

战略谋划与执行沙盘课程

主讲人：裴章先

【课程对象】

企业中、高层经理

【课程规模】

24-36人

【课程时间】

2—3天（12—18小时）

引言：

战术影响一场战斗，而战略决定一场战争；

稳定的绩效源自于正确、高效的战略执行。

认识沙盘：

沙盘模拟演练是由学员分组成立若干模拟公司，围绕培训主题展开模拟经营活动，通过实战演练暴露管理问题，并经过导师高屋建瓴的引导、分析、点评达到自我完善与超越的学习目的。

沙盘模拟演练是一种极具实战色彩的体验式、高端培训课程，是集角色扮演、情景演练、案例分析、专题研讨、讲师点评等多种教学方法于一体的优秀教学模式。

沙盘模拟演练课程是欧、美工商管理硕士的核心课程之一。西方发达国家的众多优秀企业将其作为经营能力提升的常设必修课程。

【课程简介】

《高瞻远瞩》——战略谋划与执行沙盘模拟培训课程旨在通过沙盘实战演练，树立管理者的战略管理思想和重在执行意识，切实提升管理者分析环境、洞察市场、把握机会、制定战略、确立优势、改进绩效、科学决策、坚定执行的实战能力。

参加培训的学员将亲手制定模拟公司的战略规划并付诸实施。在高强度的市场竞争中，模拟公司将遭遇各种各样的危机、困难、压力和挑战。每个管理团队都要面对激烈动荡的市场环境，制定适应性发展战略与竞争战略。一系列实战性的模拟经营决策将引发学员深层次的系统思考，艰苦卓绝的模拟经营历程将在学员内心深处留下刻骨铭心的记忆和影响。

每一年度模拟经营结束后，同学们都要对当年业绩进行盘点与总结，结合主讲老师对各个模拟公司战略方案的点评与分析，反思经营成败，解析战略得失，梳理管理思路，暴露执行误区，并通过 3—4 年调整与改进的练习，切实提升战略规划能力，领悟战略执行真谛。

【课程收益】

经过 2-3 天的学习，学员对战略规划与执行的认识更加全面和清晰。通过 3—4 轮持续的演练和调整，学员将获得企业战略规划与执行的宝贵实践经验。

对于高层经理

- 1、验证以往形成的战略管理思想和方法，自身存在的战略管理误区得以暴露，战略管理理念得到梳理与更新；
- 2、经过模拟演练，牢牢掌握企业战略谋划的思路和流程，清晰认识战略谋划和执行中容易出现的问题，切实提高战略管理能力；
- 3、借助模拟经营的成败分析，突破性的提升高层管理者审时度势、理性战略决策的意识和能力；
- 4、通过应对市场环境的突变和竞争对手的市场攻势，培养管理者快速应变能力和战略控制水平；
- 5、提升管理视角，立足战略优势缔造，探索企业长期稳定发展的战略路径；
- 6、通过生动、鲜活的现场案例分析，认识不同战略方案选择与经营业绩之间的逻辑关系，及时反思现实企业战略安排的正确性；

对于中层经理

- 7、通过对模拟企业战略规划与执行的全方位、实质性参与，加深对企业战略规划的理解，有助于提高现实战略执行的有效性；
- 8、系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强全局战略意识的重要意义；
- 9、树立起为未来负责的发展观，深刻体会短视经营的危害，从思想深处构建起战略经营思路；
- 10、掌握战略分析、战略制定、战略执行、战略控制的基本方法；
- 11、通过演练战略实施，使学员锻炼成为优秀的战略执行者。

【课程大纲】

一、战略导向型团队建设

- 1、基于团队承诺，制定战略目标和行动计划；
- 2、体验战略指导下不同意见的分歧处理技巧；
- 3、在团队磨合中，破解团队建设中的战略困局；
- 4、在模拟经营中构建团队的战略共识和战略协同；
- 5、学习跨部门合作与协调，提高全局意识和战略格局；
- 6、通过模拟团队协作，认识战略导向型团队的优势。

二、发展战略规划

- 1、通过模拟经营，练习使用战略分析工具和方法，评估内部资源与外部环境，识别市场机会与威胁；
- 2、制定、实施模拟企业的中、长期发展战略；
- 3、了解适合企业战略需要的业务组合策略及其分析制定方法；
- 4、学习企业核心能力的确立与战略优势缔造策略；
- 5、根据模拟企业发展需要，运用稳定、增长与收缩战略。

三、产品（服务）战略设计

- 1、学习运用产品组合策略和产品开发策略规划产品线；
- 2、为模拟企业谋求稳定的利润来源提供核心产品支撑；
- 2、根据产品生命周期的不同阶段制定长远性产品梯次战略。

四、竞争战略选择

- 1、进行模拟市场细分和定位，制定新市场进入战略；
- 2、练习使用竞争者辨识与分析技术进行竞争集团划分；
- 3、学习运用并深刻理解低成本战略、差异化战略和聚焦战略；
- 4、掌握优化复合竞争战略，策划战略进攻与防御；
- 5、根据模拟经营形势，灵活运用领导者、追随者、补缺者战略；
- 6、运用营销组合策略谋求市场竞争优势。

五、战略执行与经营决策

- 1、演练每一个模拟经营环节的理性管理决策；
- 2、学习战略认同基础上的经营目标制定，组织结构调整、战略方案分解、企业资源配置、信息沟通渠道建设；
- 3、利用期末总结，进行经营反思，认清管理者的战略执行误区；

- 4、在不断模拟经营实践和运用中掌握战略执行的基本原则和方法；
- 5、总结模拟公司发生的重大决策问题，寻找引发问题产生的根源，认识感性决策的危害。通过模拟经营，检验、调整经营决策；
- 6、现场运用团队决策，亲身体会群体决策的优势与魅力。

六、战略性财务筹划

- 1、运用全面预算管理，保证战略资源供给；
- 2、练习资本运作、行业选择、市场推进等环节中的战略成本控制；
- 3、学习公司战略指导下的融资、投资、运营能力的战略协同；
- 4、运用财务分析方法指导企业进行战略跟踪与调整。

模拟经营流程：

