

春秋争霸

——全景领导力沙盘模拟课程

【课程背景】

企业能否在持续发展中获得成功，不仅取决于正确的战略、战术，也在很大程度上也取决于管理人员领导力的高低。在企业实际运营中，什么是领导力？有领导力的管理者是如何带团队的？为什么有些团队凝聚力强而有些团队差？如何打造卓越的领导力……这些问题一直困扰着很多管理人员。集中的授课培训一直是领导力课程比较传统的培训方式，从大量的培训评估结果上看，受训学员的满意度并不高。究其原因，是管理者们更喜欢从工作实际、从工作应用的角度出发来看待领导力。因此，以贴近实战、全景实操、寓技于戏、以体验式学习为主特点的沙盘模拟课程越来越受到企业及学员的青睐。

沙盘模拟课程是源于战争推演而应用于企业管理的国际最新体验式培训课程，在沙盘模拟的过程中，学员将在模拟经营与管理中深入启发学习，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，

从而挖掘问题，并试图找出相应的解决方法，是一种高度深入体验的高端培训课程。

【沙盘介绍】

自东周开始，周王室开始衰微，只保有天下共主的名义，而无实际的控制能力。中原各国也因社会经济条件不同，大国间争夺霸主的局面出现了，各国的兼并与争霸促成了各个地区的统一。

本沙盘将学员分为五至六小组，分别模拟春秋时的周、齐、楚、秦、晋、宋六个国家。各组学员分别担任国君、司空、司马、司徒、使臣等角色，通过多年的建设、战争及结盟，演绎诸侯国生存、发展之路，验证各个团队的领导力高低。

胜，则成为实力雄厚的强国。败，则割地赔款，交出战俘，甚至会折戟沉沙、国破家亡。这一切都在于各国团队的智慧与选择！

十余种领导情景再现，让领导者深刻体验在经营管理过程中的理想与现实。

在 4 年战国春秋纷争的过程中，各国团队将会遇到如下情形：

- 1、 在复杂的内外部环境下，如何进行决策？

- 2、 领导者如何实现战略落地？
- 3、 授权可能有风险，不授权可能错失良机，决策者要如何抉择？
- 4、 团队中有成员表面上献计献策，实际上却离心离德，怎么办？
- 5、 当团队出现冲突时，领导者要如何解决？
- 6、 当团队遭遇失败时，要如何提升团队士气？
- 7、 如何与外部伙伴进行沟通，并赢得他们的信任和结盟？
- 8、 如何正确看待与处理合作伙伴关系？
- 9、 当团队必须要进行减员时，团队成员对会做出怎样的选择？
- 10、 发展过程中是攻是守？资源如何进行有效调配？

.....

【课程特点】

在快乐中学习；在体验中学习；在竞争中学习；在错误中学习；在改进中学习。

【课程收益】

- 1、 明确领导者立旗、树人、控势、用权的四大要务，增强领导者的使命感
- 2、 建立领导者大局观，使领导者能够站在战略高度上思考团队发展与管理

- 3、 激发团队活动，塑造团队的凝聚力与创造力，打造优秀铁军
- 4、 用运营实践来检验管理设想，不再纸上谈兵，更好的检讨经营成败
- 5、 掌握战略实现的六个关键因素，有序推动组织经营
- 6、 运用多种方式、手段来识人、育人、用人、留人，成为人才管理高手
- 7、 能够在组织发展的不同阶段，运用不同的管理方式与手段促进组织发展
- 8、 促成更优沟通效果，使沟通对象做到知道了、明白了、行动了
- 9、 体验领导与下属间决与策的产生、执行与结果全程，促进更佳决策效果

切身感受到集权、分权与授权的区别与实际效果，掌握权力应用技巧

【授课时间】

1天，共计6小时

【课程要求】

- 1、 因模拟战国春秋，所以，必须分为7组，每组至少保证5人，每组最多9人。
- 2、 小组之间尽量拉开距离，小组内部商议、决策时不被组外人员间监听、干扰为好。
- 3、 准备至少1.5米宽的白板一个，用于悬挂地图。

4、教室前方准备 1.2 米宽课桌一个，作为交易中心，摆放沙盘教具。

【课程安排】

时间	主题	主要内容
09 : 00-09 : 30	破冰分组	沙盘介绍、划分春秋
09 : 30-10 : 30	规则讲解	沙盘规则讲解
10 : 30-11 : 00	运筹帷幄	各国决策
11 : 00-12 : 00	春秋争霸-体验	第 1 年国力建设、合纵连横、兵戎相见
午休		
14 : 00-14 : 20	春秋争霸-反思	各国举行大朝会
14 : 20-15 : 30	春秋争霸-体验	第 2 年国力建设、合纵连横、兵戎相见
15 : 30-15 : 50	春秋争霸-反思	各国举行大朝会
15 : 50-17 : 00	春秋争霸-改进	领导力知识与技能讲解
17 : 00	培训结束	

讲师点评与分享纲要

第一单元：什么是领导力

- 小组讨论：什么是领导力？
- 小组讨论：领导力强的人有什么特征？
- 领导力的四个维度：立旗、树人、控势、用权

第二单元：立旗

- 领导者的决与策
- 五个方面的清晰目标
- 战略达成的六个关键点

第三单元：树人

- 知人善任
- 激励人心
- 培育培养

领导者的指挥性行为

领导者的支持性行为

第四单元：控势

- 领导者的决与策

- 过程控制的四大内容
- 保持控制的最佳方法：沟通
- 影响沟通的五大因素

第五单元：用权

- 强的权力与弱的权力
- 领导的授权原则与技巧

授权的四个原则

分层分类分人的三分授权法