

---

# 全局意识与系统思维沙盘模拟课程介绍

## 课程背景

企业沙盘模拟培训源自军事上的沙盘模拟推演。军事沙盘模拟推演通过红、蓝两军在战场上的对抗与较量，发现双方战略战术上存在的问题，提高指挥员的作战能力。欧、美知名商学院意识到这种方法同样适合企业对中、高层经理的培养和锻炼，随即对军事沙盘模拟推演进行广泛的借鉴与研究，最终开发出了企业沙盘实战模拟培训这一新型现代教学模式。目前，沙盘模拟培训已风靡全球，不仅是欧、美商学院 MBA 的核心课程之一，也是世界 500 强企业中高层管理人员提升经营管理能力的首选课程。

全局意识与系统思维沙盘模拟培训课程旨在运用现代沙盘教学方法，通过管理者亲身体验模拟企业完整的系统运营过程，使管理者从思想深处构建企业一盘棋的大格局，真正理解企业价值产生的根源，切实培养管理者的系统思考能力，提升管理者的全局观念，加强管理者的协作精神，树立管理者的整体意识。

## 课程简介

沙盘模拟课程是以学员为中心的体验式学习，每班由 24—42 名学员组成，每 5—7 名学员组成一个公司，分别担任总经理、营销总监、市场总监、商业间谍、财务总监、生产总监、采购主管等职务，形成 6 个相互竞争的公司，从事 4-6 期（四-六年）的企业经营活动。学员需要进行市场分析、战略制定、营销策划、产品研发、运营规划、资源配置和财务管控等一系列的经营活动。通过两三天高瞻远瞩、统揽全局、全心参与的模拟经营，学员不但完成了围绕培训主题的高质量学习。还将会在思想深处发生脱胎换骨一般的变化跨越性的完成从职能型管理到经营型管理、从经验型管理到科学化管理、从内窥式管理到开放型管理、从反应式管理到运筹式管理的思想转型，从而培养管理者的全局意识和系统思考能力，更新管理者的决策模式，提升管理者的思维格局。

## 课程目标

- 让学员熟悉、了解企业全面经营管理内容和运营流程；
- 培养统观全局和系统思考的能力；
- 提升和演练学员决策能力和战略理解力；
- 培养和提升经营管理意识，强化市场竞争意识
- 促进各部门相互了解，打消部门隔阂；
- 学习重要的财务知识，学会使用财务思维解决管理问题；
- 通过模拟演练展现学员经营管理的素养和水平，便于主管部门选拔后备干部。

## 课程对象

总经理、中高层管理人员、部门主管、业务骨干、后备管理者等 24-42 人

## 课程时间

2 天—3 天，7 小时/天（3 天完整模拟运行六年，2 天则模拟运行四年）。

## 课程形式

---

沙盘模+角色扮演+小组讨论+软件分析工具+动态数据分析+点评讲授

## 课程优势：

教学装备国内领先：物理手工沙盘教具+电脑软件分析体系，即每组配备学生端电脑，与教师端电脑联网构成局域网，经营数据汇总教师端，借助软件体系瞬时产生经营状况的动态数据分析，减少了纯手工沙盘人工计算带来的时间浪费，不仅提高了课程效率，而且经营业绩分析和点评讲解内容更加深入，具有纯手工沙盘达不到的效果。

## 课程大纲

### 全面阐述一个企业的概貌：

- 企业经营所涉及的因素；
- 企业财务管理、资金流控制运做的规则；
- 企业生产、采购、销售和库存管理的运做规则；
- 企业面临的市场、竞争对手、未来发展趋势分析；
- 企业的组织结构和岗位职责等。

### 企业经营本质的系统思维：

- 认识和分析财务报表，学习用财务思维系统分析和解决管理问题；
- 演练：填制资产负债表和利润表；
- 解读企业经营本质；学习和演练利用“三大活动”为工具系统思考全面运营；
- 利润问题的系统思考；
- 研讨：扩大销售的系统思维；
- 研讨：成本控制的系统思维；

### 组织目标与战略的全局思考：

- 制定组织战略愿景——明确组织的使命、路径与目标体系；
- 扫描经营环境，进行战略分析；
- 构造战略，制定组织的战略发展规划；
- 练习运用群体决策手段进行模拟公司总体计划的制定；
- 练习战略目标的细化与分解；
- 学习确立职能战略；
- 通过演练，学习和体验经营预算的制定和实施；
- 通过各职能间管理沟通，谋求战略协同；

### 营销的系统思考

- 市场调研与分析；
- 竞争对手分析；
- 广告策略制定；
- 营销费用投入量的思考方法；
- 营销战略三步骤 STP；
- 思考：如何以最少的营销费用投入换取最大的产出？

### 产品战略的系统思考

- 互动：企业基业长青的本质是什么？
- 从企业经营本质探讨基业长青的基点；

- 根据产品生命周期的不同阶段制定适应性战略；
- 学习利用波士顿矩阵规划企业未来；
- 延伸思考：结合产品生命周期和波士顿矩阵的理念思考本公司的转型升级。

### 系统运筹管理

- 分析业绩不良的模拟企业案例，寻找系统效率缺失的原因；
- 学习发挥职能协作精神，探索系统效率改进的路径；
- 练习企业系统内的高效资源配置，协调融资、采购、生产、销售等职能的能力匹配；
- 在模拟经营过程中体会系统管理与组织效率的关系，运用系统分析方法指导不同部门的经营决策，调整经营策略，提升决策质量；
- 分析绩优的模拟公司战略安排和决策特点，认识系统效率产生的来源；
- 通过梳理各职能间的相互支撑作用，认识不同管理部门管理延伸的方向和逻辑关系，构建管理者系统运筹企业的大思路、大格局。

