



《收获季节》沙盘模拟课程



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”？

课程介绍：

一个沿海而居的村落，村落中有 6-11 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。鱼季会经历十周的时间，接下来又是漫长的休渔期。在这个捕鱼期我们的任务就是尽可能多的捕鱼。一个大的团队分为 6 个小组，模拟 6 个村落在 10 周的捕鱼期里面经过合理的制定团队目

——知道了不去做，等于不知道！做了没结果，还是等于不知道！



标和策略，每一周捕鱼之前通过抽签的方式决定 6 个小组的捕鱼顺序，一个捕鱼周期（10 周）以后，哪个村落捕鱼的总数最多。

课程目标：

- 1.团队运作与领导：理解团队的涵义、团队共识、造成团队冲突与反对的行为，学会团队的管理、发挥团队的影响力、团队的激励；
- 2.了解高效团队构建要素及方法；
- 3.了解团队成员的性格及团队角色加深互相了解；
- 4.学会沟通、做到与团队成员良好沟通、解决沟通中的冲突；
- 5.提升学员对目标选择重要性的认识，培养学员精益求精、追求卓越的理念；
- 6.提升学员的计划能力、领悟计划的价值以及以效果为导向做计划的重要性；
- 7.进一步明确资源的定义，提高学员资源配置能力；
- 8.提升学员变化管理能力、危机处理能力。

课程收益：

- 组织决策、目标管理
- 团队合作、共赢
- 个人利益与集体利益的关系
- 信任是团队合作的基础

课程时间：3-4 小时

课程对象：企业负责人、总监、经理、主管等团队领导管理人员

课堂形式：理论模型讲解、角色扮演、沙盘教具推演、案例解读、学员复盘分享

课程大纲：

——知道了不去做，等于不知道！做了没结果，还是等于不知道！



【课程流程】

| 项目时间 | 项目流程 |
|---------------------------|------------------|
| 8:30-9:30 / 14:00-15:00 | 第一阶段 团队组建、小组人员分工 |
| 9:30-11:30 / 15:00-17:00 | 第二阶段 沙盘模拟体验 |
| 11:30-12:00 / 17:00-17:30 | 第三阶段 总结分享、点评 |

【项目目标】

- 所有渔船本季捕鱼的总数量必须超过 380 条；
- 每只渔船捕鱼的数量必须超过 60 条；
- 十周过后，捕鱼最多的渔船获得胜利，捕鱼最少的渔船失败。

【项目分工】

- 团队内部人员进行分工

船长（1名）：由船长确定每周捕鱼的数量；

大副（1名）：由大副统计捕鱼的总数量；

水手（N名）：由水手抽取捕鱼的先后顺序；

- 给自己的渔船起一个名字

【项目流程】

- 1.首先在船舷下方标上船名；

——知道了不去做，等于不知道！做了没结果，还是等于不知道！



2. 每轮开始时，团队讨论本周捕鱼数量，并由船长最终确认并写在“渔网”上；
3. 本周结束和下一周开始的标志是：培训师的宣布。此时，如果各队没有完成各项应做的工作，则视为捕鱼数量为 0；
4. 由水手将“渔网”送至培训师处，并抽取顺序签；
5. 由培训师根据鱼塘内剩余鱼数量，依照捕鱼顺序进行评判（注：如某队计划捕鱼数高于鱼塘内剩余鱼的数量时，将被判定实际捕鱼量为 0）；
6. 水手将“渔网”收回，“渔网”上如为“√”，说明你们捕到了相应数量的鱼；如“渔网”上标记“×”，说明未能捕到；
7. 十周结束时，由大副确认“船”内捕到的总数量。

【讨论分享】

总体策划、具体实施、整体控制;面对一个完整的事物摆在你面前时，你有没有一个整体的思路？你有没有和你的队友好好沟通商量？除了传统的方式，你们是否想到要开拓市场？

- 体验并探讨价值链理论。
- 体验企业如何处理企业内部、同类行业、市场之间的关系。
- 探讨企业运营的战略决策，资源配置、市场规划、执行力，核心竞争力等问题。
- 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；
- 让团队拥有建立高度凝聚力的方法；
- 让企业明晰得到基业常青未来的方向；

——知道了不去做，等于不知道！做了没结果，还是等于不知道！



·让团队成员掌握如何赢得信任和提高信任判断力的工具。

——知道了不去做，等于不知道！做了没结果，还是等于不知道！