



情景沙盘之疯狂市场

销售团队 PK 沙盘

【课程背景】

这套体验式培训的 EMBA 课程，也叫做迷宫商战，本课程模拟的是企业在自由竞争的市场中的企业经营。参与课程的人员分成若干小组，分别扮演各家公司，按照课程规则，进行企业经营活动，实现最大正向



现金流。课程结束后，进行盈亏结算，哪一组赢利额最高，既为最终的胜利者。

将模拟几家公司在一个自由竞争的市场里做生意，以赚钱最多的团队为优胜团队。每个公司填写本公司的财务收支表，培训师团队则扮演银行和政府。

在项目进行的过程中，有许多赚钱的契机需要学员用敏锐的触觉去发现，并在这个过程中不断尝试，创新以寻求最佳的营销策略。

【市场规则】

1、 游戏开始之前，各组选出相应职能负责人，并为本公司起一个响亮的名字。

相应职能人员包括：模拟 CEO 首席执行官（负责企业战略制定和企业管理）

模拟 COO 营运总监（企业对外联络）

模拟 CFO 财务总监（企业金融活动的记录和执行）

模拟 CMO 市场总监（企业业务活动的执行）

2、每家公司有一个资料袋，内有公司启动资金 5000 元、内部信息一张、一支笔

3、第一个解密市场的公司将获得奖金 200 万元，第二名 100 万元，第三名 50 万元，三名外将没有奖金；

4、每次出行（投标）都必须向政府交纳出门费，每次费用将会随着市场的变化而不同，政府也会适时出台一些政策；

5、市场内每次只能容纳有一家公司经营探秘。

6、进入新兴市场者必须听培训师指令

指令有两种：1、通过 2、错误

听到第一种口令可继续在新兴市场内进行市场开发，听到第二种口令则从头从新开始，政府不退还招标费；

8、你们可以从其他小组购买一些市场信息，但其真实性值得怀疑，并不一定会对你们有帮助，信息价格自行协商。

【课程理念】

1.提供一个轻松自在的团队气氛,让参与者彼此了解，信任与被信任，破除人际藩篱,建立相互依存、相互信任的关系。

2.跳出框架式的思维，建立开放的心胸，消除个体间的冲突，加强有效管理冲突及共同解决问题的能力。

3.自觉性提升，追求团队成绩，共创双赢的意识。

4.打造狼性团队，激励员工士气。

【课程收益】

- ◇ 体验面对飞速变化的市场环境如何采取应对手段；
- ◇ 体验企业运营中的成本控制与管理；
- ◇ 培养双赢和多赢的意识；
- ◇ 体验信息与价值的关系；
- ◇ 体验自由竞争下的决策、合作与沟通；
- ◇ 体验商业信誉对于企业发展的意义。

沙盘知识分享点

分享营销心态模块：营销自己

一、销售成功的80%来自心态

心态：销售人员的第一要素

◆什么是好的心态？

◆销售成功的秘诀

二、蛀蚀业绩的7大不良心态

(一) 恐惧

害怕拒绝，胆怯心理，使你变得平庸。

(二) 自卑

(三) 自满

(四) 忽略团队

(五) 抱怨

(六) 害怕竞争

(七) 拖延

三、积极心态打造超凡业绩

◆成功就在下一次

◆积极主动地为客户着想

四、自信是销售成功的第一秘诀

1、当客户骂完你后他已忘记，是你自己记得并用来摧残自己。

2、转换恐惧，打开销售成功之门。

◆成功者总认为他能获胜

◆你自信能够成功，成功的可能性就会大为增加。

◆坚信自己能够成功，是取得成功的绝对条件，坚信自己是胜利者，最后才能成为一个胜利者。

◆挖掘更多的可能性，任何事情都有三种以上的解决方法。

◆让自己的外表和言语充满自信

五、转变心态，激活自我

◆销售业绩地转变来源于心态的转变，遇到挫折的自我救赎。

◆把客户当成朋友

◆客户有利你才有利

◆完美的服务赢得完美的结果

◆学会赞美

◆学会感恩

六、培养属于自己的信念

七、勇于行动--销售业绩倍增的技巧

◆不行动的的主要原因：

1、缺乏目标

世界上没有懒惰的人，只有缺乏目标的人

2、痛苦不深，失败不够

◆激发行动力的六大因素

1、逃离痛苦

2、追求快乐

1、我要得到什么样的结果？

2、达不到结果会有什么样的痛苦？

3、不行动有什么坏处？

4、假如马上行动，有什么好处？

5、制定期限，马上行动；

6、将行动计划告诉你的家人、朋友和领导。

◆成功就是设定有意义的目标，并达成目标！（如何设定目标）

1、要具体、明确

2、可以量化的

3、具有挑战性的

4、大小结合，长短结合

5、要有完成时限

八、拥有不断成长的热情