

# 决胜沙场： 全面管理沙盘模拟演练

## 项目建议书



客户名称			
项目名称	《决胜沙场：全面经营管理沙盘模拟演练》		
文档类型	培训项目建议书	联系电话	
培训课时	2天（13-14课时）	课程费用	
文档提供时间	年 月 日		

“管理就是实践，  
其核心不在于知，

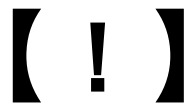


而在于行；  
其验证不在于逻辑，  
而在于结果，  
其唯一权威就是成就。”  
——管理大师 彼得·德鲁克

## 全面经营管理沙盘模拟演练

管理来源于实践，管理能力的提升更依赖于实践中的锤炼！

《沙盘模拟演练》将带您走进管理实践的课堂，  
在实践中思考，在思考中学习，在学习中领悟，在领悟中成长！



10000000 元的资产，  
您和 5 个伙伴组成的临时企业  
面对的是：  
一个 3 亿的市场，  
6 个区域市场，  
5 个竞争对手企业，  
3 年的时间……

您可以将自己现实的企业运营思路实践在沙盘上，  
沙盘会为您呈现和商业市场一样的真实经营现状……

您永远无法真正了解对手的状况  
因为每人的思路都那么难以了解  
虽是开卷考试  
即使您曾参加  
也无法确保胜算的残酷战争

沙盘模拟演练正是作为管理者的您所需要的商业圣战，正是您经营理念的“试验田”！您需要变革模式的“检验场”！而且即便失败也不会给企业和个人带来任何伤害！

“三年”的辛苦经营将使每个团队的经营潜力发挥到极致，在这里看到激烈的市场竞争、部门间的密切协作、新掌握的经营理念的迅速应用、团队的高度团结！

在模拟演练过程中，胜利者自会有诸多经验和感叹，而失败者更会在遗憾中体悟和总结。可谓经营成败事尽在沙盘中！

## 沙盘模拟演练是一次课程，更是一次困难而有意义的经营博弈历程



### 1、【设计思路】

沙盘模拟演练是一种由军事战术模拟演化而来的商业培训形式。该模拟课程把学员分成4-6组，每组4-6人，每组各代表不同的一个虚拟公司，在这个演练课程中，每个小组的成员将分别担任公司中的重要职位（CEO、CFO、市场总监、人资总监等）。六个公司是同行业中的竞争对手。他们从同一起跑线，拥有相同的资源，在激烈的竞争环境中，将企业向前推进、发展。在这个课程中，学员们必须做出众多的决策。例如市场需求分析、客户价值分析、新市场中销售潜能的开发等等，每个独立的决策似乎容易做出，然而当它们综合在一起时，许多不同的选择方案自然产生。

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。这种模拟有助于员工形成全面规划、战略布局的思维模式。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，如充满风险的市场细分、产品定位选择；市场信息的综合分析决策；参与市场竞标策略选择；资源配置与规模发展的平衡；不断增长的客户需求，资源配置与规模发展的平衡；适应变化的财务方案等。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”。

### 2、【课程收益】

- ※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、创新思维、精益管理、执行力等）
- ※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

### 3、【关键知识点】

#### (1) 企业经营本质：

- a、企业经营所涉及的因素
- b、企业经营本质---利润与销售和成本的关系、增加企业利润的关键因素
- c、影响企业利润的因素----扩大销售与成本控制
- d、企业面临的市场、竞争对手、未来发展趋势分析

#### (2) 技术创新与产品研发策略

- a、学习了解研发和和市场需求之间的关系
- b、从战略角度理解产品研发与技术创新对公司未来发展的支撑作用
- c、学习从产品生命周期角度考虑技术创新决策
- d、研发投入的经济性分析
- e、脑力激荡----产品组合决策、新产品研发规划决策

#### (3) 市场战略和产品、市场的定位

- a、差异化竞争、快速致胜策略
- b、产品销售价位、销售毛利分析
- c、市场开拓与品牌建设对企业经营的影响
- d、市场投入的效益分析
- e、产品盈亏平衡点预测
- f、脑力激荡---如何才能拿到大的市场份额？

#### (4) 全面预算管理及成本管控

- a、企业如何制定财务预算-现金流控制策略
- b、如何根据市场分析，制定销售计划安排生产计划
- d、如何进行高效益的融资管理树立成本意识，提高预算的制定与控制能力；
- e、从财务角度透视企业整体运营，增强企业盈利能力；
- f、帮助贯彻成本控制等策略；
- g、脑力激荡 - 如何理解“预则立，不预则废”的管理思想

#### (5) 开拓营销思路、提高实际操作技能

- a、通过模拟学习制定营销策略

- b、竞争环境分析、竞争预测与竞争分析
- c、根据竞争分析决定进攻和防守策略
- d、从客户价值分析到市场策略制定
- e、业绩考核分类矩阵

#### (6) 企业经营基本理财能力

- a、财务管理在经营决策中的重要作用
- b、利润表，现金流量表和资产负债表
- c、预算的执行和考核
- d、有效管理现金,控制资金风险，提高资金运营效率
- e、盈利能力分析、偿债能力分析、营运能力分析及杜邦分析

#### (7) 熔炼团队，贯彻核心价值观

- a、理解并学会沟通与协作，摒弃部门本位主义
- b、培养团队精神，熔炼团队气氛、增强全局意识
- c、建立企业统一语言，打造共同愿景
- d、企业愿景、目标、核心价值观的贯彻执行

## 4、【课程价值】

☆亲身体验一个大型企业管理的完整流程。包括：物流、资金流和信息流的协同；理解企业实际运作中各个部门和管理人员的相互配合。

☆理解企业的“血液系统”。现金流控制的重要性，体验企业财务管理的全部流程、以及资产回报率（ROA）、权益回报率（ROE）、速动比率等因素对绩效考核的作用。

☆理解企业的“消化系统”。销售定单、产品销售、库存等物流管理的相互协调、以及成本控制、合理开支、预算管理等概念的理论和方法。

☆理解市场战略、分析与预测企业营销环境、找准市场的切入点、合理进行市场投入、品牌建设的作用，以及深刻剖析你的竞争对手-----出其不意，攻其不备的重要性。

☆理解企业的“神经系统”。各种基础数据信息的获得流程，以及信息流对企业决策的关键作用，企业进行信息化建设的必要性和紧迫性。

☆理解企业岗位职能的作用，以及知识管理、技能培训等人力资源管理的重要性。

☆本课程的最经典之处：将根据所有培训人员的实际经营案例，动态的分析成败的原因和关键因素。

## 5、【培训师的作用】

在这种体悟式的课程中，培训讲师的作用十分独特，他不再单单是讲解者，而在不同阶段扮演着不同的角色：调动者、观察家、引导者、分析评论员、业务顾问……

### ◆ 调动者

为了让学员能充分投入，在模拟操作过程中加深体验，教师在课程中担任多个角色，为学员创造逼真的模拟环境。如：代表股东的董事会提出发展目标；代表客户洽谈供货合同；代表银行提供各项贷款服务；代表政府发布各项经营政策等等。

### ◆ 观察家

在课程进行过程中，教师通过观察每个学员在模拟过程中的表现，判断哪些知识是学员最欠缺的，并根据学员的特点选择最有利于其快速吸收并应用的讲授方法。这种独特的，切实关注学员收获的教学方法得到了以往学员的高度赞扬。

### ◆ 引导者

由于该课程中一半以上时间是学员在进行模拟操作，大多数学员都会把模拟过程与实际

工作联系起来，并且会把实际工作中的一些经验方法、思维方式展现出来。教师会充分利用这些机会，帮助学员进行知识整理，并引导学员进入更高层面的思考。

#### ◆ 顾问

由于学员们具备不同的经营经验、知识背景，兴趣点和兴奋点有所不同。所以“沙盘模拟课程”摒弃了按照固定的程序、灌输特定理论或是教授特定工具的教学方式。教师的角色更倾向于顾问。教师不仅局限在课程中触发学员的学习兴趣，还要提供必要的建议，并进一步根据学员的需要，帮助学员系统整理已掌握的知识 and 经验，点评课程引发的关于实际工作中的问题。

## 6、【课程特色】 *最大特色= 通俗易懂+ 实践性强+ 操作性强*

### 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。通过游戏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，只有理解游戏的规则和语言才可能获胜-----商业规则和财务语言！

### 体验实战

这种培训方式是让人们通过“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。当参与者以游戏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。

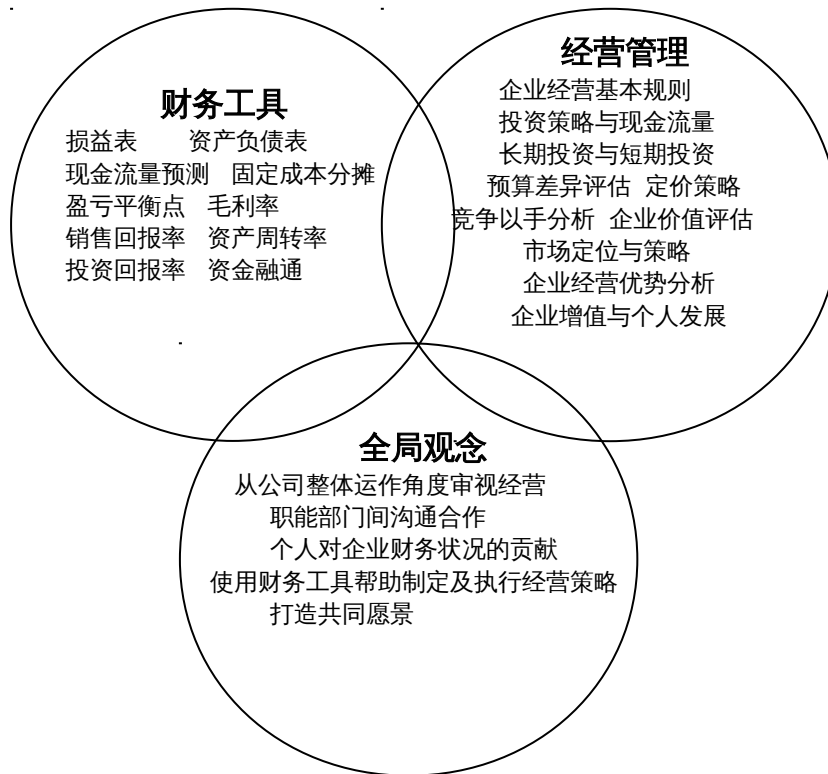
### 看得见，摸得着

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。在课程结束时，学员们对所学的内容理解更透，记忆更深。

### 想得到，做得到

把平日工作中尚存疑问的决策带到课程中印证。在 2-3 天的课程中模拟 3 年的企业全面经营管理。学员有充足的自由来尝试企业经营的重大决策，并且能够直接看到结果。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，让学员全面检验自己的决策能力。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。

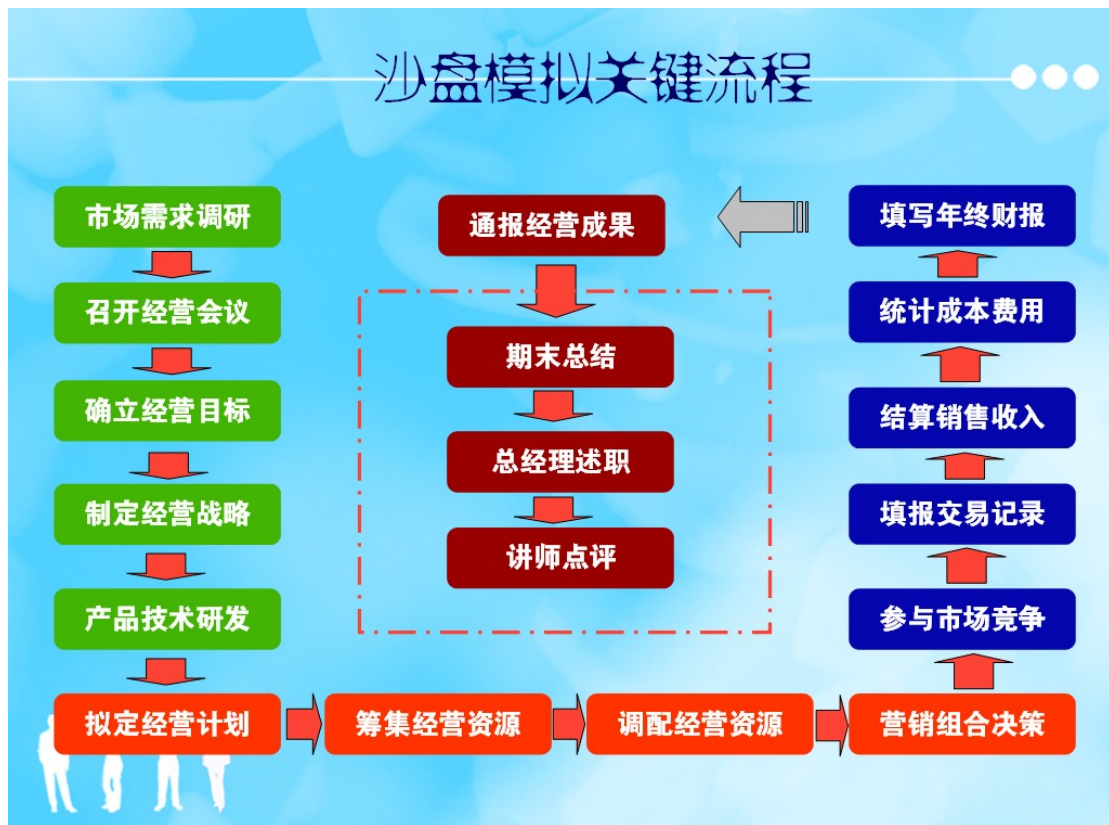
### 彼此相融，三环合一



## 7、【培训对象】

企业总裁、财务总监、运营总监、市场总监、销售总监、人力资源总监、各事业部总经理，部门经理等企业中层管理人员。

## 8、【进程安排】2天，13-14学时



说明：模拟经营场景具有不确定性，课程进程由讲师根据实际经营情况展开。

## 9、【沙盘讲师】

### 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。

【培训授课专长】

运筹帷幄：战略决策沙盘模拟演练  
决胜沙场：全面经营管理沙盘模拟演练  
点石成金：财智管理沙盘模拟演练  
步步为赢：区域营销沙盘模拟演练  
众志成城：高效团队与经营管理沙盘模拟演练

### 【服务客户】

**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、棕枳泉、恒宏置业、财信集团、泽京地产、新城地产、莱茵达置业、光大地产、北京万通、新世界开发。。

**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、方太厨具、格力电器、西门子、欧派橱柜、贵州中烟、方太厨具、唐山北车（3期）红云红河集团、浙江华仪集团、山西六建、天津爱信、烟台大丰、高砂鉴尘香料有限公司、新中源建材、富士康、LG 集团、北京康比特、太阳神集团、欧莱雅、喜盈门、中建二局、合诚咨询。。。

**物流邮政**：海投物流、伯明顿物流、广西邮政、河南邮政、山东邮政、成都邮政、哈尔滨邮政、重庆长安民生物流、南京长安民生物流、企业中国物流、秦港股份、厦门国贸。。。

**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、中化实业、华菱钢铁、鲁西化工、华润燃气、惠生化工、建峰化工、国华台电、秦山核电、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。。。

**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，朗讯科技、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、邦信科技。。。

**医药**：九州通医药、同济堂药业、江山制药、瑞康生物、康地恩、綦江中医院、迪安诊断、北大国际医院、郑州大桥医院、广州金域医学检验中心、以岭药业（2期）、特格尔医药连锁。。。

**金融保险**：华夏银行、中信银行、中国银行、交通银行、工商银行、建设银行、邮政银行、中国人寿、太平人寿、中华人寿、江苏人寿、招商银行、中原证券、广西交通投资集团（4期）、建银投资、农商银行、中华人寿、苏州中行（5期）、昆明富滇银行（6期）、浦发银行（2期）、广发银行。。。

**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、鑫广达汽贸、贵阳国贸集团、山西诺维兰集团、现代华盖建筑设计院（2期）、广晟酒店、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。**