何凭市场地位和销售投入争夺订单和市场份额
- * 学习收集和分析商业情报

2. 产能方面

- * 学习生产线的更新和改良
- * 学习以需定产，生产匹配交货时限/数量，避免产能瓶颈和过剩
- * 学习采购和库存管理，避免资金沉淀

3. 技术创新与产品研发方面

- * 学习了解研发和和市场需求之间的关系
- * 学习从产品生命周期角度考虑技术创新决策

4. 财务方面

- * 学习现金预算管理，确保健康的现金流
- * 学习控制成本的思路，妥善控制成本
- * 学习看懂财务报表数据的关连含义，并能独立编制报表
- * 学会对关键财务指标作简单分析，并以此指导经营活动
- * 学习如何以有限的预算与资源配合公司策略创造高利润

5. 团队协作与沟通方面

- * 实地学习如何跟立场不同的各部门沟通协调
- * 培养部门经理的全局和系统思考能力，学习长期与短期平衡的能力
- * 以结果为导向，平衡资源投向，制定目标和行动计划
- * 根据结果检讨目标和计划，并且用数字说话