

铁路大亨

-商务谈判和沟通沙盘

【课程背景】

19世纪60年代，美国东西部被崇山峻岭、浩瀚沙漠重重阻碍，没有一条便利的交通线路。1862年美国总统林肯批准了通过第一个建设太平洋铁路法案，该法案规定由联合太平洋铁路公司和中央太平洋铁路公司共同承建横贯大陆的太平洋铁路。

当时，美国南北战争战火已经燃起，这条铁路有重要的战略意义。为了在4个周期内开通铁路，美国政府在法案中颁布了现金补助法，还规定无论哪一家公司承建，凡铺轨两旁的土地即归其开发利用。因此，峡谷中的拓荒者和批发商们，必须在4个周期时间内，供应给铁路公司铺设铁路的必需材料，及工人的粮食补给品。过程快速竞争激烈，拓荒者和批发商队伍要通过快速且频繁的买卖，灵活的交易，来使自己队伍的利益最大化，能创造最大的报酬的队伍将赢得冠军并赢1000万元美元的奖励！

【课程简介】

[铁路大亨]聚集在团队沟通、营销以及客户谈判等相关主题课程。参与学员必须在大量信息及复杂的决策下，实现与团队成员沟通，与竞争对手谈判。达成既定目标。你将会发现在过程中，个人及团队关注点各不相同，个人行为关注个人成果的同时，却忽略了团队成果和目标达成的重要性。同时了解，在竞争激烈的商业环境中，如何明确自身优势，了解外部环境信息，是团队走向成功的关键。

【课程目标】

- 1、在变化及不确定的环境下，精准分析需求
- 2、掌握内部外部伙伴拥有的资源并合理利用
- 3、清晰掌握团队高效运作及管理的流程体系
- 4、懂得运用多赢思维，成就他人和成就团队
- 5、团队有效沟通合作，实现并达成组织目标

【课程收益】

- 1、掌握SWOT分析工具
- 2、提升个人谈判和影响能力
- 3、学习有效沟通的方法和技巧
- 4、提升在复杂多变的环境下的决策能力
- 5、提升商业谈判技能，建立伙伴关系

【课程时间】

6H

【课程对象】

公司管理者、销售团队、采购团队等

【课程大纲】

- (壹) 课程背景：观看视频短片《铁路大亨》
- (贰) 课程目标：第四周期后资产值第一
- (参) 课程规则：阅读课程任务书+讲师讲解说明
- (四) 课程体验：试运行、第一周期、第二周期、第三周期和第四周期
- (伍) 课程分享：学员讨论后代表发言，讲师分享商业谈判和沟通技巧

