

# 《企业全面经营管理》

——企业经营沙盘模拟课程

## 【课程背景】

是否能有一门课程，可以把企业经营的战略、市场、营销、生产、采购、物流、研发、财务、人员等方面都囊括？全面提升学员的企业经营管理能力？

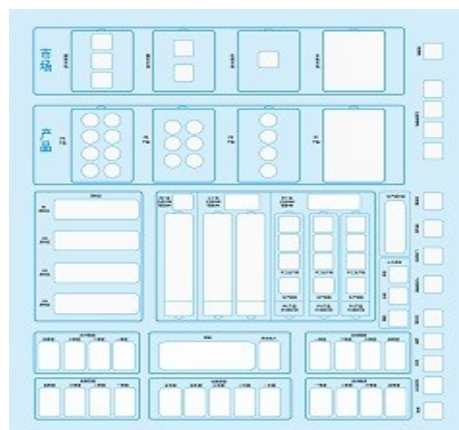
是否能有一门课程既生动有趣参与性强，又实战有用实操性高，让学员能主动认真参与，并能专注于实际提升企业效益？

《企业全面经营管理》沙盘模拟课程是一门面向企业中高层管理者的经典课程，旨在通过沙盘模拟的方式使学员体验企业经营过程，通过复盘讲解来使学员总结经验得失，从而对照实际管理工作，提升经营管理能力。

## 【沙盘情景】

在本沙盘课程中，学员分成若干团队，每个团队代表一家公司，每个团队 5-8 人组成。

每个团队模拟经营一家注册资金 5000 万元，成立 3 年时间，总资产 1 亿元左右，立足本地市场，年销售额 3000 万元左右，年净利润 300 万元左右的虚拟公司，进行后期的连续五年的企业经营活动。



## 【课程收益】

**1、战略执行能力提升。**通过各种战略工具和方法的分析与应用，学员战略制定与执行的关联，提升战略理解与落地能力。

**2、经营管理能力提升。**通过营销、产品、运营、财务等多方面体验与学习，加强学员的企业经营意识，能从企业经营全局角度与看待日常管理问题。

**3、创造利润能力提升。**通过收入提升、成本管控、“杜邦分析模型”等工具和方法的学习和运营，全面提升企业创造利润的能力。使学员具有“利润创造”思维，更多从“利润贡献”的角度提升管理水平

## 【课程情况】

课程形式：模拟经营（沙盘推演，市场模拟，小组讨论，讲师复盘与讲解）

课程对象：各级管理者（总经理、职能总监、部门经理、后备干部等）

课程容量：50 人以内

课程时间：2 天（13 小时）

## 【课程大纲】

课程导入，暖场活动。沙盘情景及规则讲解。连续 5 年沙盘模拟运营。  
每年的运营会进行小组决策、订单竞标、模拟运营、结果点评等环节。

### （一）企业战略与全面经营管理

1、企业是如何组成的？从企业全面经营角度理解各部门工作。

2、企业全面经营管理包含的要素分析。

3、企业战略分析。三大基本战略：低成本、差异化和聚焦。

- 4、企业蓝海战略创新与突破。如何进行蓝海战略实施？
- 5、通过企业《资产负债表》解读企业的静态战略与动态战略。典型案例分析。

### **(二) 企业营销与竞争策略**

- 1、企业目标市场战略（STP 战略）：市场细分、市场选择、市场定位。
- 2、竞争对手识别与监控，竞争策略规划与选择。
- 3、营销矩阵（PPM）模型分析与营销竞争战略选择。行业典型案例分析。
- 4、市场发展策略（产品市场矩阵）：市场渗透、产品开发、市场开发。
- 5、营销预算管理：精准营销，提升投入产出比。

### **(三) 企业全面经营策略制定**

- 1、**年度目标设定**。财务目标与战略目标的平衡。
- 2、**企业政策制定**。确保企业年度目标达成的有力举措。
- 3、**组织结构思考**。战略决定组织机构，组织结构影响战略。
- 4、**投资管理**。如果进行重大投资决策，投资回报分析。
- 5、**研发管理**。前瞻性和市场竞争分析，确保研发符合市场需求。
- 6、**运营管理**。运营流程管控，生产与营销匹配。
- 7、**人力资源管理**。招聘、培训、激励等。
- 8、**财务预算管理**。确保企业经营稳健的现金流。

### **(四) 企业盈利分析与应对**

- 1、《利润表》分析，解读企业利润创造的秘密。行业典型案例分析。
- 2、企业收入提升方法分析，三大方式迅速提升营业收入。
- 3、企业成本控制分析，成本降低的五大策略应对。
- 4、企业盈亏平衡分析，有效降低企业盈亏平衡点的策略应对。

### **(五) 运营效率评估与改进**

- 1、财务评估：杜邦分析模型（新）分析。行业典型案例分析。
- 2、企业经营问题分析及防范。
- 3、企业经营重点指标监控与持续调整改进。
- 4、企业经营问题分析及经营风险防范。行业案例分析。
- 5、企业发展平衡分析及持续经营改善。行业案例分析。