

【未战先赢】版权管理沙盘课程

(战略●沟通 ●决策●运营●销售)

(2天版)

主讲：崔洋

课程前言

读书不觉已春深，一寸光阴一寸金。

不是道人来引笑，周情孔思正追寻。

古人学问无遗力，少壮工夫老始成。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

这首诗告诉我们：只专心钻研理论知识，而忽略了动手体验能力，一切都是零执行。



未战先赢经营管理与决策沙盘模拟培训课分为**战略决策**与**战术决策**两个版本，其中战略决策适合总经理及以上人群学习，战术决策适合总经理及以下人群学习。本课程主要在战术层面设定体验，旨在通过运用现代沙盘教学方法，树立管理者的**战术落地**和理性**高效执行**以及**全局决策**意识，切实提升管理者在不同环境中洞察市场、把握机会、提高执行效率与全局正确的决策能力。

模拟经营中，每个团队都要面对**激烈动荡**的市场环境，制定**适应性**发展战略，做出一系列的经营管理决策，在高强度的市场竞争中，模拟公司将遭遇各

种各样的**危机、约束、压力和挑战**，参加培训的学员就是在经历模拟企业三个阶段十八年的市场竞争中成功与失败过程中，提升领导力与全局决策能力。

培训意义和收获：

- 1、了解企业经营动作的基本过程；
- 2、对企业经营过程中资金流管理和成本意识有初步的认识；
- 3、在市场预测、市场定位、市场营销方面，通过体验，增加全局意识和基本技能；
- 4、掌握目标管理与计划制定的管理工具；
- 5、通过模拟了解资金流和库存在现今的关系与使用原则；
- 6、了解产品库存管理需要注意的内容；
- 7、了解企业财务管理工作中资金预测、资金成本分析、投资决策等方面的技能。



杰夫里·提蒙斯(Jeffrey A. Timmons)所著的创业教育领域的经典教科书《创业创造》的**定义**:管理是一种思考、品行素质，杰出才干的行为方式，需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。

《未战先赢》沙盘主要体现以下特点：

- 特点一：赢在资金储备—资金储备多少后将其余资金用使用才能将收益最大化；
- 特点二：赢在人才布局—人与才在企业中的哪个节点上使用才能将收益最大化；
- 特点三：赢在思维创新—不断的推陈出现是企业突破瓶颈的关键筹码；

特点四：赢在谈判技巧—谈判技巧的高于会对企业产生哪些影响；

特点五：赢在战略决策—战略决策和战术决策有什么差异；

特点六：赢在经营周期—经营周期与经营投入资金的黄金比例是多少；

特点七：赢在资源整合—“战争”初期、中期和尾期如何把控整合的关键点—纳什均衡博弈；

【沙盘流程】

课程单元	课程内容	课程形式
签到入场	签到入场	主办方引导
课程导入	影片导入/案例导入	讲师讲授
单元一 课程意义	产品的选择=岗位职责划分 管理的思维=部门价值的思维 个人&部门&公司=战略目标 思维&创新=特点	小组研讨
单元二 课程规则	《未战先赢》沙盘与知识点讲解	讲师讲授
单元三 运营年	第一年运营：战、采、生、销、谈 第二年运营：战、采、生、销、谈 第三年运营：战、采、生、销、谈	沙盘模拟 情境演练 (初识)
午餐（自由活动-交流）		
单元四 运营年	第三年运营：战、采、生、销、谈 第四年运营：战、采、生、销、谈 第五年运营：战、采、生、销、谈	沙盘模拟 情境演练 (进军)

	第五年运营：战、采、生、销、谈 (战略、采购、生产、销售、谈判)	
单元五	复盘&分享&点评	沙盘模拟 情境演练 (总结)

【课程模型】略

【课程对象】：总经理以下管理层（总经理不建议参与，课程较基础）。

每次培训人数 20-45

【课程时间】

一天体验版：6 小时；

两天精讲版：12 小时；

三天系统版：18 小时；

【课程环境】 培训会议室约 120-150 平方米范围

投影仪、无线话筒、白板、鱼骨课桌式、

【沙盘教具】 沙盘盘面、教具、数据表

【沙盘大纲】

【2 天课程内容】

1、课程导入

- 开场破冰及课程导入
- 公司组建
- 团队展示

2、规则导入

- 背景介绍
- 熟悉教具
- 规则讲解

3、模拟---公司宏图规划与初始资金的使用

- 分组决策
- 人才招聘

- 目标管理
 - (1天：对阶段模拟做节复盘与点评，引入“目标管理”工具模型，简单讲解与沙盘链接)
 - (2天：在原有目标管理工具介绍上增加工具使用方法)
 - (3天：增加目标管理工具练习与落地使用原则、技巧和节点考试)

4、模拟---第一阶段：六个经营年---我们该怎么做？

- 针对第一年盈利做出首次资金分配决策
- 决策难点一：资金如何使用
 - 1) 用于原材料采购继续生产产品持续收益？
 - 2) 用于人才招聘增加员工，扩大生产？
 - 3) 用于人才培养，提升工作效率？
 - 4) 用于新产品研发，为日后进入瓶颈未雨绸缪？
- 决策难点二：每家分公司是否因为经营方向而出现纷争和内耗
- 优劣分析工具：SWOT 工具模型—了解自身对对手的差距
- 人才培养工具：五星人才战略模型—学习人才储备的方式
针对上两个模型分为 1-3 天版：
 - (1天：对阶段模拟做节复盘与点评，引入两个工具模型，简单讲解与沙盘链接)
 - (2天：在原有工具做出详细和工具使用方法)
 - (3天：增加工具使用练习与落地使用原则、技巧和节点考试)

5、模拟---第二阶段：六个经营年--竞争来自于哪里

- 合作&竞争&冲突 (1天模拟推演；2天得益矩阵模型讲解；3天模型应用与练习)
- 经营瓶颈因何原因而出现
- 集体研讨，如何让自己实力更强
- 决策难点一：内部争端为何居高不下，甚至产生严重内耗；
- 决策难点二：发展方向不统一？为什么会这样？
- 预测分析工具：雷达图模型—认知全局决策
- 竞争分析工具：波特竞争力模型—了解对手实力
 - (1天：对阶段模拟做节复盘与点评，引入两个工具模型，简单讲解与沙盘链接)
 - (2天：工具详细讲解和工具使用方法)
 - (3天：增加工具使用练习与落地使用原则、技巧和节点考试)

6、模拟---第三阶段：六个经营年—瓶颈的突破

- 权利与利益如何平衡 (1天模拟推演；2天概率优先模型讲解；3天模型应用与练习)
- 新产品投入真的就高枕无忧吗
- 决策难点一：新问题、新环境、新产品，老员工该何去何从？
- 决策难点二：人才培养如何有“输血”变为“造血”
- 博弈工具：囚徒困境
- 管理工具：PPS 领导力
- 执行工具：意愿、能力、态度
 - (1天：对阶段模拟做节复盘与点评，引入三个工具模型，简单讲解与沙盘链接)
 - (2天：工具详细讲解和工具使用方法)
 - (3天：工具使用练习与落地使用原则、技巧和节点考试)

7、总结与复盘