

# 《商战交易沙盘-商业争夺》

## 【课程背景】

团队的塑造、团队的高绩效、团队的和谐都需要团队成员无限紧密的合作;团队成员都是成熟的独立个体,;建设成熟的职业心态、建立良好的沟通桥梁是打破隔阂的有效办法;树立销售意识,帮助学员学习制定以市场为导向的业务战略计划,认识营销战略对于经营业绩的决定性作用,体验多边营销内外部管理之间的协作关系。

## 【课程介绍】

《商战交易沙盘-商业争夺》课程是模拟店铺经营的综合管理类沙盘。课程忽略了繁琐的商业活动,着重对于企业综合竞争能力的来源,理解客户终身价值的意义,从注重产品与推销转变为注重客户满意度。参训人员必须在简短的六轮活动中达到自我团队利益的最大化;必须有效的进行团队内部沟通、搭建外部信息交流平台;必须认知和调整良好的心态来完成所有团队活动,否则将无法达到最终目标。

## 【课程设计思路】

《商战交易沙盘-商业争夺》课程是新型商务谈判型沙盘,修改了大型沙盘动辄就耗时两天甚至更长时间的弊端,为现代商务人士量身打造,符合现代快节奏的商务工作,让培训从时间上更加贴合工作。本沙盘由多个知识模块组成,可以自由组合搭配,也符合参训人员的多样性需求。在信息交流的过程中,信息要在发送者与接收者之间有效传递,并且信息接收者接收到的信息后能理解信息,产生相应的反应,才是有效的沟通。通过有效沟通可以解决知识经验差距,沟通时机不当,发送者的信誉,心理障碍等问题。

项目时间,共6年时间。

每一年有四个季节:春、夏、秋、冬。

春季:政府发放商业地块与店铺,投资公司选择商业地块。

夏季:谈判交易,各个投资公司将手中资源相互交易。

秋季:交易确认、建立店铺

冬季:计算收益。

项目目标:在6年的投资经营中,累计财富最多的投资公司将获得这个项目的胜利。

各公司盈利资源:50000资本金(每家公司)140个商业地块、90个店铺。

交易内容:

- 1.商业地块
- 2.各种店铺(已建立和未建立)
- 3.资金(资本金、现收益和未来收益)
- 4.店铺所有权(已经建立店铺的商业地块)



总的来说本沙盘有三大优势。首先是课程将体验式培训学员互动的特性发挥到了极致，在沙盘模拟下学员可以体会到逼真的残酷竞争、利益合作等等商务谈判活动的情况。其次是课程经过不断的修改、试验与精简大大缩短了受训时间，从而提高了学习效率。最后本沙盘的优势是拥有更全面的理论基础，打破了以往内训单一课程内容的桎梏，毕竟现实是个复杂的混合体，我们永远无法从将它某个角度一一剥离。

通过沙盘提升，服务意识坚持以市场为经营导向，以服务为支持。当商品进入买方市场时，销售的实现往往依赖于服务质量。产品竞争日趋激烈的情况下，必须加强服务意识，为客户提供真切实效的服务，取得客户的信赖，实现企业价值。最后提高市场意识，应具有对市场变化的敏锐感觉，掌握市场的动态发展规律；其次，准确预计市场变化的效应。

