

---

# 房地产经营管理与团队领导力提升沙盘模拟工作坊

## 壹、 培训项目概述

培训项目的主体对象: 企业管理者

**项目目的**：本项目将通过两天的培训，让我们参训的管理人员获得以下成长及收获——

1. 获得极其宝贵的企业全面全面经营管理实践经验；
2. 拓宽管理者视角，使管理者的企业经营管理思维格局得到实质性的提升；
3. 管理者的管理素养与领导力的快速提升；
4. 通过培训，学员对企业组织间相互协作关系的认识更加全面和清晰；
5. 通过分析生动鲜活的现场案例，认识组织间相互支持的重要性，真正理解企业组织效率提升的来龙去脉；
6. 通过模拟演练，大大提高跨职能管理团队信息共享和决策的能力；
7. 对企业内部价值链进行全面分析，深刻揭示企业竞争力的来源；
8. 通过模拟经营岗位角色的轮换，体验周边职能对企业价值产生的贡献，构建相互尊重、相互支持、相互激励的和谐组织氛围。

推荐课程：房地产经营管理与团队领导力提升沙盘模拟工作坊

推荐讲师：**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！）

实施日期：待定

授课地点：待定

授课天数：2天 13课时

学员人数：小班授课。

授课方式：理论讲解、互动体验、实战演练、案例研讨、Q&A 答疑

## 贰、 培训课程背景、目标及特点

### 课程背景：

企业经营管理与领导力提升沙盘模拟工作坊课程旨在运用现代沙盘教学方法，通过管理者亲身体验模拟企业完整的全面系统运营过程，使管理者从思想深处构建企业一盘棋的大格局，真正理解企业价值产生的根源，切实培养管理者的系统思考能力，提升管理者的经营管理素养，提升管理者的团队领导力，树立管理者的整体意识。

---

培训内容围绕：企业全面经营管理能力提升、团队领导力提升两大方面的内容展开培训。

模拟经营中，学员分组建立若干模拟公司，分别扮演总经理、采购部经理、财务部经理、销售部经理、产品部经理等角色，成员间通过广泛交流和全方位的协作，形成相互支持的跨职能团队。每个跨职能团队都要面对激烈动荡的市场环境，制定企业发展战略，做出服务于全局的各项管理决策。模拟公司将依靠管理团队的集体智慧，参与激烈的市场竞争。参加培训的学员在经历模拟企业数年的成功与失败过程中，培养统观全局和系统思考的经营管理能力，提升团队协作沟通与领导能力。

### 课程特点：

先进的体验式教学，使学习轻松快乐，记忆深刻。学员亲自动手制定经营决策，学中做，做中学，学以致用；

巧妙设计 2—3 期的模拟公司市场竞争，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；

以各“公司”每期的模拟经营结果为鲜活案例，全面对比不同“公司”的经营绩效，了解经营管理与企业经营成败的逻辑关系，使学员的经营管理思路更加明确和清晰。

现场练习使用学到的管理方法和经营策略，指导模拟企业全面经营决策，改进模拟企业经营中存在的各类问题，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，诊断企业管理状态。本课程的专业落地工具类资料免费赠送给企业（价值重大，为王大琨老师 20 年实践精华总结！）。

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！

### 专业服务 放心工程

专业人员全程指导实施培训，现场沟通情况记录跟踪；

培训后总结与建议:进行现场培训效果问卷调查，一周内提交培训效果评估报告；

训后，提供老师对学员就本课程在实际工作中所遇问题的解答；

可协助人力资源部设定不同的观测点，对参训人员进行跟踪服务；

本课程的专业落地工具类资料免费赠送给企业。

---

## 参、 **课程大纲**

### **第一部分：管理者经营管理能力与领导力综述**

- 1、管理者存在的使命与价值？--创业绩能力与带团队能力
- 2、管理者的任务与岗位分析—解读某个总监的岗位说明书
- 3、从专业高手到管理者提升中的常见问题？--新主管的易犯的错误
- 4、影响管理者管理效果的原因分析？
- 5、管理者管理素养模型？--两个方面的十种关键能力
- 6、经营管理的概念和体系是什么？
- 7、公司经营管理的核心要点？
- 8、经营管理与其他学科的关系？

互动：我们企业在经营管理中的特色？

从系统角度分析管理者在企业经营管理的难点？

### **第二部分：管理者如何提升企业的经营绩效？**

#### **一、如何明确企业经营的业绩目标？**

- 1、如何确定团队业绩目标？--从企业战略目标到运用团队年度目标？
- 2、运用管理目标的四个层次？---如何让战略在运用的各方面落地？
- 3、系统经营目标的“3化”---如何让经营目标传递到团队每个人？

研讨：我们团队今年的经营管理业绩目标？

#### **二、如何根据企业计划制定的自己团队的经营计划？**

- 1、企业经营计划的类别包括哪些？
- 2、谁来组织系统的编制企业的经营计划？
- 3、经营计划的制定过程是怎样的？
- 4、如何进行企业经营计划的协调？

演练：1、我们团队今年经营计划编制的回顾与优化。

#### **三、如何对经营执行进行有效监控和调整？**

- 1、经营监控的本质是什么？要监控哪些内容？
- 2、如何对进度监控？--里程碑、关键路径、计划前置
- 3、如何进行质量监控？--敏感质量点、质量的五个质量把控点
- 4、如何对成本进行监控？--敏感成本、关键成本控制、责任成本落实
- 5、如何对各类变化进行协调与管控？

研讨：我在自己团队经营执行中成功的控制措施和手段有哪些？

#### **四、如何进行企业经营系统的总结与优化？**

- 1、为什么大家不愿意进行系统的经营总结工作？
- 2、谁来组织企业的经营管理总结？
- 3、企业经营管理总结应该包括的内容？--针对经营目标的全面总结
- 4、企业经营总结的成果如何被应用？--总结的分享、管理体系优化

---

研讨：我们团队在经营总结方面还可以做哪些工作？

中层、基层管理者定期该总结什么？

### 第三部分：管理者如何带好团队？

#### 一、如何构建企业经营的组织管控构架？

- 1、如何解读企业的组织架构？
- 2、如何优化团队经营的流程与操作要点？
- 3、如何帮助员工认知经营管理中的任务、工作成果与工作特点？
- 4、三种不同的经营管控模式是什么？我们企业适合哪种模式？我们团队的经营模式？

反思：1、我的团队在经营管控方面还有哪些可以优化的？

#### 二、如何组建团队和发展团队？

- 1、企业团队合理的人员结构是怎样的？--团队角色认知、八个角色
- 2、如何对团队人员从职业、角色、性格等方面进行匹配？
- 3、团队四个的发展阶段的特征是什么？--团队全周期的管理
- 4、针对不同的发展阶段经营管理者管理要点？

演练：我的团队如何进行角色优化？

#### 三、如何辅导团队进行经营能力提升？

- 1、如何把握团队的学习方向和需求？--任务导向、问题导向
- 2、如何让每个员工认知的经营中的要点？--岗位要点、短板分析
- 3、如何用教练式方式在经营中辅导员？--教练技术的七步曲
- 4、如何组织团队针对经营问题进行学习提升？

研讨：如何针对团队现状组织一次针对性的团队培训？

#### 四、如何在经营中促进团队的沟通和协调？

- 1、如何组织团队会议？--会前、会中、会后的全周期把控
- 2、如何与不同专业的员工沟通？
- 3、如何针对员工不同个性进行有效的沟通？--四种不同员工的沟通要点
- 4、如何规划和组织团队的沟通系统？

演练：如何设计与实施与一个员工进行一次绩效面谈？

#### 五、如何进行经营考核和激励团队？

- 1、如何看待绩效管理和考核？--绩效管理常见问题分析
- 2、如何确定团队和个人的客户指标？
- 3、如何对员工进行绩效改善？
- 4、非物质的激励方法有哪些？--发展激励、精神激励
- 5、如何对团队进行激励？--节点、成果、团队的组合激励
- 6、如何针对不同员工进行针对性激励？--个性、及时、组合

演练：如何针对某个员工进行有效的激励？

### 第四部分：管理者如何提升团队领导力？

- 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

## **第五部分、如何解决经营管理中的问题和提升经营管理者的素养？**

### **一、如何解决企业经营系统中的问题？**

- 1、 问题与问题解决“七步法”介绍
- 2、 我们团队在经营中急待解决的系统问题是什么？
- 3、 如何有效运用问题解决的七步曲解决我们团队经营管理中的急切问题？

### **二、如何提升经营管理者的能力？**

- 1、 中层管理者现在和未来的运用管理工作挑战是什么？--格局、心态、专业、经历
- 2、 自我分析：我的优势和劣势是什么？--长处发展、回避短处
- 3、 我重点的学习经营管理提升点是什么？
- 4、 我的学习方式与路径有哪些？--六种个性的经营管理者学习方式？

演练：管理者经营管理和领导力的学习提升计划？

