

商战管理对抗沙盘

春秋伯乐沙盘（商标名称）高度仿真了B2B企业商战管理中的核心问题——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？

创始人徐晶先生希望通过高仿真、能重复、可量化的沙盘软件，为高校和企业提供通用的训练工具，并服务于相关的交流和研究。

商战管理始终是生存发展的瓶颈

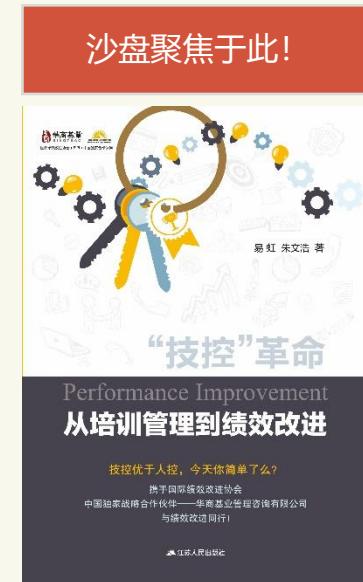
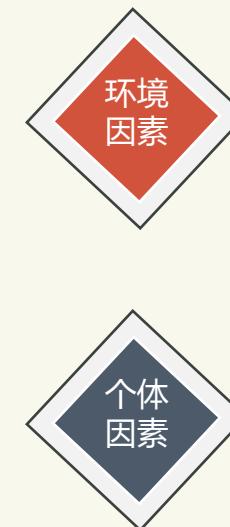
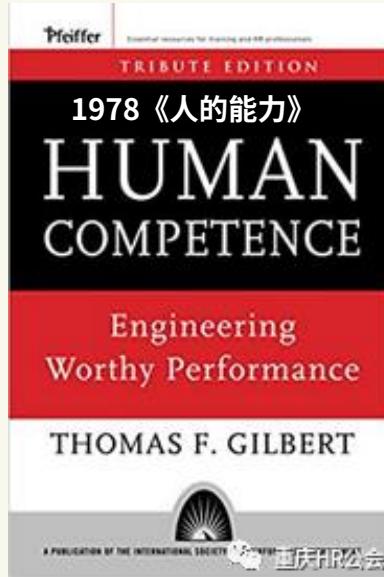
30年前麦肯锡给IBM咨询——销售主管的能力是“核心竞争力”；



- 世界绩效改进之父：“销售业绩达不成，主要责任归于管理问题”

托马斯·吉尔伯特

- 行为工程模型（BEM）认为绩效不佳75%的是根源于环境因素，真正由人的因素只占到25%；





商战管理能力表现出很多乱象

雷克汉姆：不过历史上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，销售和销售管理是完全不同的两回事



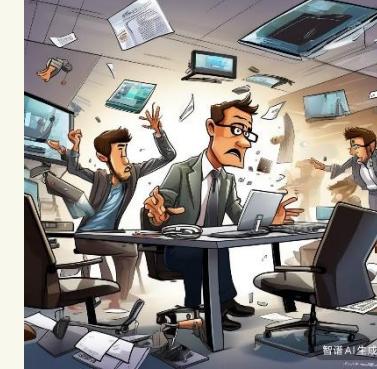
缺少数据化和系统性能力



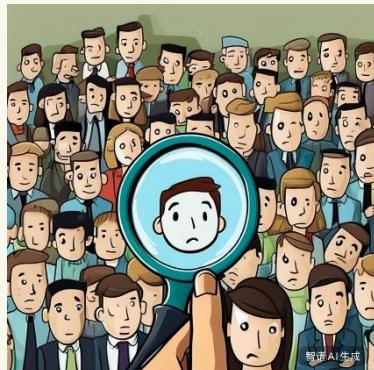
贸然提拔TopSale做管理



错把经验当充分条件



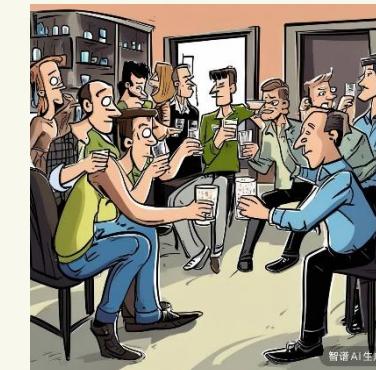
缺少运筹帷幄，甘于灭火



缺乏选拔储备干部的工具



官僚盛行，依靠权力大棒



千篇一律的团建形式



缺乏成本意识

商战管理的培养存在致命问题！

B2B运营管理者数量超过3000万，几乎都没有经过系统性的训练

没概念

无研究

缺方法

经验主义横行，企业在干部用人的代价数以百万计，同时损失了宝贵的发展窗口！！

通过数字化仿真模型可以搭建成长的舞台

高度仿真的沙盘软件设计

不依托于任何企业管理方法论，纯粹的B2B企业数据化运营仿真环境

客户市场模型

商机发现模型

商机竞争模型

推进成交模型

策略管理模型

商机漏斗模型

成本利润模型

指标分析模型

项目风险模型

客情关系模型

时间管理模型

团队发展模型

CREDAL
管理能力评价模型

全量化、纯客观

模拟6-13周的对抗周期



沙盘训练是寓教于乐的形式





企业和高校学员的评价和反馈



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和商业活动中的重要性，科学性，必要性！

“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！”

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

沙盘对抗后提供量化评估报告

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

C.R.E.D.A.L 企业商战管理能力评分



维度	个人	房间平均	差异
能征善战	47.5	48.8	-1.2
结果导向	72.6	57.7	+14.9
追求效率	83.3	70.1	+13.2
理性决断	74.2	71.2	+3.0
遵从策略	60.4	54.2	+6.2
知人善用	97.6	88.9	+8.7

创始人徐晶先生

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软件相关的工作

经历国企业和民企的上市、创业公司，IT企业全链岗位工作经验

项目管理专家 (PMP)，上市公司内训师

思迈特软件联合创始人、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）

2025一带一路暨金砖国家技能发展与技术创新大赛评委

全国大学生电子商务“三创赛”评委

高等学校教材《数字化商战管理》的核心作者

数美视软件独立创始人、总裁

北京丰台民企会客厅特聘销售管理教练

思睿智训数据化运营教师研修班特聘专家





春秋伯乐——企业商战管理对抗沙盘

越早犯错，越节省成本和时间！

