

高效团队建设与跨部门沟通沙盘模拟课程

讲师：刘宝林

课程容量：24 - 50 人

学时安排：2-3 天

授课形式：经营模拟（沙盘推演，市场模拟，分组竞争）

学员对象：中高层管理者、核心骨干人员

【课程简介】

高效团队建设与跨部门沟通沙盘模拟培训课程旨在通过运用现代沙盘教学方法，锻炼管理者的团队思想与沟通意识，切实提升管理团队的执行能力，提升决策团队分析环境、洞察市场、把握机会、执行战略、确立优势、改进绩效、提高效率、正确决策的能力。

模拟经营中，每个团队都要面对激烈动荡的市场环境，制定并执行适应性发展战略，做出理性的管理决策，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 3-4 年市场竞争的成功与失败过程中，培养团队协作与沟通能力，领悟团队执行的真谛。

【课程大纲】

一、组织分工与协作

- 1、制定共同的组织目标与发展规划
- 2、通过模拟经营，练习合理的分工模式与方法，寻求专注对于职能效率的推动与影响
- 3、学习组织核心能力的确立与优势缔造策略

- 4、根据发展需要建立内部协作机制
- 5、了解分工与协作的矛盾，寻求分工与协作的重要性

二、管理沟通与组织融合

- 1、外部市场信息与内部管理信息的收集、管理与共享
- 2、演练不同的沟通方式，体验不同沟通方式的特点
- 3、通过现场案例分析常见的沟通障碍，解除沟通的误区
- 4、模拟同级沟通与上下级沟通的情景，解析传统沟通的“代沟”
- 5、学习一对一沟通、一对多沟通、多对一沟通的技巧与方法

三、团队管理与内部沟通

- 1、跨部门之间的沟通与协调
- 2、通过模拟演练取得相互之间的信任
- 3、学习团队角色的认知，发挥团队角色的作用，体验团队角色互补的重要性
- 4、体验高效管理团队所应该具备的素质和条件
- 5、建立共同的发展愿景，学习正确评估、采纳非共识性建议

四、团队建设

- 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、利用管理团队的自我调整，破解团队建设中的困惑
- 4、体验沟通对团队建设的意义
- 6、基于团队承诺，制定目标和行动计划，平衡资源，评价绩效

五、群体决策

- 1、亲身体验群体决策的优势与劣势
- 2、运用群体决策，学习制定公司各项经营计划
- 3、利用期末总结，进行经营反思，认清管理团队存在的问题
- 4、在不断实践和运用中解析团队决策程序
- 5、针对模拟计划的决策失误，认识群体决策的优点与缺点
- 6、通过模拟经营，检验、调整团队经营决策

六、团队执行力的提升

- 1、通过模拟战略执行提升管理者的理解力与思考力
- 2、通过战略方案的分解提升管理者的转化力与计划力
- 3、通过战略环境测试和差异分析提升管理者的行动力与控制力
- 4、通过应对复杂的市场竞争形势锻炼管理者的判断力与创新力
- 5、通过全程参与团队工作提升学员个体的执行力
- 6、通过团队协作与组织目标的实现提升组织的执行力
- 7、在模拟经营中暴露管理者在执行中易犯的错误
- 8、在模拟经营过程中，探索团队执行与效率改进的路径

【学员收获】

经过两天的学习，学员对团队决策与沟通的认识更加全面和清晰。

通过 3—4 轮持续的演练和调整，学员将获得团队建设与融合、团队决策与沟通、团队执行与战略实施的宝贵实践经验。

- 1、验证以往形成的团队管理与沟通的思想和方法
- 2、通过分析生动鲜活的现场案例，认识团队执行能力与经营业绩之间的逻辑关系，及时反思企业现行团队管理与执行的有效性。

- 3、通过模拟经营，大大提高团队协作、团队执行的能力。
- 4、通过应对市场环境的突变和竞争对手的市场攻势，培养管理团队快速应变能力和战略控制能力。
- 5、拓展管理视角，走出现代企业的发展困惑，把握执行力的三项关键要素，使管理团队培养执行型领导的基本素养。
- 6、经过密集的团队沟通，充分体验交流式反馈的魅力，深刻认识建设积极向上的组织文化的重要性。
- 7、通过对模拟企业战略的细化实施，加深对企业执行力重要性的理解，提升执行力应具备的管理心态。
- 8、系统了解企业内部价值链的关系，认识到打破狭隘的部门分割，增强全方位执行意识的重要意义。
- 9、通过演练团队决策，使学员锻炼成为参与群体决策的高手。

【模拟场景】

《高效团队执行》沙盘模拟实训课程，属于商业模拟类经营管理高端培训课程，在国外许多名校的 EMBA、MBA 教育项目中均列为必修科目。

它采用与传统讲授方式不同的培训设计方法，通过构建模拟的经营环境，使学员在模拟的情境中，体验与感悟经营管理的成败与得失。正如管理大师彼得·德鲁克所言：管理就是实践，其核心不在于知，而在于行，其验证不在于逻辑，而在于成果，其唯一权威就是成就。本课程就是希望在模拟的“实践”中，去学习理解“管理”。

课程将由构建公司开始，每组学员所组建的公司均将接手一家拥有

1 亿资产，年销售额达 3 千多万元的企业。如何通过确立明确的战略定位，不断优化内部资源配置，适时调整外部竞争策略，提高企业的竞争力与盈利能力，将是每一位学员所面临的巨大挑战。

【学习要点】

建设充满活力团队的要素，激发团队创新力

培养相同的价值观念与经营理念

思考企业文化建设与管理方法

组织变革阻力及应对策略