**武汉企业联合会**

**武汉企业家协会**

关于举办《MarkSimos©:像CEO一样思考和行动》

公益实训版权课程的通知

**各区企业联合会、企业家协会，市各行业协会、商会，各会员企业：**

“RUPT时代”、“中美博弈关系”、“新冠疫情”…企业正处在一个异常复杂、风险与机会并存的的经营环境里！在瞬息万变的商业环境下，想要企业与时俱进，就必须让企业的核心管理层与时俱进，**像CEO一样思考**当下经营中面临现实问题，提高科学决策能力，实现企业运营各个领域的持续改善与创新。

那么，如何才能快速提升他们的管理能力呢？市面上通用的管理课程很多，不管是企业大学、培训机构还是MBA，都无法给管理者提供一个能切身体验并训练综合管理技能的平台；**而MarkSimos（全球首个在线商战模拟平台）就能很好的满足，**它是以理论结合实践的商业模拟演练模式，实现跨越时空、辐射全球、随时随地的，**在高仿真、零风险的环境下，由三/五个核心高管现场模拟运营一家公司，**通过运营过程中信息洞察及各种决策考验与判断，帮助学员关注商业敏感度、 战略经营思维和全局观，快速形成CEO思维，全面提升管理技能。

基于此，武汉企业联合会、武汉企业家协会与北京中博财智管理咨询有限公司决定引入MarkSimos**高端商战模拟版权课程**，联合组织举办一期**《MarkSimos©:像CEO一样思考和行动》**公益实训班。

**一、培训目标**

在实战模拟中培养企业管理者的商业敏锐力与战略思维、经营全局思维和财商思维等核心思维能力，像卓越的CEO一样思考当下经营中面临的现实问题，面对快速多变的复杂的经营环境，找准企业经营方向，选择并制定符合企业实际状况的经营策略，科学配置资源，在正确执行的同时建立竞争优势，最终实现公司的经营成功。

**二、培训对象**

市、区两会及行业协会、商会会员企业总经理、副总经理，各业务部门负责人等企业中、高层管理者；

每班40-50人，每家企业限报2人（建议2人一组）；

参训名额先报先得，额满即止。

**三、培训地址**

玉丰国际酒店（楚河汉街店）：武汉市武昌区中北路楚河汉街松竹路8号

**四、开班时间**

2021年11月05-06日（拟定）

**五、报名方式**

黄老师 13128716371（微信同号）

卓老师 18674077699（微信同号）

附：1、课程介绍

2、报名表



武汉企业联合会 武汉企业家协会

2021年10月11日

**附件1**

《MarkSimos©:像CEO一样思考和行动》

课程介绍

**【课程背景】**

拉姆查兰说：那些世界一流CEO的生意头脑看起来和街头小贩相差无几。这些CEO能够感受到机遇的存在并且利用它们，他们经营的公司年复一年地赢利。

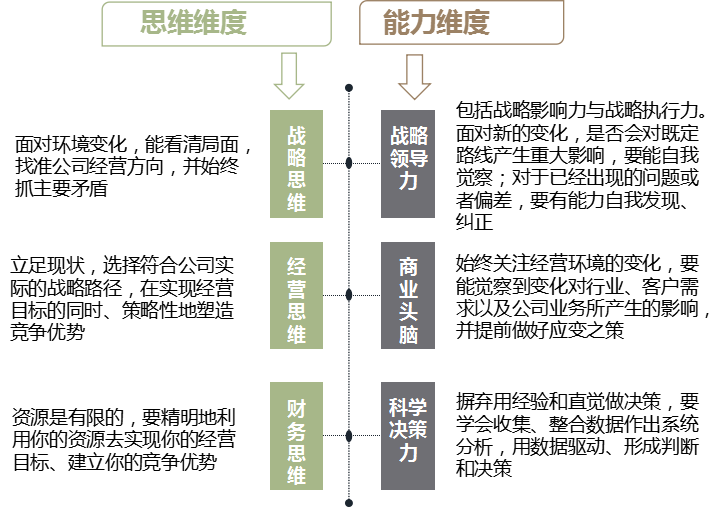
在拉姆查兰看来，那些伟大的CEO与街头小贩都有着共同的思维方式，他们总是能够透过复杂的表象看到商业本质，化繁为简，抓住企业经营的根本要素——商业智慧。

这是全球首个基于新兴市场数据、由世界一流研发团队开发而成的在线商战模拟课程，实现随时随地的商业模拟演练。它提供了一个在线商战模拟平台，可以让您在高仿真、零风险的环境下运营一家公司，在面对大量的市场数据信息时，能融合应用各种商业知识，在有限的资源和时间内快速洞察并协同做出科学的商业决策，实现市场份额与累计净利润的最大化。

**【课程特色与优势】**

1. 课程侧重于经营思维、商业全局观，培养对市场环境、竞争策略与营销运营等方面的战略思考；
2. 采用中国市场数据，还原真实、复杂的市场信息，提高模拟真实感、复杂性和挑战性；
3. 模拟公司4-6位核心角色，站在不同角度从全局来思考如何经营一家企业，共同达成企业经营目标；
4. 基于平台大数据的电脑商战模拟，可实现跨行业对比分析，操作和结果更直观、严谨；
5. 服务于大量不同行业标杆行业客户，累计服务超过15个行业，上千家公司，逾万学员；
6. 清华经管YES项目指定课程，广泛应用于复旦大学、上海财经、中央财经、中国科学院等30多所高校MBA课程。

**【课程收益】**



**【课程时间】**2021年11月05-06日（两天，共12小时）

**【课程大纲】**

**课前作业：商业基础知识及案例阅读、商业规则视频及《模拟测试题》**

**第一天：培养商业敏感度、建立经营思维逻辑、模拟公司初始运营**

* 情境导入：我们正在面临什么样的经营环境？
* 面对复杂状况，CEO该如何思考？
* 从商业环境分析出发，导入战略、经营思维模型的建立要旨及实战运用
* 学员思考：VUCA时代，公司面临什么样的状况，及应该如何进行应对？
* 模拟准备：创立经管团队、熟悉经营环境、制定未来发展计划
* 模拟第一阶段运作
* 经营回顾与下一年计划：
* 经营状况分析：干的怎么样？真正的问题出在哪儿？接下来的经营改进方向在哪儿？（财）
* 觉察与反思：决策机制有效吗？在整个经营过程中，你都尽职了吗？经营团队成员是否有越位？缺位？补位？如何形成一个有效的决策机制？（人）
* 下一个阶段业务计划的制定：竞争环境分析、市场机会分析、产品、销售及供应链协同、资源配置、推动协同执行（业，且融合人、财）
* 协作制定第二年经营计划
* 模拟第二阶段运作

**第二天：卓越运营第二阶段---第五阶段运作（人、财、业融合，实现卓越运营）**

* 上线模拟主要决策：
* 数据驱动：基于数据分析做判断和决策的能力，特别是基于为客户创造价值而设计的感知图使用
* 具体方向：目标细分市场的选择、品牌定位、产品组合、产量、定价、广告、促销、经销商激励、零售渠道激励及团队建设
* 上线模拟1-5轮决策与经营：
* 1轮：破局：VUCA环境，业绩停滞不前，怎么办？如何看清局面、抓主要矛盾？
* 2-3轮：负重前行：业绩（市场份额/利润）还是不如预期。问题出在哪儿？是产品问题？还是营销与销售问题？还是供应链问题？还是部门协同作战的问题？还是财务问题？
* 4-5轮：企业成功之路：构建企业整体经营的全局观，系统思考企业经营的六大关键问题：产品定位、科技、市场营销、渠道与终端、供应链管理、盈利模式（成本结构）
* 战略布局：通过多维度的财务数据预测公司战略发展方向
* 战略执行：正确的战略计划（业）VS 科学的资源利用（财）VS高效的团队协同 （人）
* 总结反思：讲师对每一轮决策所产生的结果总结分析，引起学员反思，学员对其预期与实际的结果之间的差异进行分析、调整，最终在下一轮的行动方案中有所体现
* 目标达成：通过对内外环境的分析及总结反思，最终确保战略目标市场份额及累积利润的达成
* 心得报告（内心触动、启发要点及行动计划）
* 分组总结（学习心得及团队收获）

注意：每一轮都需要遵循以上的步骤，通过小组讨论及讲师结果分析的方式结合完成。

**附件2**

报名表

**推荐协会名称：**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **第一部分：个人信息（必填）** | | | | | | |
| **姓 名** |  | **性 别** | □男 □女 | | | 个人照片  二寸彩照四张  电子照片一份 |
| **生 日** |  | **手 机** |  | | |
| **微信号** |  | **邮 箱** |  | | |
| **主要社会职务** | （例如商会/协会等社会机构任职） | | | | |
| **第二部分：企业信息（必填）** | | | | | | |
| **公司名称** |  | | **现任职务** | |  | |
| **公司规模** | **员工人数：**  **营收规模：** | | | | | |
| **主营业务** |  | | | | | |
| **第三部分：学习期望调查** | | | | | | |
| 1、您期望参加何种类型的学员活动？  □论坛 □沙龙 □游学 □企业参访 □运动 □艺术鉴赏 □其他  2、您期望与学友们开展何种类型的合作？  □投资 □融资 □产品（服务）推广 □项目合作开发 □其他  3、您是否有资源愿意与学友们分享？  □否 □是（请填写）  4、您期望通过学习，有哪些方面的收获？ | | | | | | |
| **第四部分：联系我们** | | | | | | |
| **联系人：**请将此表填写完整后发送至：  黄老师：13128716371（微信同）  邮箱：rick.huang@zbgconsulting.com | | | | **上课地址：**玉丰国际酒店（楚河汉街店）  武汉市武昌区中北路楚河汉街松竹路8号 | | |