

# Rem 商战博弈

——中层团队管理与沟通模拟沙盘

主讲讲师：王冲

## 课程前言：

企者不立，跨者不行。

自见者，不明；自是者，不彰；

自伐者，无功；自矜者，不长。

其在道也，曰：“余食赘行，物或恶之。”故有道者不处。

《商战博弈》管理沙盘-策略、管理、对抗、沟通、资本

情景沙盘的模拟参与者，你被临危受命将引领一场巨大的组织变革。你将带领来自各部门的负责人，每个阶段（经营管理）都有若干棘手的关键事件摆在你面前，每个问题又面临不同的选择，并对你的团队成员造成不同影响。而且每个选择都受到领导者资源和管理能力、管理思维的限制。你要决定采取什么选择，才能用最大限度地展现你的领导力，将团队拧成一股绳，从而将敬业度调整到最好状态。

在你做这些决定的时候，需要通过讨论获得小组的共识（决策能力与说服力），因此小组成员能很好交流各自以往的领导经验，并促进团队合作。

## 【课程收益】

**感**：感悟商战中的运筹帷幄与竞争对抗的关系

**引**：引导学员了解商业模式，带来自身收获

**温**：重温管理之道，下落真实场景

**传**：传递商业思维，转换自身思维

### 【课程特点】

- 互动性、趣味性、竞争性、逻辑性，能够最大限度的调动学员的学习兴趣，使学员在培训中处于高度兴奋、高度集中的状态
- 充分运用听、说、学、做、改等一系列学习手段，并充分调动感官功能和逻辑思维，对所学的内容形成深度记忆
- 实战，能够将学到的思维和方法很快地运用在实际的工作中。让学习更实用、更高效、更落地。

**【课程对象】** 各层级管理人员，每次培训人数 20-50 人为宜

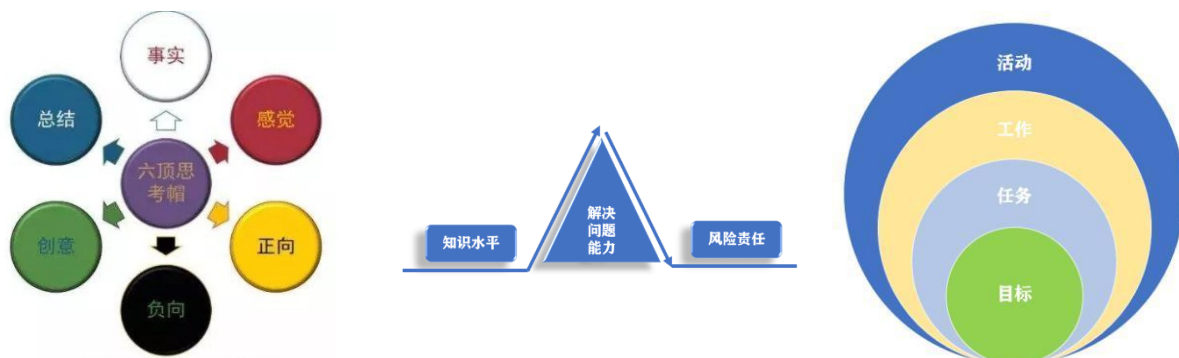
**【课程时间】** 1—2 天，6 小时/天

**【课程环境】** 培训会议室约 100-150 平方米、投影仪、无线话筒、白板、鱼骨课桌式

**【沙盘教具】** 沙盘盘面、教具、数据表

### 【课程模型】





课程采用沙盘模拟方式教学，将管理模型代入课程中，使学员通过沙盘模拟掌握工作中常用的管理工具与经营理念，最大限度的提升管理效率。

## 【课程流程】



## 【课程内容】 (ps: 若无特殊标准以下内容均为一天)

### 环节一：开场导入

#### 一、课程导入

- 1、开场破冰及课程导入
- 2、公司组建

- 3、团队展示

## 二、规则导入

- 1、背景介绍
- 2、熟悉教具
- 3、目标讲解

(2天：增加思考模型与4类博弈工具讲解与练习)

- 4、规则讲解

## 环节二：沙盘模拟

### 一、模拟---雄霸天下之圈地时期

- 1、分组决策
- 2、拍卖竞争

(2天：对第1、2节复盘与点评，引入“概率优先”博弈模型，讲解使用方法并给出练习时间)

### 二、模拟---逐鹿群雄之话语权争夺

- 1、分析自我优势与劣势，制定下一步运营策略
- 2、拍卖竞争与博弈争夺
- 3、集体研讨，明确多方竞争关系

(2天：对第3节复盘与点评，引入“纳什均衡”博弈模型，讲解使用方法并给出练习时间)

### 三、模拟---逐鹿群雄之资源整合

- 1、合作与竞争，冲突与合作

(2天：纳什均衡应用)

- 2、拍卖竞争与博弈谈判
- 3、集体研讨，如何让自己实力更强

(2天：对第4节复盘与点评，引入“得益矩阵”博弈模型，讲解使用方法并给出练习时间)

## 四、模拟---乱世之争之平定天下

1、话语权与利益均衡争夺战

(2天：得益矩阵应用)

2) 拍卖与最终利益争夺

3) 结算收益

4) 沙盘总结，决策过程回顾记录

(2天：对第二节复盘与点评，引入“囚徒困境”博弈模型，讲解使用方法并给出练习时间)

## 环节三：复盘分享

### 一、博弈矩阵

- 1、复盘：纳什均衡、概率优先、得益矩阵、囚徒困境四大模型工具之间的关系；
- 2、讨论：结合自身的部门职责，采用哪一个博弈模型更有助于提升公司业绩；
- 3、场景练习：各组任选其一博弈模型，结合本公司特点与本部门职责阐述使用方法与技巧。
- 4、沙盘总结：决策过程回顾记录

## 【课程精彩回顾】



