

决胜沙场:全面管理沙盘模拟演练

课程背景：

没有天生失败的经理，只有失败的经营管理；
成功的企业必有过人之处，失败的企业总有破落之道。

卓越的经营战略之所以失败，其中一个原因在于它们没有得到很好的执行。在大多数情况下，一家公司和它的竞争对手之间的差别就在于双方执行的能力。如果你的竞争对手在执行方面比你做得更好，它就会在各个方面领先于你。

“决胜沙场”呈现给您的是一场作为管理者所需要的商业圣战，他是您经营理念的“试验田”！变革模式的“检验场”！而且即便失败也不会给企业任何损害的“演练场”！虽然是开卷考试，您也很难确保胜算。可谓经营成败事，尽在沙盘中！

演练场景：

10000000 元的资产，
您和 5 个伙伴组成的新兴企业
面对的是：
一个快速成长的完全竞争市场，
6 大竞争区域，
5 个实力均当的竞争对手，
相同的起点，3 年的时间……

大家要在模拟的 3 年中，在客户、市场、资源及利润等方面进行一番真正的较量。

随着模拟经营的步步深入，参加者会逐渐面临多方面的激烈挑战，分析市场、制定战略、组织生产、整合营销、财务结算等等；各公司管理层将依据市场信息决定自己的定位和市场策略：何时投资于何种新产品？何时进入目标市场？如何扩展生产能力，使之与市场策略相适应？如何融资？如何平衡资金？

模拟训练将演示出在公司运营中，各职能机构掌握怎样的信息与工具，如何通过团队合作获得成功。通过这一平台，各层面员工对公司业务，达成一致的理性及感性认识，形成共通的思维模式，以及促进沟通的共同语言。

每一轮模拟之后，都会进行综述与分析，同时讲解在下一轮竞争中应用的业务工具，主要包括：损益平衡，利润来源，现金流量预测，预算及差异校准，竞争对手分析，市场分析，盈亏分析，比率分析等等。所有的工具都对竞争的结果有直接的影响，在真实商战中，同样如此。模拟训练具有令人兴奋的驱动力，又真实地反映了“决策是如何影响结果的”。

课程内容：

市场竞争战略：

- * 企业所处行业结构及竞争力分析
- * 评估内部资源与经营战略的匹配程度
- * 平衡长短期目标与相应经营策略的关系
- * 了解核心专长，塑造近期竞争优势的策略。
- * 学习把握市场开发的适当时机、协调销售与生产
- * 学习根据产品组合和竞争格局投入销售费用
- * 领袖策略和跟随策略的选择
- * 学习收集和使用商业情报

技术创新与产品研发战略：

- * 产品组合决策、新产品研发规划决策
- * 通过产品和市场配套战略
- * 市场定位与产品组合决策
- * 学习了解研发和和市场需求之间的关系
- * 学习从产品生命周期角度考虑技术创新决策

公司高效运营

- * 理解整个公司运作体系、工作流程的必要环节
- * 提高与部门内部以及其他部门同事合作完成项目的的能力
- * 磨合部门间的价值观差异并保持信息畅通
- * 寻求分工与协作的平衡，建立内部协作机制
- * 推广策略组合决策和广告绩效衡量
- * 营销团队建设和营销绩效的评估

财智管理

- * 学习现金预算管理，确保健康的现金流
- * 学习控制成本的思路，妥善控制成本
- * 学习看懂财务报表数据的关连关系，并能独立编制报表
- * 学会对关键财务指标作简单分析，并以此指导经营活动
- * 学习如何以有限的预算与资源配合公司策略创造高利润

团队协作与沟通方面

- * 培养部门经理的全局和系统思考能力，学习长期与短期平衡的能力
- * 以结果为导向，平衡资源投向，制定目标和行动计划
- * 根据结果检讨目标和计划，并且用数字说话
- * 体验沟通，解除沟通障碍
- * 学习跨部门沟通与协调，提高整体绩效，树立全局意识
- * 围绕模拟经营核心决策组织构建高效管理团队
- * 在模拟实践中解析团队决策程序，探索团队效率改进的路径

演练目标：

- ◇ 提高中高级经理的经营能力及战略管理能力
- ◇ 理解市场导向基础上的营销管理与财务管理
- ◇ 认识各种决策与投资策略的市场效果
- ◇ 培养统观全局的能力，体验各个管理岗位的感受
- ◇ 理解公司任何一个部门的行为对公司全局的影响
- ◇ 了解资金在公司内如何流动，以及资金分配的重要原则
- ◇ 学习如何控制成本，理解沟通与协作，培养团队精神
- ◇ 学习提高自我的管理能力（时间管理、计划管理、精益管理、创新思维、行动力等）
- ◇ 从客户价值分析到市场策略制定
- ◇ 市场导向，提高客户让渡价值
- ◇ 通过财务分析制定赢利措施
- ◇ 降低营销成本，提高营销收益
- ◇ 提高运营成本回报，降低运营成本
- ◇ 理解并学会沟通与协作，培养团队精神，增强全局意识
- ◇ 建立企业统一语言，打造共同愿景
- ◇ 将公司的愿景、目标、核心价值观贯彻到战略决策之中

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、项目经理、区域主管、一线主管或关键员工等。

课程时长：2-3天，6-7课时/天

学员人数：24-42人

学员感言：

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。

皇明太阳能集团董事长：黄鸣

“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。”

美国国际数据集团（IDG）全球高级副总裁熊晓鸽

“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。”

“在商场上没有可靠的快速致富的答案。管理一个公司不是在下赌注并期望最好的结果。成功是努力做好许多小事情的缓慢的、注重细节的过程。”

“沙盘上栽了一个跟头，现实中多了一个教训。”

“有机会在这次“沙盘模拟”竞争中当了一回“老板”，体验到的不是风光惬意，而是体验到了当老板所面对的多种挑战，以及所需要的冒险精神和良好的心理素质。”