

# 巅峰对决

## ——高效团队建设与协作提升

### 沙盘模拟课程介绍

**【沙盘课程背景】** 《巅峰对决》沙盘课程通过模拟一家公司的运营为培训的核心，从选人、选产品到客户定位直至最终为企业创造利润的过程。在沙盘的体验过程中需要每家公司全面的考虑企业在经营过程中需要思考的关键环节：信息收集、客户定位、目标设定、团队决策、计划管理、资源配置、内部分工、风险把控、同业竞争等各种企业经营的关键要素，自然地再现了商业竞争中的各种可控与不可控因素。

**【模拟场景】** 《巅峰对决-高绩效团队与协作》模拟经营中，每个团队都要面对激烈动荡的市场环境，制定并团队协作适应性发展战略，做出理性的协作决策，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，各组学员均要完成 3 年不同市场的战略决策与执行，培养团队协作与沟通能力，领悟团队协作的真谛。

#### **【课程目标】**

- 1、形成的团队建设与协作的思想和方法
- 2、通过分析生动鲜活的现场案例，认识团队协作能力与企业业绩之间的逻辑关系。
- 4、通过应对市场环境的突变和竞争对手的市场攻势，培养管理团队共同协作快速应变能力和战略控制能力。
- 5、经过密集的团队协作，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。
- 6、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。
- 7、通过演练团队决策，使学员锻炼成为参与群体决策的高手。

**【培训时间】** 6-12 小时

**【培训对象】** 银行全员

**【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

## **【课程大纲】**

### **第一章节：高效团队建设与协作的四种方法**

角色认知

高效工作法

高效团队协作

高效团队沟通

### **第二章节：沙盘体验**

**第一部分：公司组建**

**第二部分：角色分工**

**第三部分：理解规则**

**第四部分：团队讨论**

#### **一、团队分工与协作**

- 1、团队制定共同协作企业目标与发展规划
- 2、学习组织核心能力的确立与优势缔造策略
- 3、根据发展需要建立内部协作机制
- 4、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、演练不同的团队沟通方式，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

#### **三、团队协作与内部沟通**

- 1、通过模拟演练取得相互之间的信任
- 2、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
- 3、体验高效管理团队所应该具备的素质和条件

#### **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
- 5、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、亲身体会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、在不断实践和运用中解析团队决策程序

#### **第五部分：检验结果**

#### **第六部分：分享收获**