

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

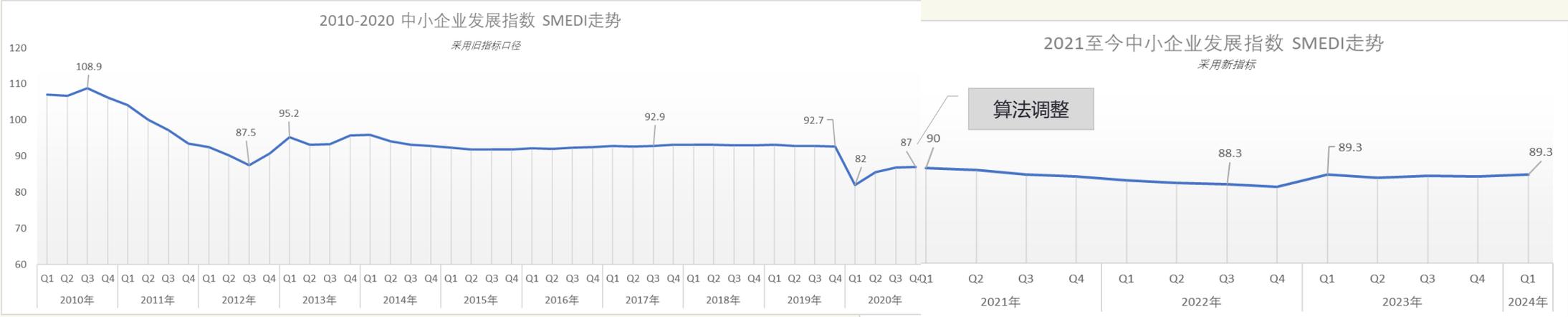


提升销售管理是B2B企业必要的突围手段



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”。

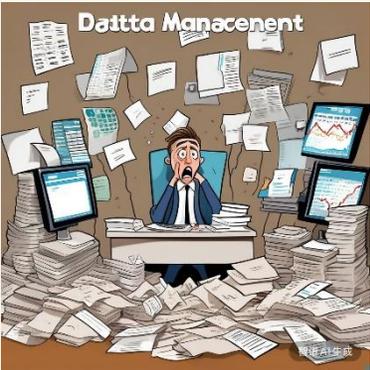


增量市场时代的粗放式经营模式不再有效，无论是国有企业还是民营企业，管理者只有形成更高维度的系统化思维，在业务管理中锤炼全新的战略思维、业务思维、数据思维等，方可真正做到在不增加资源的情况下，实现业绩持续增长和企业高质量发展。



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



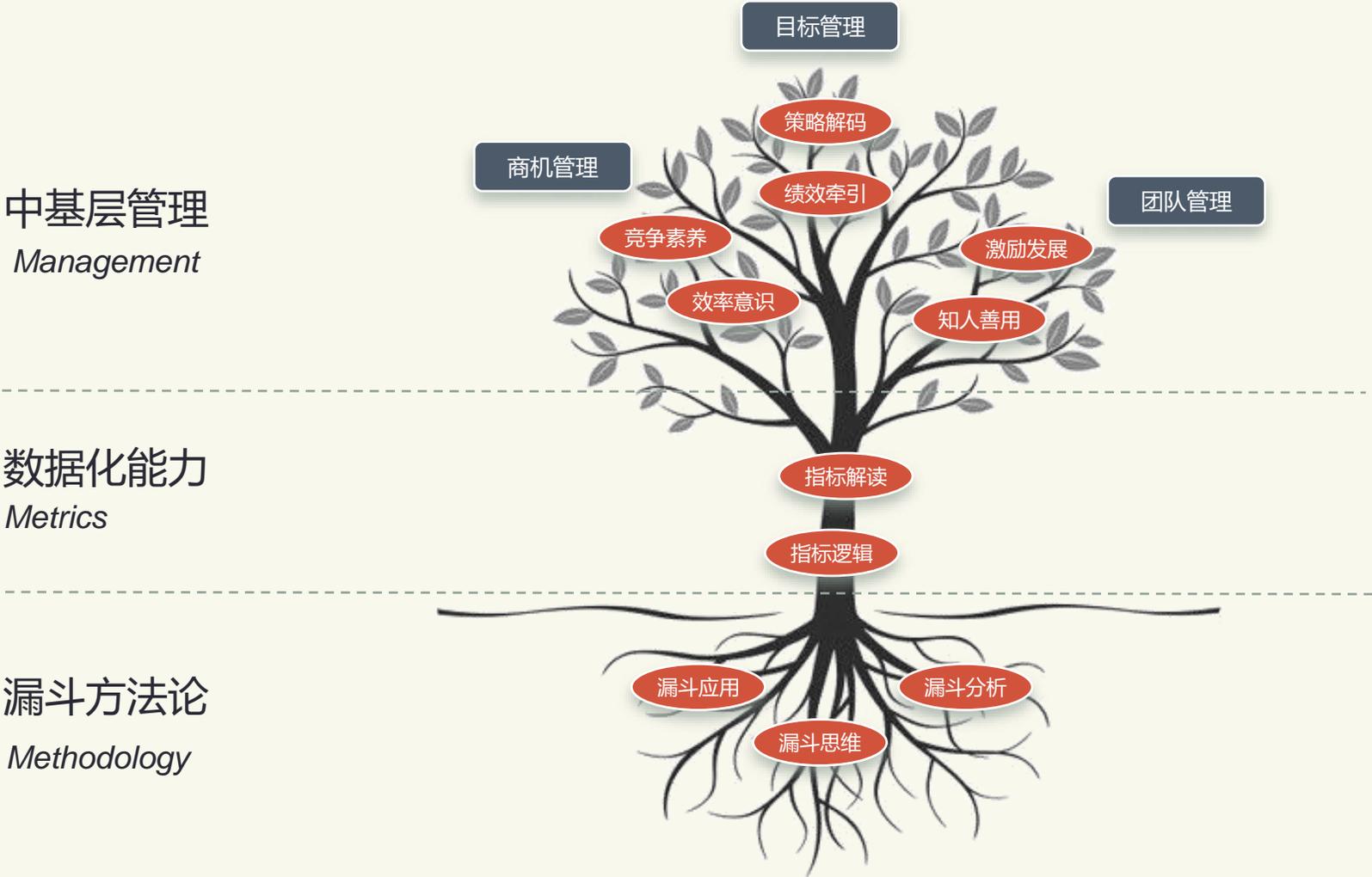
千篇一律的销售团建形式



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”

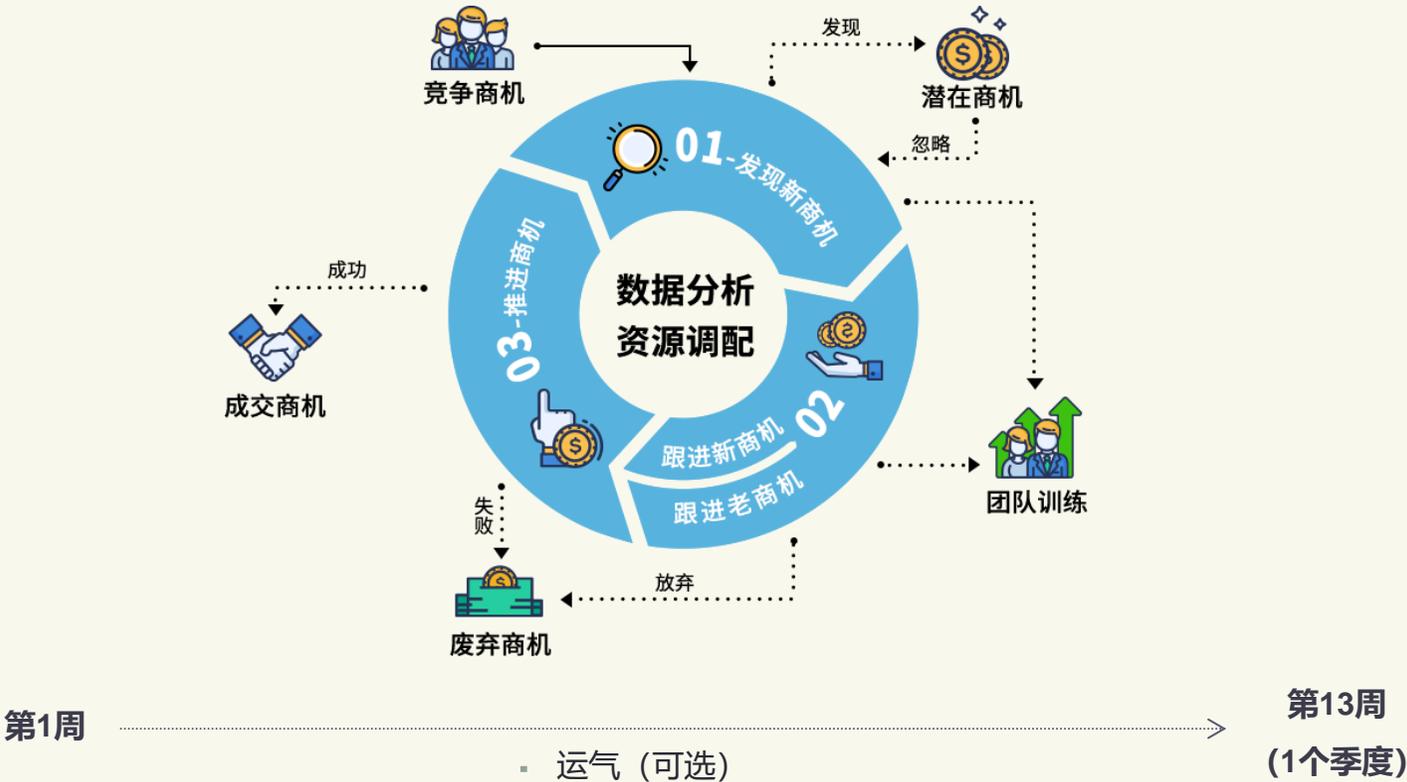
销售管理首先是科学，其次是艺术；借用雷克汉姆3S到3M的概念！



基于沙盘软件提供培训服务



- ### 9大仿真模型
- 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



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**资源调整频次、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、“田忌赛马”**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**人尽其用和用人所长**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**策略稳定性和商机选择侧重**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

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!



学员C

本人也是第一次接触, 实战过程激动且具有一定的挑战性, 通过对知人善用, 漏斗销售, 数据分析各环节把控, 体会销售不仅需要策略, 更需要全方位的数据分析!

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!

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

官网持续更新沙盘培训案例



[首页](#)
[自我修炼 ▾](#)
[辅助管理 ▾](#)
[商业培训 ▾](#)
[社区 ▾](#)
[品牌 ▾](#)

注册会员 →




沙盘案例

给数学娇子种草销售管理?

2025年4月9日, 从CBD赶奔北京航空航天大学沙河校区, 给数学科学学院带来了一场销售管理沙盘训练。这次种草一定会给同学们留下深刻的印象, 希望未来大家在事业发展之路宽坦顺利!

[更多内容 →](#)



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 →](#)



沙盘案例

销售管理精英训练营

徐晶先生应邀在北京民企会客厅做沙盘培训 以销售管理沙盘为平台认识越来越多的朋友 感谢丰台国际商会、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 →](#)



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

春秋伯乐沙盘希望长期服务社会

沙盘软件及课程具有学、练、战、评的四大作用，销售管理理论完备，软件功能简单可靠



高校合作

学生就业培训
继续教育合作
创新创业辅导
科研合作



服务企业

提升销售管理
发展销售团队
规范销售漏斗方法
盘点销售人员



个人修炼

学习B2B销售
提升管理认知
强化数据素养
获得评价反馈

访问官网查看更多详细情况

www.tengogo.com

春秋伯乐 注册会员 → 设置 搜索



申请培训

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”——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](#)

申请培训

春秋伯乐 注册会员 → 设置 搜索

数据解读

销售业绩为什么没达标?

战绩垫底的玩家为我们呈现了一种业绩未达标的典型原因，这就是将1个人当多个人用的管理习惯，而没有形成基于商机难度和竞争情报的用人策略，更不用提“田忌赛马”的管理智慧和团队文化。

[更多内容 →](#)

147 0

数据解读

“业绩泡沫”的五大原因

在沙盘对抗的案例中，经常可以出现合同额（业绩）完成率差强人意但利润率很低的情况，这种现象在中小企业的销售管理实践中也经常会出现，一般来说其原因有5种情况

[更多内容 →](#)

61 0

申请培训

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)，百分比净值管理方法提出者

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)

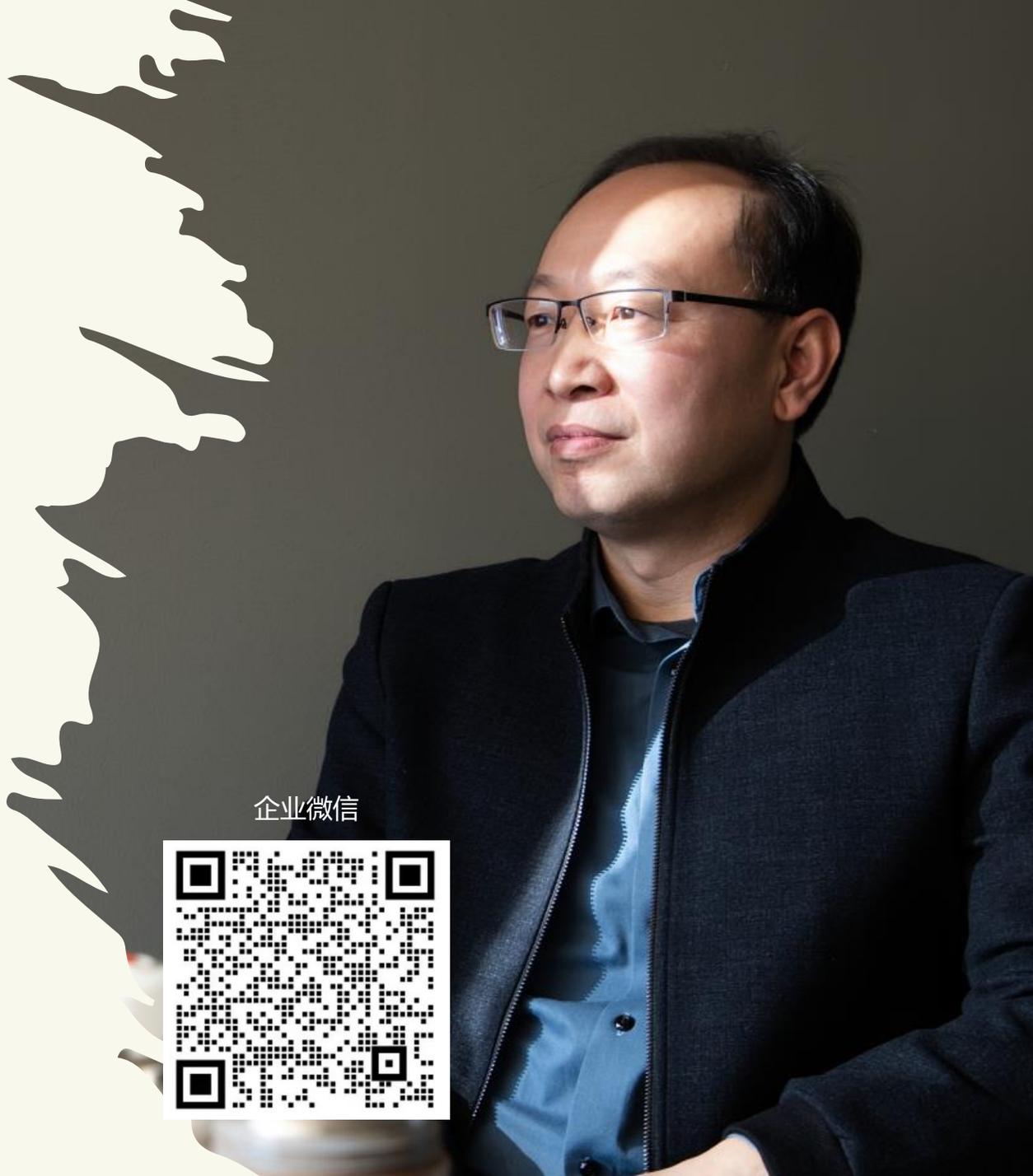
2023 一带一路暨金砖国家技能发展与技术创新大赛等裁判

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——首款自训练式销售管理沙盘

越早犯错，越节省成本和时间！

