

《沟通协作与信任度提升实战沙盘演练》

沙盘课程背景：21 世纪的今天不仅是大鱼吃小鱼的年代，更是快鱼吃慢鱼的年代，那里有机会，那里就有资本的聚集，商场如战场，面对目前市场同质化竞争严重、市场高度饱和的今天，企业该如何生存、发展下去？小成功靠个人，大成功靠团队，市场竞争实质上就是团队的竞争，团队是企业的生命线；尤其营销或管理团队更是企业占领市场的先头部队！究竟该如何打造出能征善战的团队？如何规划、培养、控制、激励团队？控制人力资源成本？如何系统的打造团队的“整体优势”？

沙盘介绍：遥远的美极湖中生活着一种珍贵的美极鱼，这种鱼不但味道极其鲜美且具有独特的药用价值。美极湖边有一个围湖而居的渔村，村落中有若干条渔船，大家依靠捕鱼而生存，经过漫长的休渔期，捕鱼的季节马上就要到了。在遵守“古老神秘”的捕鱼规则的前提下依次入湖捕鱼，通过几轮挑战，完成捕捞任务并收获最多的团队获得“渔王”称号。接下来又将是漫长的休渔期。在这个捕鱼期我们的任务就是尽可能多的捕鱼。

一切的一切都是活动中的真实体验！

这就是体验式培训之--沙盘模拟实战的真实写照！

【培训形式】课程采用类似沙盘模式进行呈现；在课程中的每个环节，均由讲师带领学员进行现场模拟

第一单元：课程破冰

- 我们的时代案例分享
- 互联网时代的倒三角组织结构图

- 1) 未来的组织特点
- 2) 传统的正三角组织结构图

第一小节：为什么需要团队合作

一：沙盘推演

- 企业管理者的希望与现状
- 沙盘推演
- 沙盘历史
- 沙盘推演规则和任务
- 小组任务分与团队组建
- 分享点评

第二小节：沙盘行进与目标：

- 总体策划、具体实施、整体控制;
- 好好沟通商量，开拓市场？
- 企业内部、同类行业、市场之间的关系。
- 战略决策，资源配置、市场规划、执行力，核心竞争力。
- 信任是团队合作的前提；信任是团队不断成功的基础；没有高度信任就没有卓越团队；
- 团队拥有建立高度凝聚力；

第二单元：高品质管理沟通

第一小节：职场沟通概要

- 结构化表达的两大方法
 视频练习：结构化表达
- 沟通概述
 什么是沟通
 沟通的过程
 沟通的本质
 视频讨论：新保安战役
- 利用沟通视窗，提升团队凝聚力：
 隐私象限：正面沟通，避免误解
 盲点象限：利用反馈看到自身局限
 潜能象限：不要轻视每名员工的潜能
 公开象限：利用公开象限扩大团队影响力
 1. 练习：分享故事，扩大你的公开象限

第二小节：沟通协作

- 1、上下同欲者胜
- 2、愿景、目标、策略
- 3、愿景的五大要素
- 4、群策群力：畅想共同的愿景。

第三单元：信任度提升

- 一 全局意识引领员工思想趋同
 - 1 企业里的蝴蝶效应
 - 2, 案例：德国复兴信贷银行案例
 - 3, 大局观是统领企业行为的最重要原则
 - 4, 建立合作共赢的思维
- 二：信任不足时的表现
- 三：拥有高度信任的组织 12 种行为
- 四：如何赢得信任
 - 1.清晰(Clarity)
 - 2.真诚(Candor)
 - 3.承诺(Commitment)
 - 4.关切(Caring) ,
 - 5.交流(Communication) ,
- 五：多为自己的情感账户充值
- 六：表达真诚的欣赏与认同
- 七：管理自己的情感账户

【课程呈现】

- 课程采用组与组 PK 竞技式，小组间进行模块比赛；
- 课程容量：沙盘推演需为 8 个组，30 - 60 人都可以
- 授课与体验式同样重要
- 讲师会加入很多引导技术，让体验式课程更丰富