
《运筹帷幄●企业全面运营管理课程》

战略能力提升模拟演练版权课程

体验沙盘情境 ● 提升战略运营技能

【授课形式】经营模拟（沙盘推演，市场模拟，分组竞争）

【学员对象】总经理、中高层、各部门核心人员

【课程人数】24 - 42 人（最佳人数）

【课程时间】1-2 天

【课程背景】

沙盘模拟培训是一种具有极强实战色彩的管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事演习，开发出的高端培训模式。

军事演习是通过红、蓝两军在战略、战术上的不断对抗与较量，达到检验和提高指挥员作战能力的目的。而沙盘模拟培训则是由参加学习的企业中、高层经理组成几个相互竞争的模拟公司，围绕与培训主题相关的经营活动，完成演练与学习，达到共同提高的学习目的。

沙盘模拟演练课程是欧、美商学院工商管理硕士的核心课程之一。欧、美、日等发达国家的众多大中型企业将其作为中高层的常设必修课程，目前，沙盘模

拟培训已成为世界 500 强企业中高层管理人员经营管理能力培训的首选课程。

【课程介绍】

模拟沙盘各职能中心涵盖了企业运营的所有关键环节：战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、财务核算与管理等几个部分为设计主线，把企业运营所处的内外环境抽象为一系列的规则，由受训者组成小组而每一个小组的成员各司其职，共同完成对企业的经营，从而使学员对企业各个部门的职能有所了解，提高团队凝聚力。通过特定的模拟经营环境，锻炼管理者的系统思考与决策执行能力，检验经营管理成果，通过实践、总结、反思、点评等环节，提高学员对战略决策与执行的理解与认知。

【课程特点】

(1) 实战演练。过去的企业管理课程大多是由老师照本宣科地讲,学生边听边记,再结合一点实际企业例子。而在沙盘模拟教学中,学生能亲自动手模拟企业运营,体验企业经营管理过程,通过实战演练加强了解。

(2) 团队合作。沙盘演练分为各个小组，每一组的组员各司其职，分别司职首席执行官、财务总监、市场总监、生产总监、采购总监等。每一个员工先完成自身本职工作然后配合其他职员完成整个企业经营。其中需要大量的交流和协作，可以有效的提升团队的协作意识，培养团队合作精神。

(3) 寓教于乐。每一次企业培训虽然涵盖很多商业知识，但是往往枯燥乏味。因此学员对于知识的讲解兴趣并不大，而沙盘采用了独特的讲授方式。沙盘将枯燥的企业经营知识变成了实战经营演练，在引起学员学习兴趣的同时提高课程效率。

【课程培训目标与收获】

➤ 通过沙盘推演与模拟市场竞争，检验决策思路，认识企业全局经营的思想

要素。

- 培养统观全局的系统思考能力，不断提高决策水平和管理效率。
- 通过总结与反思，把握经营活动的全局及各环节间的关联性与相互影响。
- 学会用财务指标、量化指标来评价经营成果，建立理性决策能力。
- 树立全局观念，重视增进沟通交流，培养协作精神。
- 将课程体验转化为实际的管理工具和方法，有效提升经营业绩。
- 经过体验式的学习，学员对战略管理认识更加全面和清晰。通过持续的演练和调整，学员将获得企业战略管理与经营决策的宝贵实践经验。

【课程知识点】

- 战略框架和层次
- 投资回报分析
- 资金需求和融资
- 公司预算管理
- 竞争环境分析

- 生产计划管理
- 市场需求分析
- 风险控制管理
- 损益表、资产负债表、现金流量表

【课程大纲】

一、战略构建与执行

- 1、通过环境分析，制定企业总体发展规划。在此基础上，深入分析市场，制定有效的市场竞争战略
- 2、通过模拟经营，在发展规划的总体指导下，实施模拟企业各个时期的经营计划，让战略落地，并保证长期规划的顺利实施。
- 3、设计适合模拟企业运营所需要的组织结构与运作流程

4、学习企业核心竞争力的确立与竞争优势缔造策略

二、市场推广策略

- 1、立足于环境和市场分析，制定科学的市场推广策略
- 2、强化对行业对手的分析，制定有现实针对性的市场推广策略

三、营销策略

- 1、根据各类产品的不同生命周期的市场特征，制定不同的营销策略
- 2、演练市场细分、选择目标市场和市场定位
- 3、练习使用竞争者辨识与分析技术
- 4、策划差异化的竞争策略

- 5、运用营销组合策略谋求市场竞争优势
- 6、根据模拟经营形势，确定领导者、挑战者、跟随者等不同的竞争定位。

四、经营决策

- 1、演练进销存每一个模拟经营环节和人财物每一个方面的管理决策
- 2、学习制定和实施融资计划、市场开拓计划、备货计划、销售渠道建设计划、市场促销计划
- 3、利用期末总结，进行经营反思，认清管理者对决策的误解
- 4、在不断实践和运用中解析理性决策程序
- 5、总结模拟公司频繁发生的重大决策误区
- 6、现场运用团队决策，亲身体会群体决策的优势与劣势
- 7、针对模拟计划的决策失误，认识惯性决策的危害
- 8、通过模拟经营，检验、调整经营决策

五、财务管理

- 1、学习预算管理，在模拟经营中利用现金流预测，保证财务安全
- 2、练习融资、采购、销售等环节的成本控制
- 3、学习资源配置，协调融资及进销存能力的匹配

4、运用财务分析方法指导模拟经营决策，调整经营策略

六、团队建设

- 1、通过模拟团队协作，认识团队的实质
- 2、在模拟经营中寻求团队的效率与效益来源
- 3、利用管理团队的自我调整，破解团队建设中的困惑
- 4、体验沟通对团队的意义
- 5、学习跨部门沟通与协调，提高周边绩效，树立全局意识
- 6、基于团队承诺，制定目标和行动计划，平衡资源，评价绩效

七、系统效率改进

- 1、在模拟经营过程中体会管理与效率的关系
- 2、分析业绩不良的模拟企业案例，寻找效率缺失的原因
- 3、分析绩优的模拟企业战略安排和决策特点，认识系统效率的来源
- 4、在模拟经营过程中，探索组织效率改进的路径。