

## 沙盘模拟实训课程之三

# 众志成城：高效团队与经营管理沙盘模拟演练

### 课程收益

结合对项目的理解，遵循课程设计的思路 and 原则，我们对本课程期望的收益进行了归纳,具体如下：

经过两天的学习，学员对团队决策与沟通的认识更加全面和清晰。通过 3 轮持续的演练和调整，学员将获得团队建设 with 融合、团队决策与沟通的宝贵实践经验。

- 获得团队建设与融合、团队决策与沟通的宝贵实践经验。
- 认识团队整体能力与经营业绩之间的关系
- 反思企业现行团队沟通与管理方式的有效性。
- 通过模拟经营，大大提高团队协作、群体决策的能力。
- 培养管理团队快速应变能力和危机管理能力。
- 经过密集的团队沟通，深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。
- 加深对企业全方位、系统运营的理解。
- 学习组织核心能力的确立与优势缔造策略
- 建立内部协作机制，寻求分工与协作的平衡
- 学习部门间沟通与协调，提高周边绩效，树立全局意识
- 通过模拟经营，检验、调整团队经营决策
- 学习团队运筹管理，实现系统内资源的有效配置

### 课程特色

#### ◇ 生动有趣

管理课程一般都挺枯燥。通过模拟沙盘进行培训非常生动有趣。通过模拟进行模拟可以激起参与者的竞争热情，让他们有学习的动机-----获胜！在模拟过程中，只有理解模拟的规则和语言才可能获胜-----商业规则和财务语言！

#### ◇ 体验实战

这种培训方式是让学员通过“做”来“学”。参与者以切实的方式体会深奥的商业思想----他们看到并触摸到商业运作的方式。体验式学习使参与者学会收集信息并在将来应用于实践。

#### ◇ 团队合作

这种模拟是互动的。当参与者以模拟过程中产生的不同观点进行分析时，需要不停地进行对话。除了学习商业规则和财务语言外，参与者增强了他们的沟通技能，并学会了如何以团队的方式工作。

◇ 看得见，摸得着

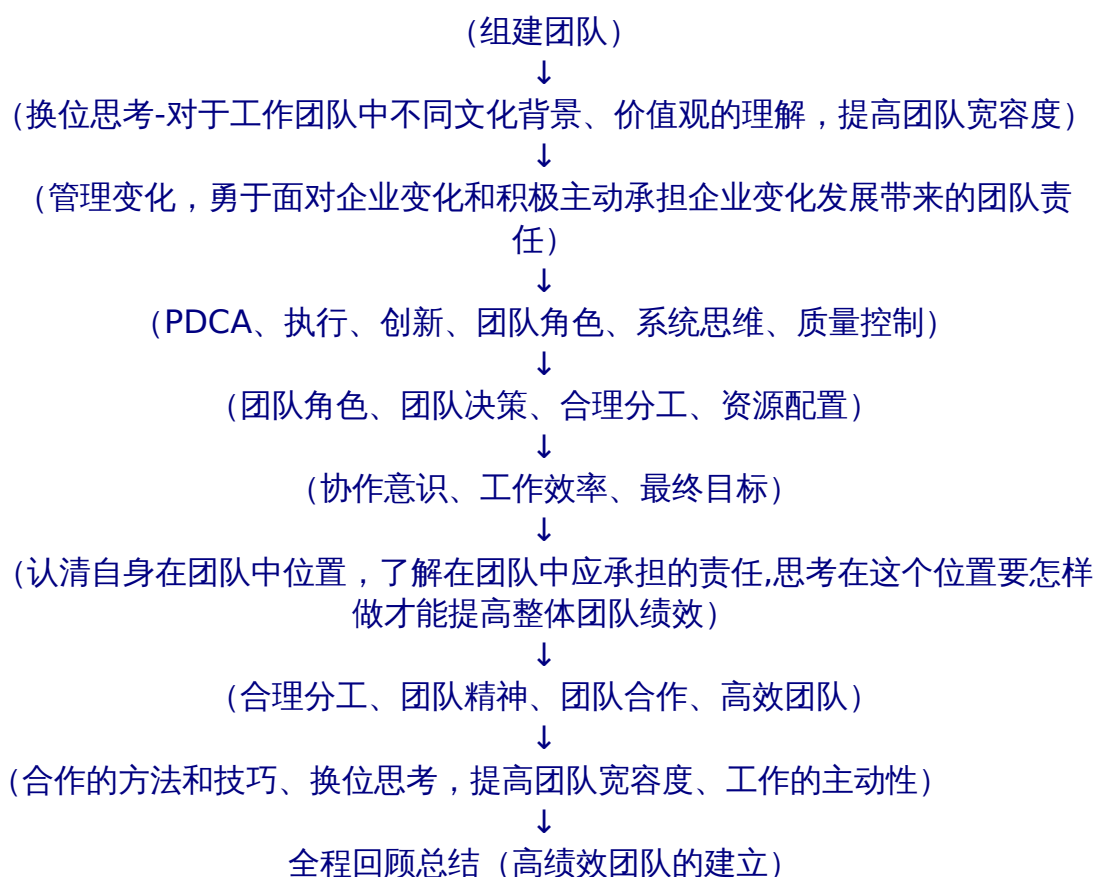
剥开复杂外表，直探经营本质。企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，将复杂，抽象的经营管理理论以最直观的方式让学员体验、学习。完整生动的视觉感受将极为有效地激发学员的学习兴趣，增强学习能力。

◇ 想得清，做得到

在 2 天的课程中模拟 3-4 年的企业全面经营管理。在现实工作中他们可能在相当长的时间里没有这样的体验机会，而且经营活动中的任何决策都有相当风险，高级经理人面临的巨大挑战就是如何预知、判断、控制风险。激烈的市场竞争中，往往没有“先干了再说”的机会。在课程中我们充分提供这样的机会，在模拟中犯错不会给企业和个人带来任何伤害，“从错误中学习”的真谛在这里得到充分展现。

## 课程内容

### 《高效团队与经营管理沙盘模拟演练》课程重点内容包括：



适合对象：

适合公司中高层及基层经理。包括：公司总经理、公司的核心部门经理/副经理、大中型公司的执行层副总经理及分公司经理、事业部经理、区域主管、一线主管或关键员工等。

课程时长：2天，6-7课时/天

学员人数：24-42人

## 十、部分学员感言

皇明太阳能集团董事长：黄鸣 我觉得这个沙盘的培训是很有意义的。其中融合了企业实战竞争中的许多要素，这对我来讲说也是一个重新学习，或者是重新树立思路的过程。

美国国际数据集团（IDG）全球高级副总裁熊晓鸽：“商战沙盘模拟这样的教学工具的重要意义在于，它提供了一个从战略角度判别企业运营风险，从执行层面考察企业经营情况的有机案例，这样的教学工具，有利于从业人员历练眼光、梳理思路，全面提升行业从业人员的综合素质。”

中建六局聂光焕：从来没有参加过强度如此之大，能够让自己在短短两天内连续的思考的培训项目，对于战略决策的理解有了深刻的理解和认识，并且会将课程的收获带入到工作中去。



北京联通顾立新：该课程对于大家来说是一个全新的经历，通过该课程的学习，经营思路豁然开朗，对于公司内部运营以及部门之间的横向交流都有了全新的领悟和感知，既提升了自己的决策能力，又增强了全局意识、沟通技巧对于自己的实际工作产生了积极深远的影响。

北京大学光华管理学院张维迎：沙盘模拟课程是一个很好的管理课程讲授形式，它突破了以往教师讲、学员听的传统教学模式，使学员全身心的通过模拟经营投入到了管理知识的学习当中去。这样的授课形式，不但增强了授课的趣味性，极大的提高了学员的参与度，更重要的是，确实可以让学员通过积极参与，对于管理知识与实践产生深刻的领悟和思考，我认为它是非常高效并有影响力的。



58 特价网执行官李小霞：“羊群走路靠头羊”，企业兴旺，赚取利润靠的是有力的领导班子和优秀的管理团队。在沙盘实战中，团队合作很重要。生产、采购、招标、市场、财务多个环节必须紧密合作。CEO、财务总监、市场总监、生产总监等人必须精诚团结，拧成一股绳，劲往一处使。要不然，你个人本事再大，团队也会失败。

清华大学职业经理人华东中心主任 蔡 骅：浓缩的过程，深远的启发。“这次沙盘演练课程不但让我从模拟的环境中学习到运营企业的真谛，还从团队其他成员身上学到许多的优点和经验。实现团队共同学习，塑造团队意识，集体智慧快速分享，营造团队合作氛围也是这次课程的亮点。”

英派斯 马靖“二人同心，其利断金；同心之言，其香如兰”。一个团队的战斗力，不仅取决于每一名成员的能力，也取决于成员与成员之间的相互协作相互配合，这样才能均衡紧密地结合成一个强大的整体。沙盘模拟课程设计实用性强，授课方式轻松自由，不仅获得知识，在团队协作、语言表达、逻辑思维，均让人受益匪浅。

新东方教育集团副总裁徐小平：“沙盘上栽了一个跟头，现实中多了一个教训。”“商场的竞赛有如人生的竞赛，大凡创业者，应该充分利用人力，财力资源，整合各方优势，才能取得成功。”

## 十一、推荐师资介绍

### 讲师简介---银高峰先生

- ◎ 第 2 代沙盘模拟演练课程开创者与实践者
- ◎ “赢在中国”沙盘模拟演练教练
- ◎ 致胜总裁训练营财智沙盘课程讲师
- ◎ 清华大学继续教育学院沙盘课程讲师
- ◎ 浙江大学管理学院沙盘模拟课程讲师
- ◎ 复旦大学 EMBA 总裁班沙盘讲师
- ◎ 中国人民大学卓越总裁班沙盘讲师
- ◎ 中山大学管理学院沙盘课程讲师



银高峰先生是管理实战专家，财务咨询和营销策划顾问。在市场运作和执行方面有着深厚的功力和实际操作经验。主导参与多种企业管理模拟课程及模拟软件的研发工作，是第 2 代沙盘模拟课程的开创者。

银高峰先生授课风格以理论严谨，贴近实战见长。内容充实新颖、培训气氛活跃、言简意赅、案例经典、分析深刻，深受学员好评，在业内享有良好声誉。培训客户涉及高科技、金融、制造、房地产、出版业、零售业、IT 业、大众消费品等相关领域。曾进行专场讲座和企业内训数百场，高端学员几万人。

**房地产** 海信地产、中骏置业（香港）、龙湖地产、金科地产、阳光 100、武岳集团、华润置地、棕栢泉、恒宏置业、财信集团、、新城地产、莱茵达置业、光大地产、北京万能、新世界、北京首创、金融街、城建集团、西安华侨城

**制造业** 均瑶集团、和平铝业、五粮液、海尔冰箱、雅戈尔服饰、花花牛乳业、神马集团、斯菲尔电气、昊诚电气、潍柴动力、天津艾瑞斯、天津津酒、龙工机械、今麦郎、环山集团、广州本田、一汽奥迪、三一重装、顶新国际、佳宝集团、诺贝尔磁砖、一汽奥迪、今麦郎、宁波萌恒、许继集团、兵装集团、中粮屯河、龙大食品、宇通客车、中国三星、格力电器、欧派厨柜、贵州中烟、方太厨具

**物流邮政**：海投物流、伯明顿物流、广西油政、河南邮政；山东邮政、成都邮政、哈尔滨邮政、重庆、南京民生物流、中国物流、国贸大厦、秦港股份

能源化工：南方电网、山西电力、燕山石化、华北油田、天津石化、蒙西水泥、中石油、和平铝业、华菱钢铁、鲁西化工、华润燃气、惠生化工、建峰化工、国华台电、泰山核电、浙能乐电、莱钢集团

教育：清华继教学院总裁班、中央财大 CFO 研修班、对外经贸大学 EMBA 班、海尔商学院、清华大学温州民企总裁班、重庆致胜总裁训练营、台州总裁班；美联大学 DBA 班、中山大学、浙江大学总裁班、浙江财大、中国人大

电信电子：重庆移动、江西移动、大连移动、中山移动、吉林网通、泸州通服、泰科电子、ABB、TCL、海信研发中心，朗迅科技、中兴通讯、五丰科技、中航技、LG、海信研发中心、海信商用设备、方正集团、艾默生、方正世纪、欧司朗、浙江中控

医药：九州通医药、同济堂药业、江山制药、瑞康生物、綦江中医院；

金融保险：华夏银行、中信银行、中国银行、工商银行、交通银行、建设银行、邮政银行、华兴银行、农商银行、富滇银行、浦发银行、中原证券、中国人寿、太平人寿、中华人寿、江苏人寿、

其他：金谷农业、江阴华宏集团、幸福树电器、元洲装饰、重庆日报、大方传媒鑫广达汽贸、贵阳国贸集团、山西诺维兰集团、苏宁电器

银老师在 06-08 年“赢在中国”项目中担任第二赛季和第三赛季沙盘模拟演练教练接受银老师指导的学员成绩斐然。尤其在第三赛季，108 强选手中有 53 位接受银老师沙盘培训，其中 23 名成功晋级 36 强，最终胜出的前 5 名选手其中有 3 名是培训班学员，包括冠军谢莉和亚军曾花。

**知识不是某种完备无缺、纯净无暇、僵化不变的东西,它永远在创新,永远在前进。**

## 附件

- 1、《会场布置参照图》，课前用，发电子档给客户。
- 2、《学习手册》，课中用，发电子档给客户。
- 3、沙盘表格表单，课程中用，由讲师自带。