

春秋伯乐沙盘[®]

春秋伯乐沙盘高度模拟了B2B企业销售管理中的核心问题——如何在竞争环境中，基于对客户和团队的了解优化排兵布阵，有策略有方法的达成业绩目标？

其内在知识体系源于IBM销售管理，希望销售管理者借此训练**策略思考、知人善用、数据分析、销售漏斗**等能力！

官网：www.tengogo.com

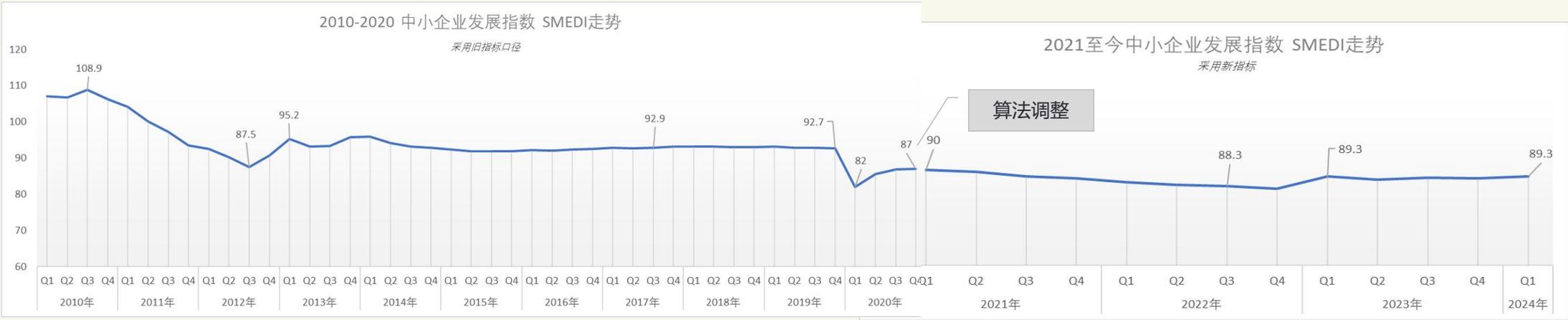


提升销售管理是B2B企业必要的突围手段



绩效改进之父Gilbert：“销售业绩达不成，75%的责任归于管理问题！个体因素不足25%！！”

根据中国SMEDI发展指数，2021年以来中小企业处在不到90分的不景气区间，在企业采取各种降本增效举措中，**提升销售管理能力是最直接却又最困难的“捷径”**。

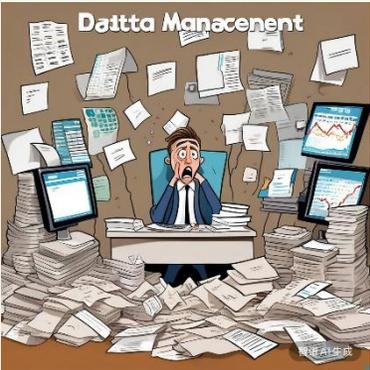


增量市场时代的粗放式经营模式不再有效，无论是国有企业还是民营企业，管理者只有形成更高维度的系统化思维，在业务管理中锤炼全新的战略思维、业务思维、数据思维等，方可真正做到在不增加资源的情况下，实现业绩持续增长和企业高质量发展。



销售管理能力制约了很多企业的发展

全球销售学泰斗Rackham：无数从成功销售沦落为失去方向的销售经理的悲剧已经证明，销售和 sales 管理是完全两回事！！



数据化销售管理能力不足



贸然提拔TopSale做管理



电梯效应：错把经验当关键



缺少运筹帷幄，甘于灭火



缺乏选拔储备干部的工具



官僚盛行，依靠权力大棒



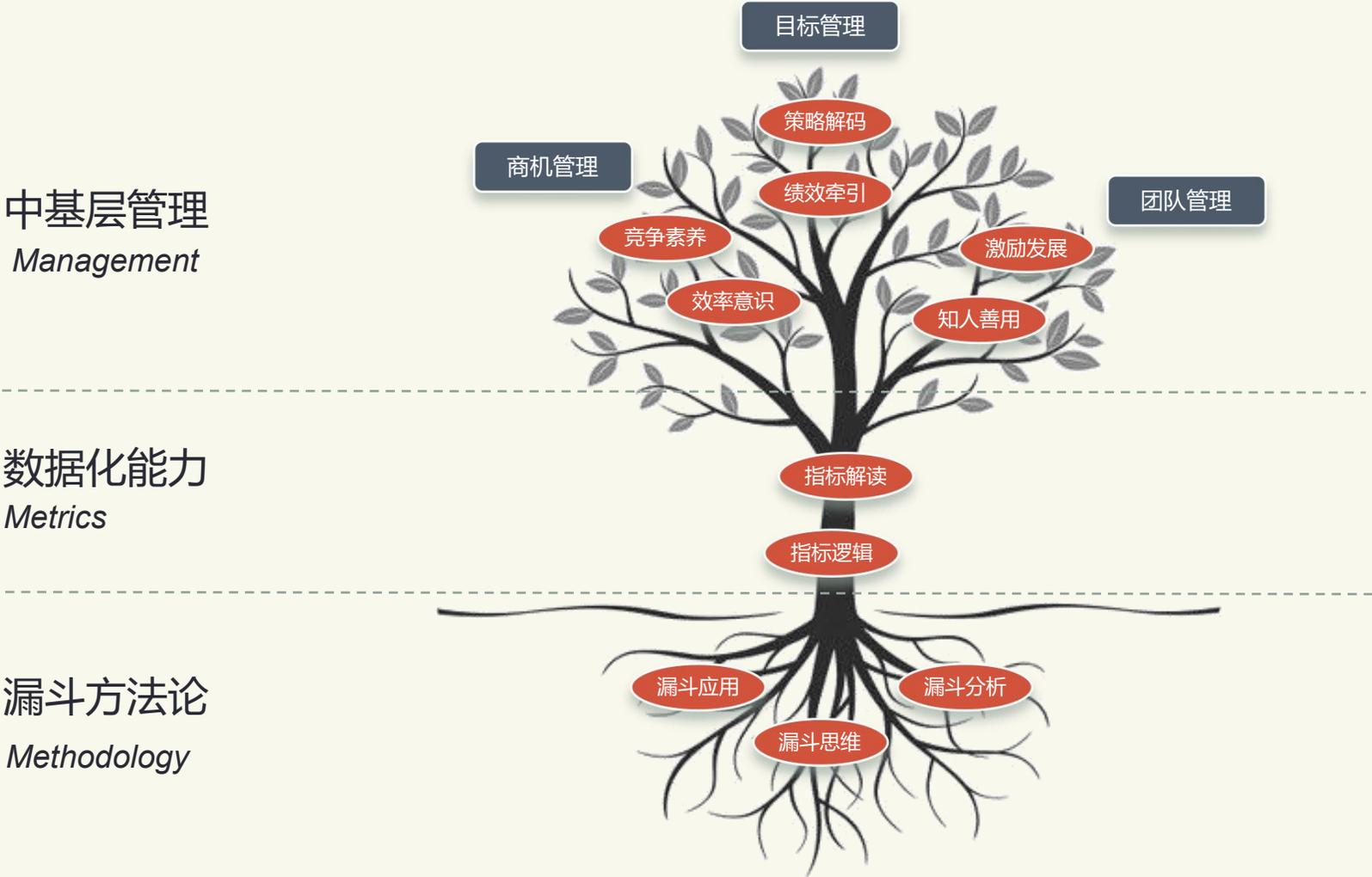
千篇一律的销售团建形式



销售团队的成本意识不强

我们创新提出 “3M销售管理能力树”

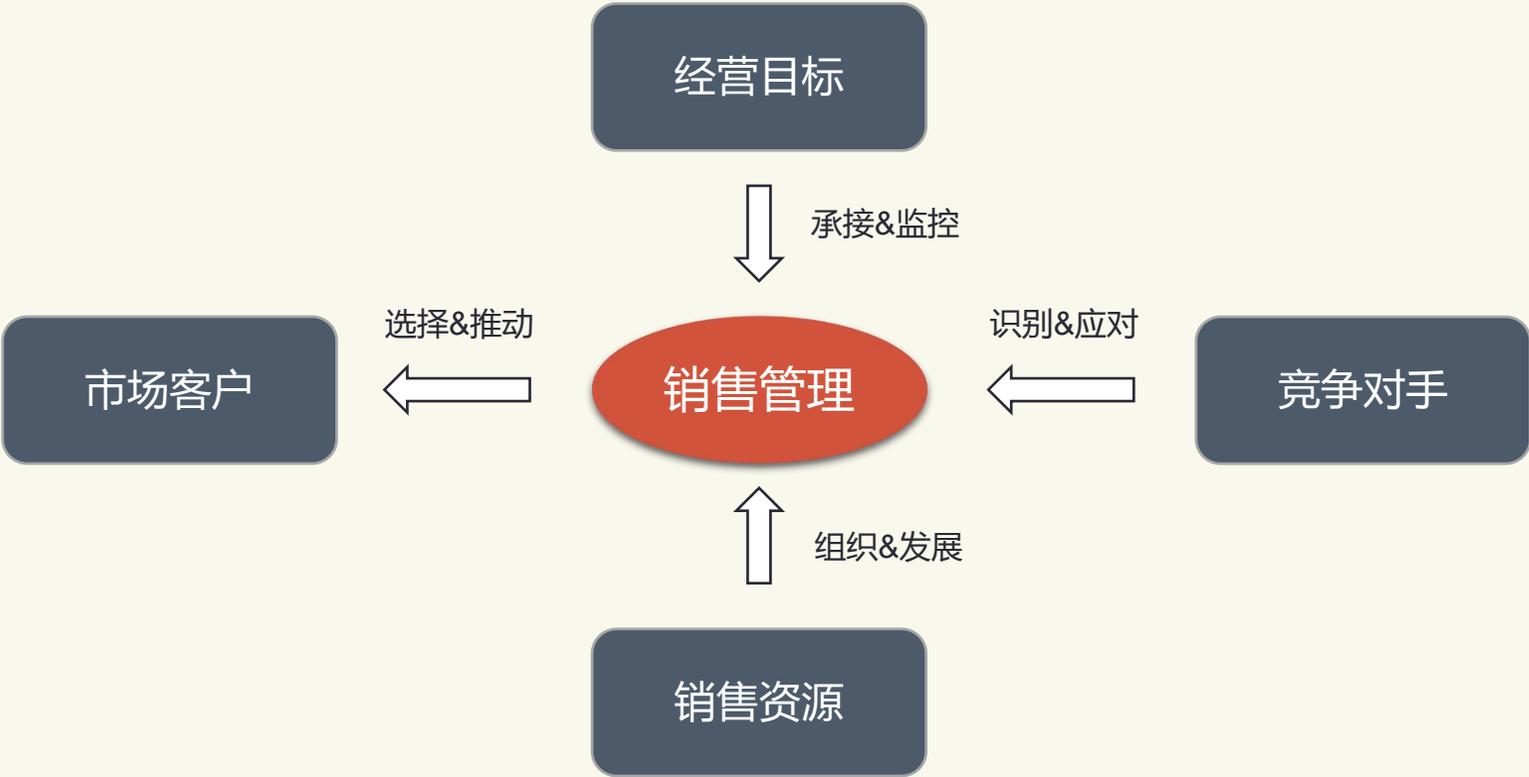
销售管理首先是科学，其次是艺术；借用雷克汉姆3S到3M的概念！



以高仿真沙盘构建场景 + 暴露问题

在共同的客观环境中，观察竞争环境里不同销售管理行为的结果和特征，从中发现问题并寻找解决方案

- 九大仿真设计**
- 1、市场仿真模型
 - 2、策略仿真模型
 - 3、销售漏斗模型
 - 4、团队仿真模型
 - 5、指标仿真模型
 - 6、成本仿真模型
 - 7、风险仿真模型
 - 8、竞争仿真模型
 - 9、绩效激励模型



以配套的课程进行解释、分析和辅导

销售管理的成功不止1种方式，在方法论和数字化的情况下，坚持适合自己的管理思路很重要！

配套课程	线上公开课 <small>FREE</small> 仿真对战	线下公开课 <small>FREE</small> 仿真对战 复盘交流	标准课程 仿真对战 复盘交流 指标分析	高级课程 仿真对战 复盘交流 指标分析 管理方法
	核心3步	策略设定 核心3步	参数定制 风险应对 策略设定 核心3步	绩效激励 参数定制 风险应对 策略设定 核心3步



商机管理

漏斗原理及双向预测、BANT-C商机评分、“商机管理口诀”、商机推动因素、商机竞争策略...

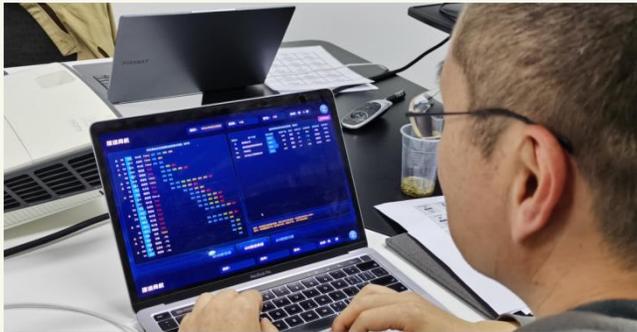
目标管理

市场研究与分析、目标达成公式、绩效激励设计、阶段总结会议、目标监控分析...

团队管理

团队诊断与规划、九型人格模型、销售、“团队招募”、团队激励和发展...

寓教于乐的沙盘训练形式效果很好



每人还能得到一份量化评估报告

通过高度仿真的销售管理对抗，沙盘系统基于上百项数据对玩家的管理潜质进行反馈

示例



结果导向

达成目标是证明销售团队价值和赢得话语权的关键！由**目标完成的效果、质量和效率**3项指标的得分评价！

果敢决断

售管理者应减少犹豫不决带来的内部损耗，果断出手，力争一击命中！由**坚定持续投入、合理选择商机**等4项指标的得分评价！

能征善战

竞争是销售管理者的主要旋律，尤其能考验销售团队应变能力！由**先发制人、提升性价比**等4项指标的评分评价！

知人善用

销售管理者结合科学与艺术，采用人性化的方式管理和激励团队！由**人尽其用、用人所长**等4项指标的得分评价！

策略遵从

销售团队通常都会被要求达成一些非财务目标！由**策略稳定性、策略执行**等4项指标的得分评价！



沙盘学员的反馈令人鼓舞



没想到仿真程度这么高!

某咨询师:



等了10年, 终于有销售管理沙盘了!

某培训师:



软件跨界到销售, 比我们做得还好!

某高管:



比讲课的方式好, 参与感很强!

某HRD:

学员A

沙盘的玩法非常新颖, 游戏的形式很容易接受, 虽然开始有点跟不上节奏, 但是徐老师针对问题讲解策略, 竞争和参与感拉满!

学员D

老师开创的沙盘游戏十分生动, 代入感很强, 让我们能从游戏的方式中加入思考, 并且能切身感受到数据分析对于当今企业管理和商业活动中的重要性, 科学性, 必要性!

学员B

...非常直观且系统! 这是目前参与过的唯一一种模拟实战销售管理的培训方式, 真的很不错, 感谢徐老师辛苦培训!

心得体会

这次的实训, 是一次非常难得的机会, 能够有这样的体验, 是我最开心的一天, 也是收获最充分的一天。

很感谢徐总开发出这样一个有趣使用的系统, 让我们能够有机会获得这样的实践机会。我通过由短到长的周期性经营, 逐渐学会了身为一个管理者, 应该对自身员工的能力、工作方式、工作分配有充分的了解和把控, 才能更好的完成一个个商单, 实现一次次获利。受益匪浅, 尽在不言中!



参加了沙盘活动, 对于很久没有参与“课外”活动的我来说, 整体感觉下来还是比较轻松的。一方面是因为都是熟悉的小伙伴们, 另一方面作为讲师的晶哥也掌控着整体节奏, 所谓的寓教于乐吧。今天主题更倾向于销售管理者的排兵布阵, 但是对于销售人员来讲也给我们梳理了一下思路。虽然世事难料, 但是总有必然关联。对我日后的销售工作打开了一定的思路, 能明确销售过程的几步曲。潜在, 接触, 明确, 谈判, 成交。在精力分配上也会细化。虽然本次只是在游戏中体验, 并非传统意义上的培训, 但是我还是能从中发现自己日常工作中需要注意的问题, 比如数据分析这块, 项目定期需要复盘。值得一提的是沙盘课件无论是在操作还是最后的分析上都很直观的展现了管理者需要掌握的信息, 并且十分细化。在九型人格测试中, 个

“ 游戏很有趣, 比赛过程限时操作很激动, 还学习了背后的B2B营销知识, 收获很多。 ”

“ 游戏特别烧脑~紧张刺激! 玩儿起来会上瘾, 还想玩! ”

“ 这个游戏很有趣, 用数据蕴含了整个线索、商机、客户整个漏斗模型的场景。 ”

“ 导师介绍得很清晰, 比单纯讲理论和案例生动多了! ”

同样适合一线销售人员参加

IBM前副总裁：一线销售也需要有管理自己生意的能力！

春秋伯乐沙盘适合一线销售人员参加训练么？



DeepSeek R1

市场商机
仿真设计

“沙盘可训练一线销售快速识别商机优先级、评估客户预算与需求匹配度，并通过动态调整策略（如行业选择、产品定价）提升成单率。”

“沙盘还原了真实销售场景中的竞争要素，如产品性价比、价格博弈、决策速度等。以及行业政策风险、客户项目风险等场景，能增强销售人员在不确定性环境中的应变能力。”

全面风险
仿真设计

全面指标化
仿真设计

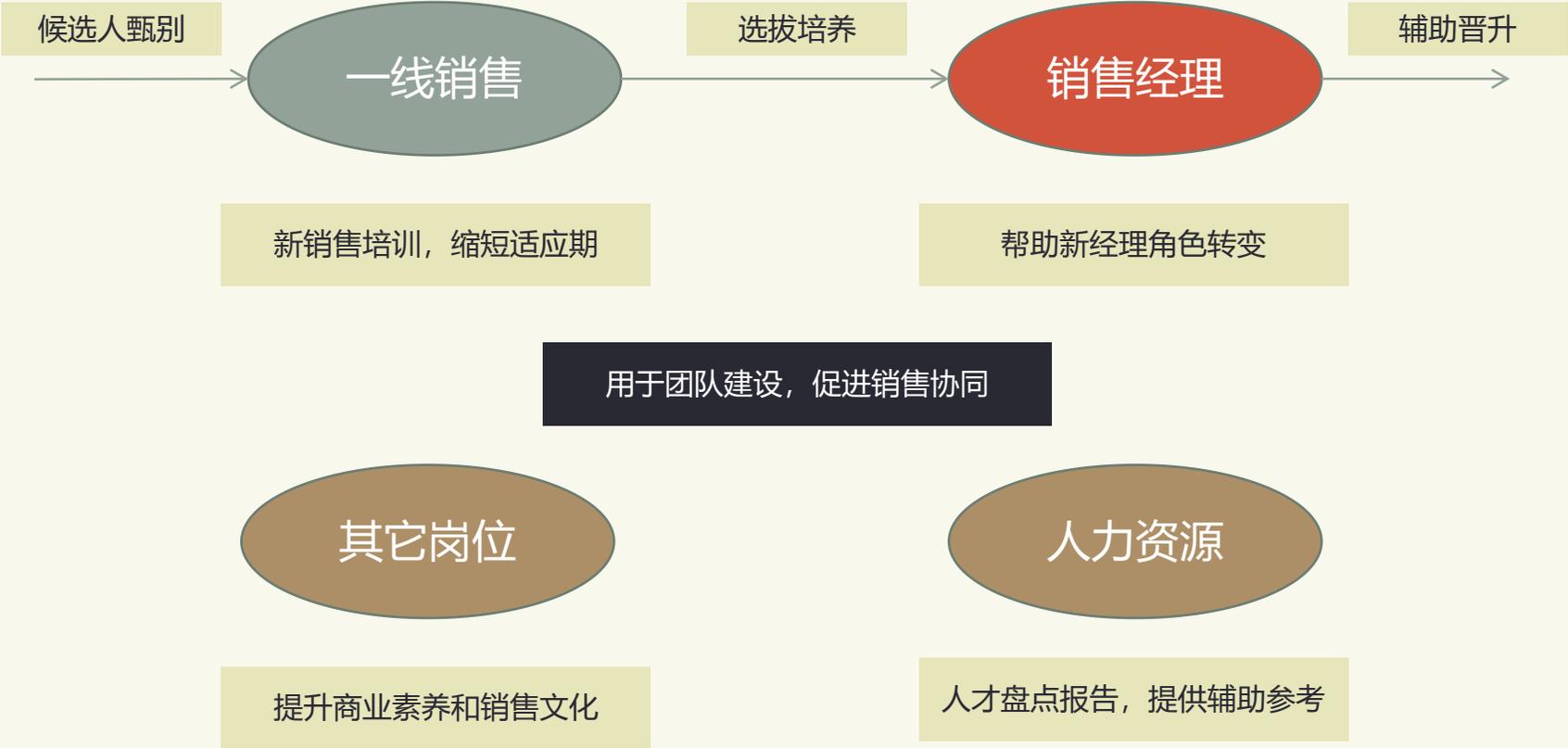
实时反馈销售操作的成本、利润、竞争情报等数据，帮助一线销售建立“数据化思维”。

“一线销售与管理者共同参与沙盘模拟，可促进双方对策略落地的共识。例如，销售可通过沙盘理解公司资源分配逻辑，减少执行偏差”

借假修真
促进交流

销售管理仿真沙盘对企业的价值

具有学、练、战、评的四大作用，覆盖销售管理人才运营的全流程。普惠实用，毫无成本负担！



访问官网查看更多详细情况

www.tengogo.com



- 首页
- 自我修炼
- 辅助管理
- 商业培训
- 社区
- 品牌
- 注册会员
- 搜索



注册会员



沙盘案例

中草销售管理?

日,从CBD 赶奔北京航空航天大学
数学科学学院带来了一场销售管
次种草一定会给同学们留下深刻
来大家在事业发展之路宽坦顺



申请培训

沙盘案例

武老师携沙盘首次亮相

4月9日上午,武宝权老师在易迪思组织的超值
公开课上,将销售管理沙盘首次用在自己的课程
中!以“赢在策略适配,胜在团队经营”为主旨,
分享销售目标和销售团队并重的管理思想。

更多内容



沙盘案例

伯乐沙盘首次“国际交流”

徐晶先生应邀给北航国际合作部的留学生们做了
数字化销售管理沙盘训练,将这最新的成果分享
给9个国家不同专业背景的国际学生,同时也是
第1次在150分钟内完成仿真对抗全程,令人鼓
舞!

更多内容



销售要成为自己的“管理者”

一名顶尖销售与普通销售的核心差距,恰恰在于能否将自己视为“自我管理师”——通
过科学系统的自我管理,掌控时间、商机与数据,从而在业绩红海中构建不可替代的
竞争力

了解详情

培训课程

沙盘案例

培训训练营

北京民企会客厅做沙盘培训 以
平台认识越来越多的朋友 感谢
北京专精特新企业商会



更多内容



沙盘案例

CTO 俱乐部沙盘体验

小二班 CTO 俱乐部组织了沙盘体验活动,这是
春节后第2次亮相,现场效果一如既往的令人兴
奋,“推荐指数”高达87%,谢谢大家的鼓励!

更多内容



沙盘案例

商机管理内训案例

商机管理与数据是完美组合,销售漏斗方法论可
以充分发挥用途,这门课刚完成设计就迎来了企
业内训,培训效果超出各方预期!

更多内容



创始人徐晶先生

(欢迎联系)

北京航空航天大学计算机硕士、辅导员

毕业20多年始终从事数据分析BI相关的工作

经历国企和民企的上市、创业公司，IT企业全链岗位工作经验

项目管理专家 (PMP)，百分比挣值管理方法提出者

思迈特软件前市场总监、副总裁

企业全员**数据化运营专家**，亲历金融、国企首个标杆案例

高性能自助数据分析专家 (性能调优)

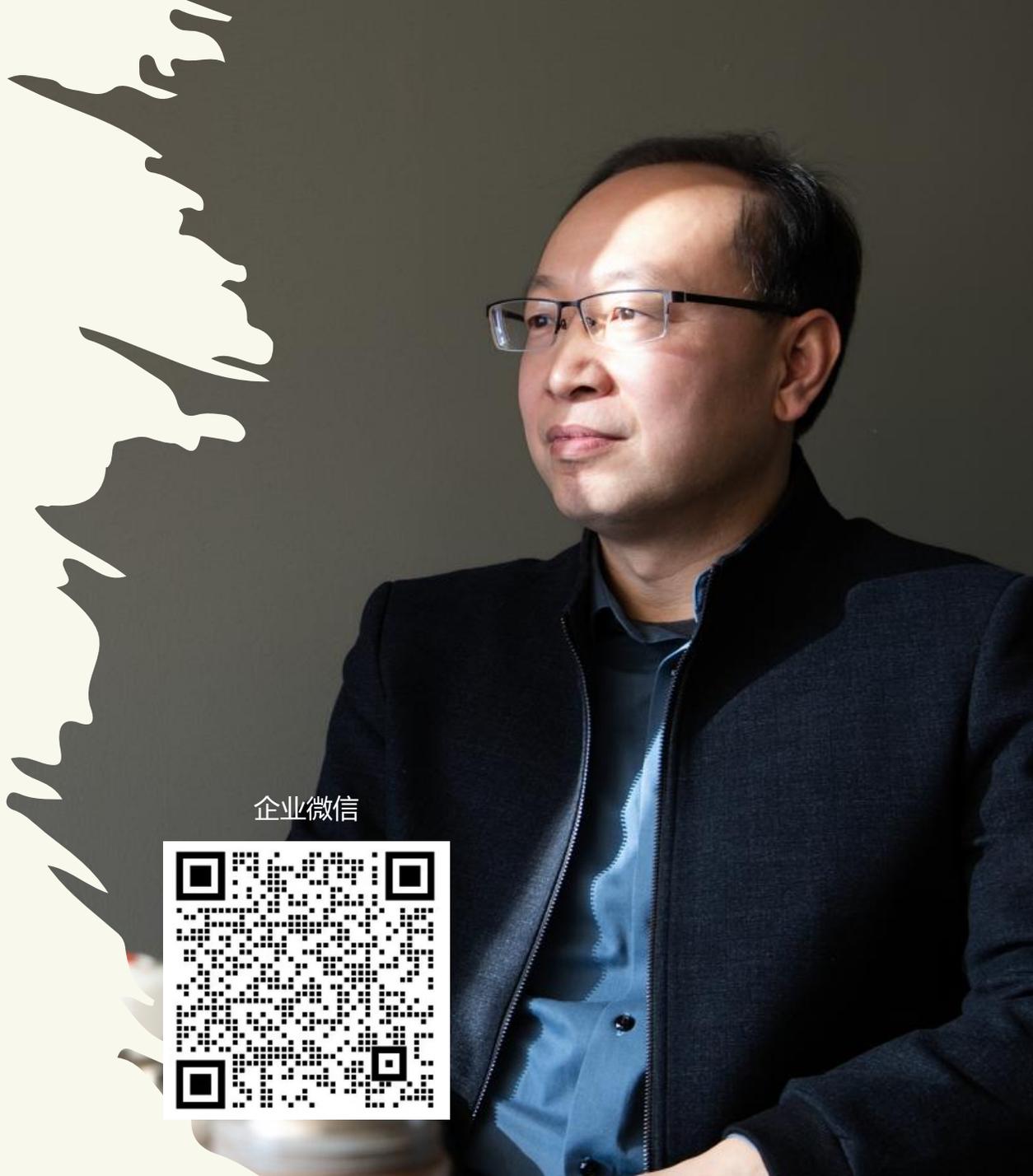
2023 一带一路暨金砖国家技能发展与技术创新大赛等裁判

高等学校教材《数字化销售管理》的核心作者

春秋伯乐 (销售管理) 沙盘软件独立创始人

北京丰台民企会客厅特聘销售管理教练

企业微信





春秋伯乐沙盘——自训练式销售管理电子沙盘

越早犯错，越节省成本和时间！

