

《高效执行七步法》沙盘课程

主讲：张朝辉

【课程背景】

1954年，管理大师彼得·德鲁克在其名著《管理的实践》中提出了“目标管理”的概念，彼得·德鲁克认为，并不是有了工作才有目标，而是相反，有了目标才能确定每个人的工作，因而“企业的使命和任务，必须转化为目标”。

管理沙盘《高效执行七步法——沙漠掘金》课程通过沙盘隐喻，让学员在推演之前设定本团队掘金之旅“成功返回大本营并获取最多的金子”的清晰目标，同时为此目标做出25天的执行计划，以及每一天所预期的收获标准；在推演过程中，不断根据天气、环境、条件的变化，而执行、调整既定的计划。在体验过程中，学员不断理解、感悟到执行的七个步骤，在推演过程和讲师的解读中，学员同时学习和体验了实现高效执行的方法和工具。

【课程收益】

理解高效执行的三种思维
掌握工作执行的七个步骤
树立执行人的责任意识
掌握工作计划制定的方法
掌握工作流程优化的步骤



【沙盘简介】

《沙漠掘金》是目前最经典、成熟的目标管理体验式沙盘课程之一。它通过若干团队分别设定清晰的目标，并通过分解、跟踪的过程完成目标的竞赛方式，以竞赛结果来检验团队目标执行能力的实战训练沙盘。有效地模拟、再现了企业内部团队设定并实现目标时所做的：信息收集、团队决策、资源配置、内部分工、分解、计划、执行、反馈、检查、修正、结果反思等各个方面的工作内容和行动，自然地再现了员工个人的真实表现。

学员在分组组成掘金小队之后，每个小队都会得到相同的预备金，用于购买水、食物、指南针、帐篷等物资组成沙漠探险队，然后从大本营出发，深入沙漠深处的金山挖掘黄金，途中需要穿越沙漠、村庄、绿洲或者王陵，同时面临晴天、高温、沙风暴等复杂天气的考验。有的能够胜利归来，有的可能魂归沙漠。一切都在于各掘金小队的选择……

沙漠掘金所对应的现实意义：探险队=经营中的企业；金子=企业利润；水和食物=企业的生产成本；天气=外部市场；老人=信息与经验……这些，都是在现实的工作情境中影响企业或团队目标设定、目标执行的因素。

【课程特色】

需求诊断：课前充分沟通，精准定位培训需求，并针对性设计案例。

情境设计：依据课前调研结果，设计工作场景案例，更便于理解和认知。

教学生动：在沙盘推演中体验、融入，激发好奇心与好胜心。

工具落地：课堂上体验，课程中训练，多形式确保工具熟练应用。

【课程对象】

中高层管理者、各部门负责人和核心人员、新晋经理人、能力的管理者。

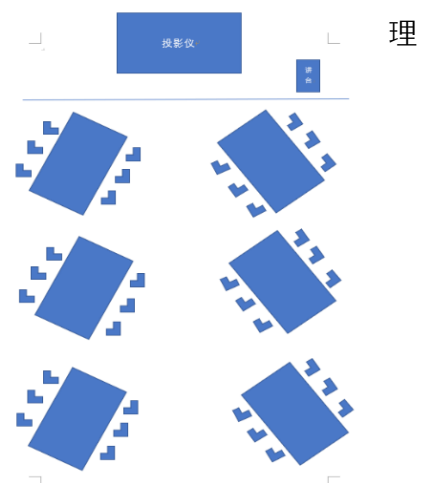
【课程时间】

1天-2天（6小时/天）

【人数要求】

最佳组数为6-8组，每组6-8人

【课程大纲】



模块一 沙盘导入

- 1 沙盘背景及课前导入
- 2 认识沙盘教具及目标
- 3 沙盘规则讲解

模块二 掘金之旅

- 1 团队组建：探险团队组建、成员分工、领取物料
- 2 团队决策：目标设定、路线计划、资源配置的讨论与决策
- 3 沙盘体验：二十五天掘金之旅

模块三 沙盘反思

- 1 收获盘点：目标设定情况总结、目标达成情况总结
- 2 职责履行情况总结、团队执行情况总结
- 3 获胜队分享
- 4 失败对分享

模块四 知识复盘

(以下知识点在沙盘推演中，依据相应的情境，有一部分已经融入在过程之中，推演完成后再进行完整的知识复盘)

一、思维模式决定执行结果

1. 商业思维
 - ◆ 企业与员工的本质是商业交换
 - ◆ 交换就要拿对方认可的结果去交换
2. 结果导向
 - ◆ 结果三要素：时间、价值、量化
 - ◆ 做好结果的两个意识：外包意识、底线意识
3. 客户价值
 - ◆ 客户价值的四个特质：高价值、低成本、可体验、能持续
 - ◆ 防止相互推卸责任的标准：内部客户价值

二、高效执行七步法

1. 第一步：领会意图
 - ◆ 摸清上级心里的蓝图
 - ◆ 记录并复述上级指令
 - ◆ 主动询问疑惑点
2. 第二步：结果定义
 - ◆ 具有清晰明确的时间节点
 - ◆ 具有客户认可的工作价值
 - ◆ 可以量化并考核
3. 第三步：自罚承诺
 - ◆ 用承诺获取信任
 - ◆ 用处罚承担责任
4. 第四步：制定计划
 - ◆ 工作计划不是工作愿望

- ◆ 计划必须有实施方案
- ◆ 计划应当有预案
- 5. 第五步：过程检查
 - ◆ 给每一个节点设定标准
 - ◆ 对每一个阶段进行检查
 - ◆ 请监督人协助检查
- 6. 第六步：工作汇报 5W2H 法
 - ◆ 向谁汇报？
 - ◆ 汇报的方式？
 - ◆ 何时去汇报？
 - ◆ 汇报什么？
 - ◆ 汇报的重点？
 - ◆ 汇报到什么程度？
 - ◆ 拿不准时怎么办？
- 7. 第七步：沉淀复制
 - ◆ 对工作结果进行评估
 - ◆ 将好经验梳理为工作流程
 - ◆ 僵化、优化、固化

【知识延展】执行人才的三大标准

- 1 信守承诺
- 2 结果导向
- 3 永不言败

【工具】执行力提升小方法

- 1 准确接受工作指令——5W2H 话术
- 2 解决拖延症——YCYA 工作法
- 3 集中工作精力——番茄工作法
- 4 优先做重要不紧急的事——四象限工作法
- 5 降低沟通成本——沟通内容的逻辑设计

【成果升华】

- 1 反思体验感受，梳理学习成果 【工具】《学习收获卡》
- 2 学员小组讨论，倾听团队感受
- 3 学员代表分享，倾听他人感受
- 4 世界咖啡模式，交换心得收获
- 5 学员再次分享，成果收获递进
- 6 拟定行动计划，建立责任担当 【工具】《培训落地行动表》