

## 《沙盘-跨部门沟通与协作》课程大纲

这是一堂通过沙盘模拟情景的课程；

这是一堂来源于实地考察、调研的课程；

这是一堂翻转的、实战的强参与体验式课程；

这是一堂以企业实际问题解读、定制开发的课程；

### 【课程思路】

跨部门沟通与协作是每家企业都面临的具体难题。要解决这个难题，既要有制度、流程上的依托支撑，也要培养当事人的沟通协作意识。同时，还需训练相应的能力和技巧。

本课程放弃传统的讲理论、走套路的培训方式，彻底摆脱“灌输式”、“娱乐式”、“气氛型”课堂效果，追求强参与、强实战、强匹配、强问题的方式进行课堂设计与交付。从企业的实际问题入手，结合沙盘情景模拟，通过翻转课堂的方式引导所有学员进行思考、讨论、分析、分享、小结萃取，计划行动。

### 【课程收益】

- 1、 建立全员战略理解意识；
- 2、 提升全体学员的参与感和存在感；
- 3、 增进各团队员工之间的交流与理解；
- 4、 提升全体学员跨部门沟通与协作的意识；
- 5、 改善学员跨部门沟通与协作的能力；
- 6、 掌握跨部门沟通与协作的方法、工具；

7、 强化团队协作时的凝聚力和向心力；

### 【课程知识模块】

一、 打破筒仓效应

二、 四大理念：内部客户，全局目标，焦点对外，接力棒（补位）

三、 六大技巧：主动积极，开诚布公，借力联合，尊重差异，换位思考，高于预期

四、 异议冲突处理技巧：心情与事情，反驳四段论

### 【课程实施框架】

一、 现状调研；

1、 深入企业，与相关领导进行访谈，解锁培训诉求；

2、 深入一线，调研一线部门负责人和员工，了解具体现状；

3、 进入企业现场，收集具体案例和实际问题；

4、 沟通了解企业的实际组织结构和流程体系；

二、 课程开发；

1、 根据调研的数据，进行针对性的场景设计；

2、 进行沙盘模拟课程的设计；

3、 进行翻转课堂内容、流程、形式的设计；

4、 培训 PK 体系的设计；

5、 各种工具表格的设计；

三、 沙盘模拟；

上午

1、 现状摸底，课堂期望及目标建立；

2、 通过组建团队、角色扮演、分工协作在市场中互相竞争、协作、

销售、生产、联合、谈判等多种形式共同经营一家模拟公司。每位学员在发挥自身价值和能力的过程中从观察者到参与者、再到主导者，如何帮助公司能够在众多竞争者中脱颖而出？

注：通过高强对抗、竞争的企业经营情境在最短时间暴露部门间的协同力问题，反思企业战略目标与各部门间的逻辑关系，引导不同层面的管理者思考组织协同力的核心价值与本质，进而提升组织协同力。

#### 四、 翻转课堂；

下午

- 1、 根据定制化开发的具体问题和沙盘模拟过程中的各种现实状况，引导所有学员持续的反思、小结、讨论分析。
- 2、 通过学员自己结合自身出现的各种典型性问题进行解读、打分，逐步获得跨部门沟通和协作所必需的态度、能力、技巧。最终“借助”大家的智慧形成跨部门沟通的“1642 黄金模型”。

注：通过前期调研出来的具体问题和案例，再结合上午沙盘模拟过程中大家的所感所思，增强不同层面的管理者对企业整体经营决策的理解，提升学员的经营思维，促进其理解对战略的共识、部门间的统一协作对企业经营成败的“至关重要”性。

#### 五、 行动复盘；

根据跨部门沟通协作的“1642 黄金模型”和自己目前存在的问题分析、打分，小组集体共创（团队列名）形成下一步的行动计划，并进行公众承诺。

**课堂训练**：发现你（对接最多的部门或人）的美，今天谁做得最好？

**【现场培训时长】** 1 天

**【培训对象】** 全体员工