

# 《【商场风云】—由运营向经营意识的转变》

## 销售管理沙盘培训课程

主讲：张明老师

### 【课程背景】

《商场风云》是还原真实商圈场景的营销沙盘模拟赛，商圈坐落于一线城市的兴旺街区，多个混合型品牌商铺在这个著名商圈中。各商铺的主理人悉心营销，互相争取顾客，抢夺资源，协商交易，市场上也会有不同的挑战出现。主理人将本能的使用实际工作中思维模式、行为模式、管理模式解决，最终获得比赛的胜利。各店铺的类型、面积、客群都有差异，参与者将通过抽签的方式秘密获得店铺实际类型的信息，沙盘设置多轮销售比拼，市场会不定期下发危机与挑战，主理人除了顾及争取顾客的销售时刻外，还要通过收集信息、分析数据，调整营销策略，内部分工、外部谈判协作、资源统筹协调。营销模拟沙盘为学员还原一个项目管理者个人能力、管理能力训练的真实场景，同时，循序渐进地引发策略思考，形成真正的思维、行为、作为的改善。能够让学员以赛代练，在竞赛中有思考，对个人、组织、市场有更深刻的洞察。在6个月后可再进行一次此培训，可跟进学员能力转化的效果。

### 【课程收益】

- 体验新型学习模式下的自我思考
- 沙盘过程中的思维能力训练
- 个人行为改善
- 团队效能改善

### 【课程对象】

营销管理者、中层管理者、新晋管理者

### 【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、沙盘模拟赛介绍

➢ 规则介绍：模拟赛分为4轮进行，每轮分为市场动荡期、争取顾客期、调整期，真实还原每一天商铺营业的业务场景

- 检核物资
- 带领学员进入模拟场景，规则解读

##### 2、模拟赛进入第一轮

- 市场动荡期：对规则的解读完成后，制定策略
- 争取顾客期：每组开启争夺战

- 调整期：整合资源，第一次道具拍卖

### **3、培训、复盘内容：经营管理思维的建立：**

➤ 清晰目标（公司目标、区域目标、店铺目标、个人目标）通过模拟赛规则的解读每位学员共识总任务目标

- 领导力：提升团队中“人”的效能如何降低员工流失率如何激发员工

## **二、第二轮沙盘及复盘培训**

**1、模拟赛进入第二轮，带着第一轮掌握的营销管理思维的建立中“清晰目标”和提升“人”的效能的方法，进入到第二轮模拟赛，在比赛中刻意训练**

➤ 市场动荡期：根据第一轮结束后被赋能及得到的道具，调整策略和战术，市场随机发布挑战

- 争取顾客期：开启顾客争夺战
- 调整期：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：经营管理思维的深化**

➤ 服务力：提升团队效能中“货”不仅有资源，同时也有内外部挑战，项目管理者要通过服务力去化解危机，协调资源如何获取有效资源，并使用到提升团队效能中？“挑战”意味着给团队带来什么？如何化解危机和挑战？

- 执行力：能量“场”的打造个人执行力的强化团队执行力的打造

## **三、第三轮沙盘及复盘培训**

**1、模拟赛进入第三轮，带着模拟赛第二轮掌握的提升经营管理思维深化的方法，进入到第三轮的模拟赛做训练**

➤ 市场动荡期：根据第二轮结束后被赋能及得到的道具，调整策略和战术，市场随机发布挑战

- 争取顾客期：开启顾客争夺战
- 调整期：整合资源，第二次道具拍卖

### **2、模拟赛进入第三轮（本轮中 2 轮争取顾客期）**

## **四、第四轮沙盘及复盘培训**

**1、模拟赛进入第四轮，带着模拟赛第三轮掌握的提升经营管理思维深化的方法，进入到第四轮的模拟赛做训练**

- 模拟赛进入第四轮
- 市场动荡期：调整战术、沟通交易
- 争取顾客期：2 轮顾客争夺战
- 模拟赛结束，清算每个商铺的利润

### **2、模拟赛进入第四轮（本轮中 2 轮争取顾客期）**

### **3、总复盘培训：**

- 在模拟赛中学员表现组内总结
- 关键行为改变组内总结
- 经营管理思维的建立“经营管理思维的建立”、“经营管理思维的深化”组内成果复盘
- 从运营到经营的思维升级模型