

《胜者为王》——企业运营管理沙盘课程

国际 ACI 版权认证课程

国际 ACI 注册沙盘讲师：魏滨

一、**培训对象**：企业中、高层管理人员

二、**培训规模**：36-42 人为宜

三、**授课时间**：两天（模拟经营 3 年）

四、**引言**：

通过沙盘模拟企业经营管理过程，达到提高管理者管理与经营能力的目的。

五、**认识沙盘**：

沙盘模拟培训是一种具有极强实战色彩的管理培训课程。是西方知名商学院借鉴军事演习，开发出的优秀高端培训模式。

军事演习是通过红、蓝两军在战略、战术上的不断对抗与较量，达到检验和提高指挥员作战能力的目的。而沙盘模拟培训则是由参加学习的企业中、高层经理组成几个相互竞争的模拟公司，围绕与培训主题相关的经营活动，完成演练与学习。

六、**课程简介**：

《企业利润最大化》沙盘模拟培训课程旨在通过运用现代沙盘教学方法，强化管理者的领导能力与领导艺术，切实提升组织战略的成功率，锻炼管理者领导下属、规划远景、执行战略、实施计划、控制偏差、调整行动、完成任务的能力。

模拟经营中，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 2 年经营方案的设计和领导管理团队的成功与失败过程中，培养学员的团队领导能力。

七、**培训方向及内容**：

一、管理线

1、团队管理

2、管理认知与领导力

3、沟通与协作

二、经营线

1、企业经营数据分析

2、企业经营战略制定

3、基于财务数据的目标预算管理

4、经营管理决策

5、营销组合策略

6、竞争对手情报分析

八、课程形式

沙盘模拟+分组研讨 + 角色扮演 + 情景演练 + 数据分析 + 讲师点评

九、课程流程及时间节点：

D1 上午

第一部分 沙盘认知、组建公司

09 : 00-10 : 00

- ◆课程导入：体验式培训和传统式培训的区别
- ◆破冰，五秒钟体验
- ◆沙盘模拟课程的缘起（了解沙盘）

10 : 00-11 : 00

- ◆公司注册 组建团队
- ◆介绍团队成员，发表就职演说，确定公司发展目标
- ◆小试牛刀：沙盘引导年经营模拟操作
 - 1) 引导年运行规则说明
 - 2) 引导年运行流程说明
 - 3) 培训师带领学员模拟操作一遍
 - 4) 团队讨论：搜集小组成员感到疑惑的问题，培训老师解答

11 : 00-12 : 00

第二部分 第一年沙盘运营（团队建设管理）

- ◆开局布阵：模拟企业第一年战略实施
- ◆沙盘模拟实战对抗第一年过程体验
- ◆沙盘分享：企业经营本质、企业如何盈利、企业利润增加的“关键”…

D1 下午

14 : 00-16 : 00

讲师分享（管理线）：了解我们的经营团队（团队建设及管理）

一、打造高绩效团队

- 1、团队十大要素
- 2、团队精神解读
- 3、个人与团队的关系
- 4、团队不同发展阶段不同的管理方法

二、团队角色分析及自我角色认知

- 1、DISC 性格分析（简述）
- 2、贝尔宾团队角色测评（简述）

三、管理的本质

- 1、三脑思维——人的自我认知
- 2、如何突破人的舒适范围
- 3、管理的本质——人的源动力
 - 外在因素（约束力----制度）
 - 内在因素（驱动力----文化）
- 5、探讨我们的内驱力——文化认知

四、管理角色认知

- 1、管理概念
- 2、管理者角色
- 3、不同层级管理者的素质要求

讲师分享（经营线）：

1、企业经营本质及财务分析

- 掌握盈亏平衡点
- 制定投资计划，预估长、短期资金需求，寻求资金来源
- 掌握资金来源与用途，妥善控制成本
- 洞悉资金短缺前兆，以最佳方式筹措资金
- 分析财务报表、掌握报表重点与数据含义

2、企业目标管理分析

- 设定目标的五项原则

- 目标管理五大要素
- 目标达成方法
- 目标管理——预算解析

16 : 15-17 : 00

- ◆小组讨论利用鱼骨分析图进行第一年度经营的得失并汇总
- ◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告
- ◆各公司对第二年运营展开讨论并设定目标

D2 上午

第三部分 第二年沙盘运营

09 : 00-10 : 00

- ◆苦心经营：模拟企业第二年战略实施
- ◆沙盘模拟实战对抗第二年过程体验
- ◆沙盘分享：经营目标的解析、产品市场细分、定位与信息技术、经营决策

执行的监控、管理改进的动态实现、企业精细化管理……

10 : 00-12 : 00

讲师分享（管理线）：领导力与高效沟通

一、高效沟通

※沟通三要素

※沟通三环节：倾听、表达、反馈

※卓越沟通信条

※怎么听，如何问，这样说

※铂金沟通法则

※团队沟通八项注意

二、领导与领导力

● 管理与领导的区别

● 老子领导观:无为而治，要的是有为

- 领导行为与领导风格

三、五点情景领导力

- 以身作则
- 共启愿景
- 挑战现状
- 是众人行
- 激励人心

讲师分享（经营线）：

1.整体战略分析

- 多元化 OR 专业化
- 期初战略计划制定
- 年初战略规划的五个思考
- 评估内部资源与外部环境，制定长、中短期策略
- 预测市场趋势、调整既定战略

2.科学管理决策分析

- 决策目标——决策的出发点归宿
- 备选方案——多个方案备选评估
- 决策过程——决策不是瞬间行动
- 科学管理决策的框架解析

第四部分 第三年沙盘运营

◆小组讨论利用鱼骨分析图进行第二年度经营的得失并汇总

◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行述职报告

◆各公司对第三年运营展开讨论并设定目标

D2 下午

14 : 00-15 : 00

◆初见成效：模拟企业第三年战略实施

◆沙盘模拟实战对抗第三年过程体验

15 : 00-16 : 45

讲师分享（管理线）：激励、授权与执行力提升

一、激励——管理者常态化的领导行为

- 1、什么是激励
- 2、激励的概念与类型
- 3、激励两个基本原则
- 4、如何使激励措施落到实处
- 5、如何激励不同性格的下属
- 6、激励方式
- 7、处罚和批评

二、授权与控权

- 1、授权与控权是领导行为的基本形态；
- 2、什么要授权？
- 3、授权的主要方法；
- 4、那些工作适合授权，授权给那些人合适？
- 5、防止反授权。

三、如何提升团队执行力

- 1、理解执行力
- 2、提升执行力的方法
- 3 四化执行力

讲师分享（经营线）：

一、市场营销与销售分析

- 营销 4P、4C、4R、4S

- 新产品开发、产品组合与市场定位决策
- 不同产品生命周期的产品应对方式

二、竞争对手情报分析策略及方法

16 : 30-17 : 00

- ◆各公司 CEO 根据小组讨论情况，进行课程总结
- ◆讲师总体点评，参训心得，交流讨论，颁奖，合影留念。

17 : 00 课程结束