



跨部门沟通

铁路大亨

课程纲要

【课程名称】 《跨部门沟通-铁路大亨》

【课程背景】

- 铁路大亨情景模拟中，利用环境和资源的不完整性，将所有团队分成五个或十个小组（十家火车站），模拟在企业中常见的跨部门沟通的场景：面谈、会议、谈判等，直观的反应出团队的真实状况，来验证过往管理行为。
- 相对于单纯的讲授课程形式，沙盘模拟课程由情境式体验串连过往学习的理论与工作的经验，参与者有产生“原来如此”的内在觉醒感受，加以促动技术引导、原因系统分析和行动计划等落地工具，全面系统的提升参与者知、行、悟的过程。

【课程收益】

- 改善管理者思维方式，考虑内外部环境后探寻管理最优解；
- 激发管理者思考能力，模拟情景真实冲击管理者管理行为；
- 提升管理者沟通能力，全面认知跨部门低效沟通深度原因；
- 增强管理者经营意识，以组织的经营目标为方向思考协作；
- 建立管理者双赢思维，实现组织内部人际交往的基本准则；
- 掌握团队协作的工具，系统改善在团队协作中的五大障碍。

【课程对象】 基层管理者 一般管理人员 新员工

【授课方式】 沙盘模拟+复盘总结+理论讲解+小组讨论

【课程时长】 1-2天，6小时/天

【参与人数】 30人以内（5组）/31-60人（10组）

【课程大纲】

沙盘模拟背景

《铁路大亨》课程设计背景源于19世纪60年代，当时美国东西部被崇山峻岭、浩瀚沙漠重重阻碍，没有一条便利的交通线路。1862年美国总统林肯批准通过了第一个建设太平洋铁路法案，该法案规定由联合太平洋铁路公司和中央太平洋铁路公司共同承建横贯大陆的太平洋铁路。当时美国南北战争已经燃起战火，这条铁路对美国北方有重要的战略意义。为了在5个周期（单位时间）内开通铁路，美国政府在法案中颁布了现金补助法，规定无论哪一家公司承建，凡铺轨两旁的土地即归其开发利用。

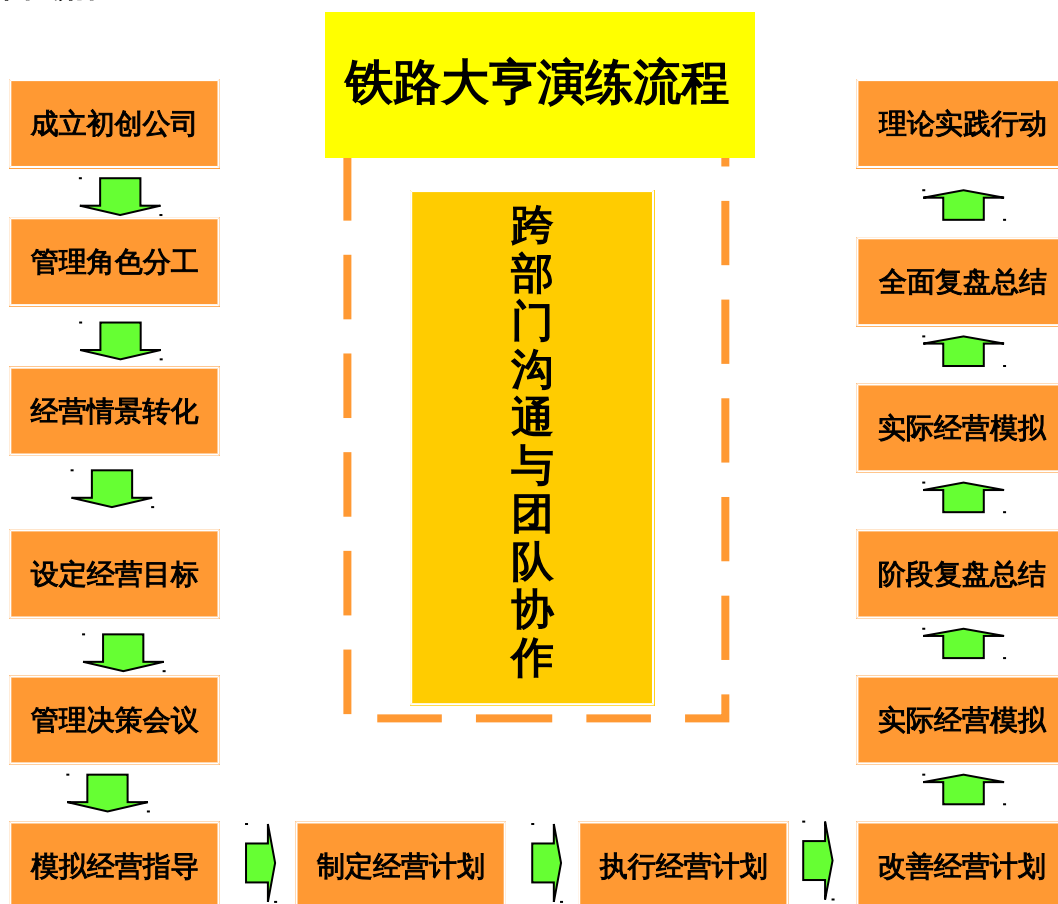
居住在峡谷中的拓荒者及批发商必须在五个周期时间内供应给铁路公司铺设铁路的必需材料及工人的粮食补给。在这个步调快速、激烈竞争的活动过程中，拓荒者和批发商队伍要通过快速且频繁的买卖，灵活的交易，来使自己团队的利益最大化，能创造最大的报酬的队伍将赢得冠军。

沙盘模拟介绍

所有参与者分成五组/十组，各个小组都会从相同等级的车站开始若干轮经营，每个车站都会出产多种原材料并生产某种成品，但是自身无法生产该成品所需材料，为了达到最大盈利，每个小组都要尽可能多的卖出自产的原材料并

采购自身生产需要的原材料，每个小组的火车沿途经过其他各小组的车站后，回到大本营后组织生产、结帐、计算收益，然后根据收集到的信息做出下一轮的营销决策。将产成品出售给市场或出售原料给其他公司赚取相应利润。

课程流程



管理方向	管理知识点
跨部门沟通协作定义/概念	跨部门沟通协作的现象 解析跨部门沟通协作价值与重要性
跨部门沟通协作技能	跨部门沟通协作的目标：赢/利润最大化 跨部门沟通协作不畅的原因？现象分析 跨部门沟通协作4大核心技能：能力提升
跨部门沟通协作技能	跨部门沟通角色扮演/岗位分工明确 跨部门沟通协作模拟演练确认角色与岗位
跨部门沟通协作演练	企业年初战略目标：跨部门沟通制定 企业战略方案决策：跨部门群策群力 企业战略执行决策：跨部门有效协作
建立双赢统合综效的团队	人际交往的六种模式 利人利己（双赢）/损人利己（赢/输）/损己利人（输/赢） 两败俱伤（输/输）/独善其身（赢）/好聚好散（无交易） 双赢思维的五个要领 双赢品德/双赢关系/双赢协议/双赢体系/双赢过程 高效团队的特征

【课程要求】

一、 场地及人员要求：

- 1、铁路大亨分组限于 5 组和 10 组两种情况（30 人以下五组，30-60 人十组）
- 2、会场前面准备白板和交易中心使用的课桌，此处课桌长度至少需要 1.2 米。
- 3、为提高课程效率，需助教一名，以协助老师完成发放教具、统计数据等事务。

二、 其他相关材料

- 1、小组数量*10 张 A4 纸
- 2、小组数量*3 张大白纸（约 75 厘米*45 厘米规格）
- 3、每组 2 支彩色/1 支黑色或蓝色马克笔

三、场地布置

5 组或 10 组桌椅按照顺时针顺序依次摆放成环形。

