

战略思维沙盘模拟训练

课程背景：

本课程以企业中高级管理人员为核心，激发学员的学习热情、应用当下最行之有效的沙盘模拟及行动学习的方法，聚焦工作实际战略思维与目标管理问题，通过沙盘模拟训练让学员的思维得以开拓，眼界得以打开，提升管理干部对于团队的领导力，组织建设团队的能力、群策群力做决策的能力等，以期能以卓越的团队建设和团队行动力取得绩效的提升，让企业立于不败之地！

课程收益：

- 1、意识：让学员认识到战略的重要性、团队成员达成共识的重要性以及为团队目标共同努力
- 2、知识：传授学员战略思维及目标计划管理相关知识，让学员有目标感、方向感及使命感
- 3、技能：用沙盘模拟与行动学习方法让学员掌握群体决策以及群策群力分析解决问题的技能
- 4、理念：一课四训教学理念（预训+正训+自训+复训）让学员牢固掌握，更好的学以致用
- 5、落地：531落地实施计划（5个收获点、3个行动项、1项立刻去做的事）助力落地实施

学员对象：企业高级管理人员、中高层干部及需要提升的相关人员等

授课方式：

- 1、交互教学：讲师讲授、案例分享、视频多媒体相结合加之夏老师生动幽默演绎课堂氛围好

2、互动演练：现场练习、小组讨论、角色扮演、成果输出，加上课后作业和 531 落地效果好

3、行动学习：翻转课堂、群策群力、世界咖啡…使学员沉浸其中相互激发成就，体验评价好

课程时间：1-2 天，6 小时/天

课程大纲：

第一讲：《沙漠掘金》沙盘模拟训练

一、“沙漠掘金”的古老传说

二、掘金沙盘的胜负标准

- 1、活着回到大本营
- 2、总行程 25 天
- 3、25 天内活着回到大本营的队伍中金子价值最高的队伍获胜

三、神秘的羊皮卷——掘金地图

- 1、从大本营出发，每天只能行进至相邻的一格
- 2、25 天内必须回到大本营，否则就是“葬身沙海”
- 3、探险途中任何一天发生断粮或断水，也属“葬身沙海”该队即自动退出

四、探险规则路况信息

- 1、大本营
- 2、沙漠
- 3、村庄
- 4、绿洲

5、王陵

6、大山

五、启动物资

1、资金：1000 元

2、骆驼：负重 1000 磅

六、天气情况

1、晴天

2、高温

3、沙尘暴

4、高温+沙尘暴

七、各种天气下的物资消耗

八、团队成员的角色分工

1、队长：全队的管理和决策

2、财务官：掌管财产和物资，计算消耗

3、交通官：标示行进路线，与中心交易

4、交易官：领取、购买或上缴物资，与外部谈判

5、气象官：关注天气状况、指导团队前进方向

6、情报官：收集一切可以利用的信息

九、各团队需注意的特别提示

十、开启“沙漠掘金”之旅

第二讲：《沙漠掘金》沙盘模拟训练的总结复盘

一、回忆全程

- 1、每组回忆一下在整个过程中发生了什么？（每组）
- 2、为什么会发生这些问题？您的理解是？
- 3、您觉得其他小组遇到的这些问题，您能给他们什么样的建议？

二、群体决策

- 1、团队的决策时如何进行的？
- 2、这种决策模式，使您想起了什么？
- 3、您所期待的理想决策模式是什么样的？

三、行动目标

- 1、团队制定了明确的目标了吗？
- 2、所有团队成员是否都知道并认同了这个目标？
- 3、整个旅程是否始终关注目标？
- 4、目标是否被分解为几个阶段目标？

四、信息与计划

- 1、是否足够重视外部信息？
- 2、获得外部信息后是否加以有效利用？
- 3、在有限的时间内是否制定了合适的行动方案和计划？
- 4、是否能正确理解所获信息并进行分类和归纳，发现关键点？
- 5、这些关键点是否用于指导方案和计划制定？

五、团队建设

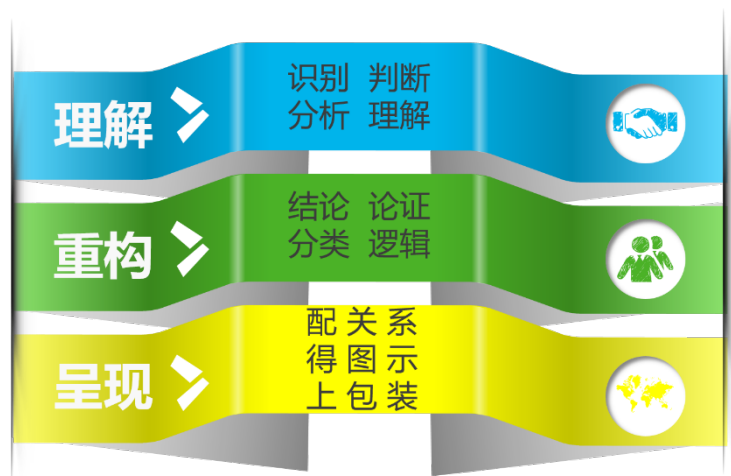
- 1、沙漠掘金的团队成员如何构成？
- 2、每个小组的团队内部如何进行的分工？
- 3、在整个探险过程中团队协作顺畅吗？
- 4、遇见决策意见不统一或者冲突时如何协调解决的？

5、由此总结出如何进行高效团队建设及群体决策？

第三讲：聚焦工作中的战略思维与目标管理问题

一、团队问题分析解决的步骤

- 1、 发现问题
- 2、 确定问题
- 3、 寻找可能
- 4、 确定方案
- 5、 行动实施
- 6、 评估总结



二、发现和提出实际工作中创新的问题

- 1、 关注圈问题 VS 影响圈问题
- 2、 课题性问题 VS 具体实际问题

三、每个小组聚焦三五个共性问题

- 1、 个性问题 VS 共性问题
- 2、 个人问题 VS 团队问题
- 3、 聚焦团队最关注的问题

四、行动学习开放空间法找出解决方案

- 1、 开放空间是纸面的头脑风暴
- 2、 不署名不署名畅所欲言
- 3、 不评判不打断不相互影响
- 4、 鼓励创新与发散，答案多多益善

五、用结构性思维分析解决创新问题

- 1、理解让隐形思维显性化：识别、判断、分析、理解
- 2、重构让显性思维结构化：结论、论证、分类、逻辑
- 3、呈现让结构思维形象化：配关系、得图示、上包装

第四讲：领导者战略思考与目标管理提升

一、领导者战略思维

- 1、决策方式：
 - 1) 自上而下
 - 2) 自下而上
 - 3) 交流互动
- 2、用目标引领绩效：SMART 原则
- 3、选择合适成员实现互补
- 4、重视团队内外部沟通：沟通模型
- 5、注重细节培养 提升成员技能：MKASH
- 6、团队冲突管理策略
- 7、实施团队考核 坚持赏罚分明
- 8、木桶理论 VS 长板理论

二、目标的定义、意义与核心

- 1、引例：漂流 VS 航行 蓝图 VS 拼图
- 2、目标的定义
- 3、梦想、愿景和目标的区别
- 4、目标管理的形象比喻：舵钟镜梅

- 5、目标的作用与威力
- 6、目标期望程度与最终达成的关系

三、目标管理对企业的意义

- 1、提高公司经营业绩
- 2、提升员工管理能力
- 3、绩效管理重要依据
- 4、提高团队的凝聚力

四、目标设定的原则

- 1、难度适宜
- 2、清晰明确
- 3、长短结合
- 4、小和大总
- 5、定期反馈
- 6、及时奖励

五、设定目标的技巧

- 1、了解目标设定目的
- 2、正确阐明目标内容
- 3、保持目标一致性
- 4、目标数量化具体化
- 5、设定中间目标
- 6、明确目标责任
- 7、公平有效奖惩

六、目标设定常用方法

- 1、自我超越法
- 2、标杆对比法
- 3、趋势预测法

七、目标设定的 SMART 原则

八、马斯洛理论与目标三级分解

- 1、目标管理决策层的作用
- 2、目标管理中坚层的作用
- 3、目标管理执行层的作用

课程回顾与总结：

一、答疑与互动交流：Q & A 时间

二、一课四训教学理念：

- 1、预训：需求问卷、预先建群、案例收集、问题访谈
- 2、正训：精力集中、案例演示、现场互动、全情投入
- 3、自训：社群学习、微课补充、作业群览、期限改变
- 4、复训：定期复训、复盘总结、持续跟踪、不断提升

三、531 落地实施计划

- 1、学员课后写出至少 5 个（多者不限）课程中的收获点
- 2、列出 3 个指导实际工作的学以致用的行动项
- 3、聚焦 1 个立刻去做行动，包含详尽具体的行动步骤
- 4、以“PDCA”来督促培训成果的落地实施，做到有计划、有实施、有查核、有总结
- 5、以 1 个月为期限（时间可根据情况调整）促使学员改变，督导者最终给出评估意见