

《【黑暗逃离】-跨部门沟通协作》

沙盘培训课程

主讲：张明老师

【课程背景】

零售行业现阶段面临巨大的市场挑战，24年作为关键年份各区域销售压力激增。同时，企业储备管理干部将做专业岗向管理岗的转型，增强管理能力，现有管理人员将夯实自有胜任力，一同去应对多变的市场形势及销售业绩带来的困局。

本课程将通过沙盘模拟的形式为储备管理者和现有管理者还原一个真实的业务场景，学员将化身冒险岛上的求生者，完成与其他团队的沟通协作、资源整合，实现最终目标，也就是业务场景中完成销售目标。达到提升跨部门沟通协作的能力，协调整合各部门资源为终端区域所用，从而助力推动区域销售业绩的达成。

【课程收益】

- ◇ 通过管理模拟沙盘的推进，学员自身的跨部门沟通协作的行为表现会同其他学员互相照见，同时激发个人洞察与思考
- ◇ 学员探索自我模式后，收获5个跨部门沟通协作提升技能，实现打破跨部门沟通障碍，并在沙盘中练习掌握

【课程特色】

课程中配有沙盘道具，角色卡、桌牌、PK卡等，让学员沉浸在虚拟的模拟场景中全情体验。

【课程对象】

储备管理干部、销售管理者

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、第一轮沙盘及复盘培训

1、经营沙盘模拟赛介绍

➢ 规则介绍：沙盘游戏背景及规则介绍，带入学员进入模拟场景，沙盘游戏分为4天进行，每天在三个不同时段的任务是准备期、PK期、蓄能期

- 检核物资
- 带领学员进入模拟场景，规则解读

2、模拟赛进入“第一天”

- 准备期：对规则的解读完成后，制定战术
- PK期：10个团队进行PK
- 蓄能期：整合资源，第一次道具拍卖

2、培训、复盘内容：

以“我”看人（目标感）

- 积极自我洞察是尊重他人、影响他人，跨部门沟通协作中的重要核心因素
- 不断观察自我、不断改变策略，才能真正的产生影响，实现真正的跨部门沟通
- 自我洞察的同时关注其他人

以势撼人（沟通能力）

- 跨部门沟通协作的前提：实现本方的利益：以本方的利益为基础，并坚定
- 跨部门沟通的关键：寻找表达的机会，清晰的表达观点
- 跨部门沟通协作的态度：面对不合理，say “NO”

二、第二轮沙盘及复盘培训

1、模拟赛进入第二轮，带着“第一天”调整后的团队行动计划，进入到第二天的沙盘游戏，同时在模拟管理场景中检验策略的落地性及可实现性

- 沙盘游戏进入“第二天”
- 准备期：“第一天”结束后被赋能及得到的道具，调整策略，制定新战术
- PK期：10个团队进行PK
- 蓄能期：整合资源，第二次道具拍卖

2、模拟赛进入第二轮

3、培训、复盘内容：

以理服人（协调整合能力）

- 关注事实，跨部门沟通协作中向对方更多的表达事实更具说服力
- 关注数据，跨部门沟通协作中用数据说话争取资源

三、第三轮沙盘及复盘培训

1、模拟赛进入第三轮，带着“第二天”调整后的团队行动计划，进入到第三天的沙盘游戏，同时在模拟管理场景中检验策略的落地性及可实现性

- 准备期：“第二天”结束后被赋能及得到的道具，调整策略，制定新战术
- PK期：10个团队进行PK
- PK遭遇战：进入到第三天，会有2轮PK
- 蓄能期：整合资源，第三次道具拍卖

3、模拟赛进入第三轮

4、培训、复盘内容：

以赢聚人（角色感）

- 跨部门沟通协作中实现共同利益的方法
- 跨部门沟通协作中角色定位的重要性

以梦示人（执行能力）

- 跨部门沟通协作中的共同愿景及信念感
- 跨部门沟通协作中的行动计划及行动跟进、结果检核

四、**第四轮沙盘及复盘培训**

1、模拟赛进入第三轮，带着“第三天”调整后的团队行动计划，进入到第四天的沙盘游戏，同时在模拟管理场景中检验策略的落地性及可实现性

- 沙盘游戏进入“第四天”
- 准备期：“第三天”结束后被赋能及得到的道具，调整策略，制定新战术
- PK期：10个团队进行PK
- PK遭遇战：进入到第四天，会有2轮PK
- 沙盘结束：清算每组的生命值

2、模拟赛进入第四轮

五、**总复盘及结束**

1、沙盘的复盘

2、跨部门沟通协作模型

3、跨部门沟通协作中的个人能力洞察