

经理人经营沙盘实战模拟训练课程

企业发展过程中难免会遇到利润率下滑、资金紧张、部门缺乏合作、中基层执行力不强等问题。能够提前发现、预防并适时地解决这些问题的能力，依赖于企业管理者的经营能力。

直观阐释企业问题的形成原因，确立正确的解决问题的思路与方法，深刻理解并掌握经营理论与经营技巧，提高经营决策能力与组织管理能力，采用沙盘课程的培训效果非常明显。

者在
领情
企业
决策
能力

东是
整体
力。它
管理、
的作用

经理人经营管理沙盘实战模拟训练融角色扮演、案例分析和专家诊断于一体，能最大限度地激发学员兴趣，学习注意力高度集中，能够充分地保证学习效果。学员在短短两天的训练过程中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型



问题，他们必须和同事们一起去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。他们的决策或许成功、或许失败，学员就是在这种成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，感悟管理真谛。难怪受训企业认为它是一种在犯错误中认识错误，改正错误，提高自己，而又不使公司蒙受任何实际损失的理想课程。

教学方法

经理人经营管理沙盘实战模拟训练是面对企业管理者的高端培训课程。每个经理人全面管理沙盘实战模拟训练课程班由 25-42 名学员组成，每 5-6 名学员组成一个公司，分任公司总经理、财务部经理、销售部经理、人事部经理、

	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
页首	锐拓	猎鹰	成渝	阿波罗	蓝天	雄鹰	飞鹰	
主营业务收入	91	58	68	135	50	119	124	
减：主营业务成本	33	17	33	61	28	46	43	
折旧	6	1	3	1	3	3	3	
主营业务利润	52	40	32	73	19	70	78	
减：营业费用	30	9	50	37	16	29	58	
管理费用	16	8	17	21	20	19	11	
财务费用	27	19	19	30	12	9	21	
营业利润	-21	4	-54	-15	-29	13	-12	
加：营业外收入	14	0	2	0	4	3	2	
减：营业外支出	3	6	0	0	3	9	27	
利润总额	-10	-2	-52	-15	-28	7	-37	
应纳税所得额	-10	-4	-52	-67	-28	7	-38	
减：所得税	0	0	0	0	0	2	0	
净利润	-10	-2	-52	-15	-28	5	-37	

研发部经理、生产部经理等职位，共形成 4-6 个相互竞争的模拟公司，连续从事四期的经营活动。经理人经营管理沙盘实战模拟训练课程设置为 2 天，时间安排十分紧凑。

训练一开始，各模拟公司首先根据市场信息和市场规则研究确定“公司”发展策略，制定“公司”经营计划和生产规模，

然后借助生动立体的教学模具进行沙盘推演，和其他几组学员展开充分的市场竞争，期末结算经营业绩。模拟运营过程中各“公司”会得到培训师有针对性的辅导，进行策略修订，依据新的策略继续训练。训练中学员一边模拟操作，一边听取讲师的分析与讲解，通过在培训师指导下的亲身体验，充分了解提高公司管理绩效的可行路径与有效方法。

经理人全面管理沙盘实战模拟课程使用的教学模具，具有鲜明直观的视觉特点，大大提高学员的学习兴趣和学习效果，使学员在积极的参与中感受策略制定——实施——检验——调整的完整过程。

课程内容：

1、 战略方面

战略制定的流程、SWOT 分析的理解与运用，行业经济特性的分析
一般竞争战略、五力竞争模型、战略思维的形成
应用决策流程提高决策效率

2、 产品研发方面

技术战略---产品研发战略类型与选择
技术经营---技术投资与无形资产的形成等
技术管理--技术有形化管理的认识与应用

3、 生产管理方面

规模效益曲线、微笑曲线、学习经验曲线
如何控制生产成本
精益管理的思想及适用的条件
产能过剩的解决办法

4、 人力资源管理方面

企业目标与绩效指标；
加强各部门间的沟通意识与技巧；
树立不同职务部门的共同价值观和经营理念；
建立以整体利益为导向的团队组织；

5、 市场营销方面

市场分析与决策；
产品组合与市场定位
投标与竞标策略制定；
促销计划的制定与管理
广告战与价格战形成的原因及对策
营销效率分析
品牌的价值与作用
客户分类管理原理与应用

6、 财务方面

制定投资计划，评估回收周期；
全面预算的实施关键；
现金流的管理与控制；
应收账款的管理
运用财务指标进行财务分析和内部诊断，协助管理决策；
短期现金融资渠道与经营模式创新

培训目的

提高经理人的市场竞争意识，增强对企业全面经营的把握能力，

树立全局观，增强领导能力与部门协作能力

树立科学发展观，理解短期利润与长期发展、安全的关系

提高自身学习能力，培养执行力，提升发展潜力

增强团队合作，提高工作效率

培训对象

1、大中型企业的高中层经理；

2、MBA、EMBA 学员。

附：沙盘课程简介

1、沙盘课程是什么？

沙盘课程属于情景教学的一种，在国外称之为商业模拟课程，我们国家的培训师借用了军事沙盘的概念，命名了此种培训形式，得到了广泛的认可。

2、课程模拟了什么？

课程一般会模拟某个行业的经营场景，主要包括市场环境、竞争态势、企业的人、财、物等资源状况，学员要在狭小的市场空间内，运用有限的企业资源展开对抗式企业经营实战演练。

3、沙盘课程训练了什么？

要想在这种短时间、高强度的对抗性练习中取得优良的业绩，学员就不能凭直觉和经验来进行模拟企业的经营和决策，而必须集合集体的智慧，挖掘自身的知识与潜力，进行科学理性的分析与决断，高瞻远瞩、多谋善断、注重细节、竞合共赢。学员在此过程中不仅得到了知识的积累和技能的训练，而且塑造了性格、拓展了思维、提高了财商与情商，养成了科学和理性的企业经营习惯。

4、沙盘训练的效果是什么？

(1)、经营数学化：经营者对财务数字不再头疼，财务意识会有明显的提高。

(2)、决策信息化：决策不再拍脑袋，注重市场和竞争对手的情报收集与加工。

(3)、思维多元化：考虑问题的出发点不再单一，增强了全局观与战略思维。

(4)、管理科学化：预算、定价、市场分析、客户分类管理、盈亏平衡、应收账款等管理方法的运用技巧将有大幅度提高。

5、主要服务客户：核工业集团、上海贝尔阿尔卡特、中外运、中粮集团、中国铝业、NEC、科麦奇、百事可乐、蒙牛集团、三鹿乳业、上海铁路局合肥电力段、中建一局、住总集团、中国航天技术研究所、青岛暖倍尔服饰、湘钢集团、宝钢集团、中石化集团、中国石油、北京医药集团、民生药业、清华紫光、贵州建设银行、中国移动、中国联通、中国建设银行、郑州宇通客车股份、河北汇文集团、安徽华源、四达人才、江苏雨润、中国网通、重庆电信、重庆龙湖地产、广东超华电子、云南曲靖烟厂、西安飞机制造公司、有研硅股、清华天河软件公司、威视瀚海有限公司、湖北蓝田、重庆汽车研究所、大连港务局、黄骅港务局、海南高强实业、西安民生商业集团、浙江银轮集团、安徽商之都、沈阳虎客快运等企业。珠海市团市委、沈阳市委组织部、北京市国资委

高级职业经理人认证：广东、海南、江西、安徽、湖北、黑龙江、四川、陕西、新疆、天津、宁夏、辽宁、内蒙古中企联等各地职业经理人协会。

高等学校：中国人民大学、清华大学、邮电大学、对外经贸大学、浙江大学、西北工业大学、南京大学、西北大学、贵州大学、石油大学、成都理工大学、南昌大学等高校 MBA 班、总裁班、美国普莱斯顿大学工商管理博士 (DBA) 班等。