

2024

体验式培训 —— 沙漠掘金 《管理成效提升》



【课程名称】 《沙漠掘金-管理成效提升》

【课程背景】

1. 沙盘模拟是一种通过模拟经营，演练及修订经营管理决策，训练提高学员实战管理能力的高端培训课程。
2. 《沙漠掘金》沙盘模拟课程是从加拿大引进的经典体验式培训课程；
3. 《沙漠掘金》沙盘模拟课程已被清华、北大、浙大、人大、复旦、交大等多家学府列入EMBA课程，国家电网、中国移动、招商银行等多家公司也将其列为核心内训课程；
4. 据反馈统计，90%的参与者承认《沙漠掘金》与自己平时的行事方法吻合度极高。

【课程形式】

本课程是国内最新体验式培训课程。体验式培训起源于西方，通常以游戏和情景模拟演练的方式把生活中、工作中种种问题，诸如组织形态、人性问题通过游戏折射出来，受训者通过选择、决策、行动导致的结果，引发思索，从而自觉引导自身行为的改变。

本培训课程让学员深入启发学习，完全不同于传统培训项目。除了需要课堂小队协作竞争外，还要学员全身心的投入和参与，更需要有专业的资深讲师，引导学员进入更深层次的体验和讨论之中，从而挖掘出团队内部存在的根本问题，并试图找出相应的解决方法，是一种高度深入体验的课程。

【课程特点】

《沙漠掘金—管理成效提升》课程结合日常管理特点，透过沙盘模拟的体验和引导，针对团队成员在实现目标时可能出现的各类问题，进行深度挖掘并找到解决方法的全新体验式培训课程。参训学员不仅理解团队成员在共同目标下如何进行职责分工、决策、计划、资源配置、协作沟通，还掌握了管理成效落地的思路、方法和技巧。

“沙漠掘金”课程运用团体游戏的方式，使参训学员和参训者在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的实质，最终找到有效的解决方法。

更重要的是，本课程还能够结合受训者其他管理培训的学习内容，通过沙盘模拟检验、巩固学员以往学习的相关知识和技能。

综上所述，本课程的主要特点如下：

在快乐中学习

在演练中学习

在竞争中学习

在错误中学习

在改进中学习

【课程收益】

1. 促进学员明确目标愿景，锁定目标，坚持不懈的工作态度
2. 掌握团队目标的设定与协同达成的基本模型
3. 掌握团队沟通协作的原则和方法

4. 打全面提升学员工作积极性与创造力为企业创造价值
5. 破思维定式，培养学员精益求精、追求卓越的管理理念

【课程对象】 企业中/基层管理人员

【课程时长】 1天，6小时/天

【沙盘介绍】

参训学员分组组成掘金小队之后，每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，深入沙漠深处的大山挖掘黄金，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……

【课程安排】

时间安排	时段主题	主要内容
09:00-09:15	体验式培训简介	授课模式导入：体验式培训简介/沙盘简介
09:15-10:00	破冰/分组/分配管理职务	沙漠掘金小队团队组建 团队成员管理角色分配及职责确认 沙漠掘金小队目标确认 沙盘物料领用/核对/分配
10:00-10:15	午休	
10:15-11:00	规则讲解	沙盘规则讲解/胜负标准
11:00-11:15	规则答疑	沙盘规则答疑
11:00-11:45	团队决策	沙漠掘金路线、计划与资源配置的讨论与决策 物料采买
11:45-12:00	沙盘体验	第1-4天沙漠掘金之旅 阶段性“封帐”
12:00-14:00 午休休息（具体休息时间可根据客户需求调整）		
14:00-15:30	沙盘体验	第5-25天沙漠掘金之旅 每4天一次阶段性复盘调整路线/调控物资 25天沙漠掘金之旅结束后财务做账 各团队内部总结/复盘
15:30-15:45	午休	
15:45-16:15	沙盘反思	各小组沙漠掘金成效复盘 各掘金小组学员自我评价 沙漠掘金小队目标设定方面的问题与改善 25天沙漠掘金目标推进、计划制定/分解中的问题与改善 沙漠掘金过程控制方面的问题与改善

【课程大纲】

第一单元：沙盘业绩盘点与总结

1. 小组讨论：如果重来一次，会做哪些改善？
2. 沙漠掘金目标推进、计划制定/分解中的问题与改善
3. 沙漠掘金过程控制方面的问题与改善
4. 沙漠掘金资源运用方面的问题与改善
5. 沙漠掘金个人能效与团队能效方面的问题与改善
6. 沙漠掘金与日常管理、工作成效提升的关联

第二单元：管理成效落地-对于管理认知

1. 什么是管理？
2. 从管理学的起源到五个重要的思潮全面构建管理思维
3. 现代企业管理中管人和理事哪个更简单？
4. 企业三级管理组织的核心任务
5. 管理者的角色及背后的责任：对上/对下/对平级，对内/对外
6. 管理者的五大核心技能

第三单元：管理成效落地-提升目标管理能力

1. 企业的战略、管理目标是如何产生的？
2. 战略目标的制定与绩效结果落地的关系
3. 如何有效订立目标
4. 目标达成模型
5. 如何保障从目标设定到成果落地

第四单元：管理成效落地-提升团队管理的能力

1. 什么是团队？什么是高绩效团队？
2. 团队合力的三支柱：凝聚力、执行力、学习力
3. 传统管理信念与转变后的管理信念：信念+意愿+动机
4. 传统管理与转变后的管理：行动+行为
5. 团队合力的多维模型帮助管理者提升管理效能