

沙漠掘金——目标与执行沙盘

管理团队管理技能提升的实用指导工具

讲师：黄普

【课程背景】

如何才能使员工认同目标管理的重要性？如何能在目标达成的过程中得到最优的结果？如何在计划和变化中让执行力有结果？怎样才能把企业各类资源做到有的放矢，不浪费、不闲置？

什么样的培训课堂能使学员不走神、不犯困？什么样的教学方式不是填鸭式灌输？什么样的教学工具不是模板式的教化，而是学员自己经历的喜悦或痛苦的呈现？

所有这些问题都是人力资源部门经常面对的问题，有没有更好的解决办法呢？

《沙漠掘金》课程是对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突进行深度挖掘、分析和找到解决方法的专业体验课程。透过项目的体验引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让学员亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法。

【课程收益】

- 掌握目标制定、OKR、风险决策、授权激励的方法，以提升领导力
- 运用以终为始的思维促进结果导向的执行力
- 提升团队协作、应对压力及危机的能力
- 掌握资源整合的方法，合理配置使用各种资源
- 培养责任担当、阳光积极、坚忍不拔、精益求精、追求卓越的职业精神

【课程特色】

采用新生代职场人最喜欢、最接纳的培训教学方式——情景沙盘，以情景模拟的过程和产生的相关数据为依据，以实际案例为基础，剖析企业及相关人员遇到的团队管理问题和还没有发现的问题。既让学员认知，又让学员敏行，从而掌握解决企业管理问题的核心理念和操之可行的方法与技巧。

【课程对象】 各类企、事业单位的各级人员

【课程时间】 1天（6小时）

【课程大纲】

一、为什么都说“没有完美的个人，只有优秀的团队”？——团队组建

- 1、将学员随机但有秩序地分成若干“掘金队”
- 2、每支队伍落实自己团队内部的各个角色和职能职责
- 3、各队展示

二、保障掘金团队达成目标的硬件和软件都有什么？

- 1、培训师分发教具和宣布活动规则

几支探险队去沙漠寻找龙族留下的宝藏，从大本营莫城出发，每支队伍面临的地形条件相同，有沙漠、绿洲、村庄、皇陵还有金山。

你们能得到 1000 元预备金，这 1000 元现金可以在大本营购得平价的帐篷、指南针、水、食物，另外配有一头骆驼，它的负重是 1000 磅。每支探险队自行决定本队的物资采购及前进路线。

在前行的路上，有绿洲，探险队可汲取尽可能多的水；在村庄，探险队无法买到帐篷、指南针，但可以买到水和食物，其价格比大本营的要贵。在沙漠里，将会遇到多变难测的

天气，每种天气情况下所消耗的物资各不相同。

另外，在大本营莫城还住着一位神秘的老者，据说能告诉你有关沙漠的天气情况，但这是有条件的。

- 2、各队确定掘金目标、讨论对规则的理解
- 3、制定行动计划
- 4、核算采购成本、购买物资

三、沙盘实施推演的阶段

- 1、“每天”各支掘金队根据天气预报和行动计划来选择明天的前进方向
- 2、根据到达地的天气情况，依照规则消耗本队的各种物资（到“交易中心”交换卡牌）
- 3、在 25 天之内，按照“去程”、“挖金子”、“回程”的三个阶段，实施完成本队计划

四、复盘回顾阶段

- 1、统计各队掘金数量，按照规则排出名次
- 2、统计各队所剩物资数量、展示各队行进路线图
- 3、各队代表发言总结本队得与失
- 4、培训师点评各队的优势与不足

五、分享总结阶段

- 1、带给我们的启示
 - 清晰的目标及详细的计划是获胜的关键
 - 合理的团队角色分配及分工可以保障效率
 - 诸多变化带来的影响不应该打乱我们的计划
- 2、问题分析——如何寻找关键成功因素
- 3、目标管理的利器

案例：商业零售终端型企业制定销售目标的得与失

呈现方式：OKR 工具

- 4、如何保障执行有结果
 - 任务不是结果
 - 态度不是结果
 - 苦劳不是结果