

# 沙漠掘金（沙盘）

产品名称	沙漠掘金（沙盘）
公司名称	无锡拓博管理咨询有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	江苏省江阴市澄江东路3号
联系电话	0510-86190881 18036023530

## 产品详情

### 【项目介绍】

分好小队后，每队要选出一名队长，确定队名、logo、口号。最后再由选出的队长们共同创作一首“离歌”，若有哪至队伍在掘金路上不幸遇难了，剩下的队伍要高唱离歌送他们退出比赛。“送队友，踏归程，默默无语往回走，身后响起欢呼声……”

探险队的任务是去沙漠寻找金矿并开采金矿。小组中每一个人都有一张任务卡，每一个人需要扮演不同的角色，每一个角色都拥有一些信息。

分好小队后，几只探险队去沙漠寻金。

穿过沙漠，在深山中挖尽可能多的金子，并返回大本营，把所挖的金子转换成现金，谁的现金最多，谁就是获胜者。

从地图上的大本营出发，每只队伍所处条件相同，他们经过的地方有大本营、沙漠、村庄、绿洲、王陵、大山。

出发前，每支队伍开始时所拥有的资源都一样，具体如下：都能得到1000元的预备金；都有同样的机会可以在大本营购得等价的水、食物、帐篷和指南针；都配有一头骆驼，它每天的负重是1000公斤。

整个探险之旅行程25天，其中至少12天是在来回的路上，有13天可以在目的地的山上掘金。

一顶帐篷在整个行程中可用3次；一只指南针只可用1次。

在前行的路上，有绿洲，探险队可获取尽可能多的水（在骆驼负重许可的情况下）；

在村庄，探险队无法买到帐篷、指南针，但可以买到水和食物，其价格是大本营的一倍。

在沙漠里，将会遇到四种天气，有晴天、高温、沙风暴、沙风暴加高温；每种天气情况下所需食物和水各不相同。

此外，在大本营内还有一位智慧老人，据说能告诉你有关沙漠的情况，但不能确知他所说的话的真假...  
.....

在这令人血脉扩张的比赛中，所有的探险队激烈地相互竞争从基地出发横越大沙漠！他们的目标何在？在有限的资源下除了尽可能地挖取大量的金块而且还要能够安全返回基地。

在沙漠淘金的过程中，每一探险队面临同样的挑战。他们被迫在有限的时间和资源下将生产力极大化，但他们将遭遇沙漠风暴、高温和非常恐怖的国王古墓。有百分之八十的队伍将会完成行程返回基地，但剩下的百分之二十将死于沙漠之中。

在沙漠淘金的活动中所产生的压力感及焦虑感和日常工作中所面临的忙乱工作行程非常相似。所有队伍都被分配到相同的资源和时间，同时承担相同的压力和风险。

### 【优胜评定】

最早返回大本营的一支探险队，带回的金子每磅能兑换100元；

第二支返回的探险队，带回的金子每磅能兑换90元；

第三支返回的探险队，带回的金子每磅能兑换85元；

第四支返回的探险队，带回的金子每磅能兑换80元；

其他返回的各支探险队，带回的金子每磅只能兑换75元。

### 【项目中部分的实际意义】

探险队 = 经营中的企业；金子 = 企业利润；水和食物 = 企业的生产成本；天气 = 外部市场；老人 = 外部的咨询机构。

## 【课程目的】

- 1.“沙漠掘金”课程是对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法的专业体验学习课程。
- 2.透过游戏的体验引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏。
- 3.对于公司主管，该课程可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让学员亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法。
  - 4.使学员深刻体会到以效果为导向做计划的重要性，并明确做计划的威力；
  - 5.使学员学会如何取得有价值的信息，以及学会分析信息是否有价值；
  - 6.使学员意识到要经常去推测“是可能的”，并明确“什么是可能”对计划/行动影响的重要性；
  - 7.使学员清楚自己做的每一个行动与产出的关系，从而利用有限的资源达到产出最大化；
  - 8.提升学员风险规避及压力管理的能力。

## 【课程特色】

- 1.以管理思想为引导，使领导善于综合思维；
- 2.通过“行动学习”的理念和方法，使学员达到“知”和“行”的统一；
- 3.以实际案例为示范，使企业掌握管理技巧；
- 4.现场解决企业经常遇到的实际问题，把复杂的事情简单化；
- 5.“仿真”的企业运营的环境，实际工作的“再现”，使学习效果和应用效果超乎预期；
- 6.学员在“换位思考”的过程中，理解了不同部门为何会产生误解和矛盾，学会了如何更好地沟通、配合，从而使组织协调力得到有效提升；
  - 7.亲身经历，模拟经营，体验互动中，学员彼此交流得到更深体会；
  - 8.学习有效沟通，团队建设得到无形强化，组织凝聚力得到加强。

## 【针对课题】

- 1.执行力、计划、组织、沟通、领导力、团队、目标与结果导向；
- 2.销售产生最大化、资源管理、绩效管理、目标管理、项目管理、利润管理、计划的制定与实施，风险与压力管理。

### 【课程收益】

- 1.透过体验活动的引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，运用“以终为始”的思想促进结果导向的行为；
- 2.明确资源的内涵，提高资源配置的能力，发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏；
- 3.训练公司主管执行力、领导能力，协助发现公司在管理、销售、沟通等方面的问题；
- 4.促进学员间的信任和沟通，提升学员团队协作、群策群力能力；
- 5.培养学员精益求精、追求卓越的理念；
- 6.学习如何更好的应对压力、危机和变化；
- 7.理解管理的四大职能：计划、组织、领导、控制；
- 8.理清行动和产出的关系，使学员学会“how to work smarter, not harder”；
- 9.运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，让学员亲身体会公司的问题所在，并自己找到立竿见影的解决方法。

### 【授课长度】

半天/一天，3/6小时；即09:00-12:00或13:30-16:30。

课程预约方式：

助理电话：0510-86190881

手机：18036863750（顾小姐）

18036023530（顾先生）