



《胜者为王●组织效能提升沙盘》

数码风暴情境沙盘模拟演练课程

授课形式 经营模拟（沙盘推演，分组竞争，团队模拟经营）

学员对象 中高层、各部门核心人员、储备干部

【课程人数】 24 - 48 人（最佳人数）

【课程时间】 1 天（沙盘+理论提升）

【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所有学员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】

本模拟沙盘模仿的是一个中型的生产企业，在最高指挥官总经理的带领下，下设产品运营中心、生产管理中心、财务中心。各职能中心涵盖了企业运营的关键环节：战略规划、生产组织、财务核算与管理等几个部分为设计主线，把团队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，从而锻炼参与者对管理、团队目标及组织效能提升的系统思考。

沙盘操作关键点：

盈利：在最短的时间内团队成员共同合作尽量多的破解卡片

成本：1、管理成本—每年固定支出

2、人效成本—一个人的生产效率决定成本的大小

3、生产成本—翻动次数不同，成本差别很大

4、时间成本—时间越短成本越低

5、错误成本—错误越少成本越低

实现方式：团队良好的沟通与执行

沙盘运作过程：

第一年：在规定的时间内，翻动尽量多的卡片，每张卡片盈利不同，时间成本是固定的，次数成本根据次数不同具有差别

第二年：经营时间缩短，翻动同样的卡片，时间成本固定，次数成本根据次数不同具有差别

第三年：经营时间同第二年，但团队可根据自身实力增加翻动卡片的数量，数量越多，盈利的可能越大，但时间成本固定，次数成本根据次数不同具有差别

第四年：团队根据自身实力自己约定时间，自己计算卡片数量，但本年度开始，时间成本会倍数增长，次数成本不变

第五年：规则同第四年

企业最终定义：盈利 10000 元以下倒闭，20000 元为合格，30000 元为优秀



【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,分别司职总经理、财务总监、运营总监、生产总监等。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，检验组织成长模式，认识新形势下组织成长要素。
- 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。
- 学会通过量化指标来评价经营成果，建立理性管理能力。
- 树立全局观念，重视增进沟通交流，培养协作精神。
- 经过学习，学员对个人成长思维的转换（要我成长到我要成长）。

【课程大纲】

一、团队认知

- 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、体验沟通及组织能距力对团队的意义
- 4、提高外部学习意识，提高周边绩效，树立全局意识
- 5、基于团队承诺，制定目标和行动计划，平衡资源，评价绩效

二、组织效率改进

- 1、在模拟经营过程中体会管理与效率的关系
- 2、在模拟经营过程中，探索组织效率改进的路径。

三、个人提升

- 1、认知个人提升的必要性与紧迫性
- 2、个人提升的理论依据：结果定义时代，只有功劳，没有苦劳
- 3、个人提升的方式方法探讨：创新的工作方法+工作效率的提升
- 4、效率提升的本质：专注重复，不断优化