

---

# 房地产团队领导力提升沙盘模拟工作坊

**王大琨——IBM特聘沙盘模拟专家，中国第3代沙盘模拟领军人物！**

**课程时间：**两天（共13小时）

**课程对象：**企业中高层经理（含“企业高层决策者（总经理/副总经理）；分公司总经理、事业部总经理/副总经理；关键部门经理及部门副经理等”）。

**限制人数：**16—42人

**授课形式：**讲授、案例分享、沙盘实战推演、小组讨论、情景体验、Q&A答疑

**学员受益：**不同事业部/分公司的核心领导干部组队参加，构成模拟经营团队，学员将获得团队领导力、团队建设与融合技巧、员工培养与沟通的实践经验和感悟团队领导力提升的方法和途径。

**课程特点：**

采用国际流行的沙盘体验式教学法，使学习轻松快乐，记忆深刻。学员全员参与，学中做，做中学，学以致用；

巧妙设计2—3期的模拟竞争，充分调动学员的学习热情，引导学员全身心投入；

2天的课程设置使学习内容更加全面丰富。通过理论与实践的多次印证，促使学员形成深度记忆，保证学习的有效性；

团队领导力沙盘模拟提供一个非常逼真的模拟环境，演练模拟企业团队领导力，帮助学员把握团队领导力的关键要素，透彻了解团队领导力活动的重点与难点。

现场练习使用学到的团队领导力方法和策略，指导现实企业团队领导力管理，改进企业管理中存在的各类问题，探索管理改进路径，改善经营管理绩效。

学会使用各种分析及管理工具，诊断企业团队领导力状态。本课程的专业落地工具类资料免费赠送给企业。

作为中国第3代沙盘领导者，天下伐谋沙盘与国内第一、第二代沙盘课程明显不同，它是**国内唯一**能真正做到在培训现场实现沙盘模拟与企业实际相结合，学以致用，实战实用！

## 第一部分：团队领导力综述

团队训练：从“同心杆”开始

- 1、 中高层为什么强调领导力？
- 2、 影响领导力的原因？
- 3、 什么是领导力？
- 4、 领导力提升模型？

团队领导力的四个方面:目标导向、建立共识、形成制度、确定角色

- 
- 5、 明确公司对领导者领导力的要求
  - 6、 标杆企业领导力提升方法？

## 第二部分：如何提升对部门的领导力

(了解组织、了解团队、了解团队绩效)

- 1、 理解所在企业战略，明确战略部门定位和职责
- 2、 熟悉流程、明确部门之间的分工和界面  
  演练内容：1、团队工作各阶段提交成果、成果标准及责任人清单
- 3、 明确团队工作各个阶段的工作输入条件和工作输出成果  
  案例分析：设计流程执行的关键-----概念设计的标准和要点解读
- 4、 团队的人员编制和组合  
  习练：部门中的八种角色的测试、自己团队的角色优化
- 5、 团队文化的在领导力中的应用
- 6、 如何明确领导者的团队管理目标？  
  案例分析：某个团队通过目标提升领导力的分析
- 7、 如何编制部门的进度、成本、质量计划  
  案例分析：某集团部门的计划讲解
- 8、 如何针对进行团队协调？  
  工具分享：团队协调“七对眼睛”工具介绍
- 9、 如何在团队执行中进行控制？  
  案例：某专项计划控制管理的讲解
- 10、 如何在执行中加强团队的沟通？  
  案例分析：某公司沟通与协作解读  
  情景习练：如何组织一次设计评审会议？
- 11、 如何解决工作中的问题？  
  案例解读：团队工作月报分析、动态成本报告
- 12、 如何通过考核提升团队效能？
- 13、 如何有效激励提升团队执行力？
- 14、 如何组织学习来领导团队进步？  
  **团队习练**：如何建立团队自己的学习体系？

## 第三部分：如何提升对员工个人的领导力

(了解员工、了解岗位、了解个人绩效)

- 
- 1、如何发现员工的专长、帮助员工选择合适的工作岗位？
  - 2、如何帮助认知员工岗位的任务、工作成果与工作特点？  
案例分析：设计总监的岗位分析
  - 3、如何通过提升专业和管理能力来提升个人的能力？  
案例分析：成本管理人员的能力提升
  - 4、如何辅导员工制定个人计划？
  - 5、如何提升员工工作中的沟通技巧？
  - 6、如何加强对员工执行中的指导和监控
  - 7、针对不同员工的个性化激励
  - 8、情境领导艺术在领导员工中的应用

## 第四部分：如何提升对合作伙伴/供应商的领导力

### 了解供应商、了解控制方法、了解组织间的领导力提升

- 1、提升合作伙伴领导管理的理念？
- 2、如何选择合适的合作伙伴？  
案例分析：选择的五条标准
- 3、如何编好合租伙伴任务书？  
案例分析：任务书解读
- 4、如何编制好合作伙伴的合同？
- 5、如何明确合作伙伴的交工标准？
- 6、如何培训好合作伙伴？  
案例分析：进场培训
- 7、如何在执行中加强对合作伙伴的管理和指导？  
案例分析：某公司“设计方案评审”案例点评
- 8、如何对合作伙伴的执行情况进行评估和总结？  
案例案例：单位数据库

**说明：**为客户量体裁衣的顾问式培训是我们®的核心优势所在，确定合作后，我们将展开专业的课前调研。我们将关注客户的需求、有针对性设计案例，并在授课中重点关注与展示。