

# ABS 模拟数字经济沙盘实操课

## ABS Digital Business Simulation Course

● 适用于  
IB / AP / A-Level 课堂



国际商学与经济学 | 模拟实操学术课程



全球  
10万+ 学生



1000+  
学校使用



ABS 模拟数字  
经营沙盘



商科经济学  
考点高度匹配



## 什么是 ABS ?

Asia Business Simulation (ABS) 是一个面向中学生的国际商业模拟沙盘，由 Yale Entrepreneurial Society (耶鲁创业协会) 官方支持的学术交流网络与国际商学教育实践团队共同推动建立。项目基于全球商学院广泛采用的 Simulation-based Education (模拟教学法)，并结合中学阶段经济与商业课程的知识体系进行教学设计，使商业学习从理论理解走向实践应用。

### 10 万名学生热衷于 ABS 的原因

ABS 在过去 15 年主要应用于 ABS 国际商业挑战活动，该沙盘经过多年迭代逐步形成了贴近真实商业环境的机制与决策反馈体系，使学生能够在动态竞争环境中理解企业运营、资源配置及战略选择的逻辑。

<b>14</b> 年历史	<b>600+</b> 场商战	<b>650+</b> 亚洲学校	<b>100,000+</b> 学生使用	<b>权威认证</b> ASDAN Entrepreneurship Award	<b>沙盘模拟</b> 经典商科教学法
------------------	--------------------	---------------------	-------------------------	---	------------------------

### ● 教育价值

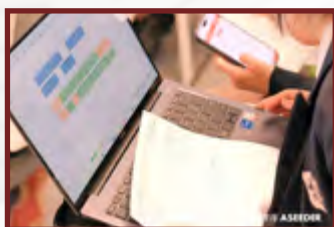
### ● 学生核心能力提升

**让知识产生应用场景**  
直观感受商学、经济理论对结果的影响

**让学习过程更具参与感**  
角色化决策式学习，告别被动知识接收

**让能力培养更加可视化**  
决策、投资分配、团队表现全程可记录、可评估

### ● 教师权益



#### 模拟经营沙盘入课堂

- ABS 沙盘开放给合作学校老师使用
- 配套整合课件：ABS 模拟沙盘 X 国际课程教案体系
- 让学生在安全可控的环境中演练商科知识
- 从“玩”中真正实现从知识学习到能力发展的转化



#### 完成课程可获得：

- ABS International Business Simulation Educator Certificate-ABS 模拟数字经营沙盘实操课认证教师证书。
- 优先获得国际商学 / 经济学资源、教师培训机会及全球教育合作网络支持。

1

### 精准衔接国际课程体系

ABS 在过去 15 年主要应用于 ABS 国际商业挑战活动，该沙盘经过多年迭代逐步形成了贴近真实商业环境的机制与决策反馈体系，使学生能够在动态竞争环境中理解企业运营、资源配置及战略选择的逻辑。

2

### 成熟教学体系，降低教师实施门槛

课程提供完整教学教案、课堂 PPT 及操作指南，使教师能够高效开展 Simulation 教学，无需额外开发课程内容，大幅提升课堂实施效率。

3

### 轻量化实施，适配学校现有教学环境

课程基于云端运行，学生可通过电脑或移动设备参与模拟，无需额外硬件投入，便于学校快速引入实践型商学教学。

4

### 数字化商学教学解决方案

合作学校可获得 ABS 商业模拟沙盘的课程使用支持，将商业 Simulation 引入课堂，推动商学课程的数字化与实践化升级。

5

### 沉浸式商业决策体验

通过动态市场环境、多轮策略调整及数据反馈机制，学生能够在模拟企业经营过程中理解商业决策逻辑，建立沙盘性的商业思维。

## ABS 模拟数字经营沙盘

## 知识点体系



### 生产要素 与资源配置

需合理分配人力、物质资本等生产要素，通过优化资金投入组合实现生产与销售的资源最优配置。



### 供需关系 与价格机制

依据各市场供需缺口判断市场机会，结合价格弹性制定差异化定价策略，掌握市场定价权。



### 成本与规模 经济分析

核算生产、营销等全链路成本，通过扩大产能摊薄单位成本，利用规模经济提升盈利能力。



### 金融 与现金流管理

结合可贷资金市场利率做出融资决策，通过财务报表把控现金流，规避资金链断裂风险。



### 市场竞争 与战略选择

利用比较优势制定聚焦型竞争策略，通过提升市场份额实现寡头优势，借助信息不对称打造差异化竞争壁垒。



### 市场外部性 与决策优化

结合市场反馈与行业外部数据，分析策略带来的正负面外部性，持续优化生产、销售与营销决策。

## ABS 模拟数字经营沙盘

## 决策逻辑

### ● 如何把以上的知识点串联起来

ABS 商业模拟沙盘以季度为经营周期开展企业运营模拟。在每一轮经营周期中，学生团队需要基于经济学与商业管理知识完成一系列核心经营决策，并在周期结束后通过经营报表分析企业表现，进而优化下一轮策略，形成完整的商业决策学习闭环。

#### 起始 资金配置

理解资源稀缺与资源配置原则  
(生产要素配置)

#### 融资决策

基于利率与资金需求制定融资策略  
(金融市场与资本成本)

#### 团队组建

合理配置人力资源以提升运营效率  
(生产要素管理)

#### 生产规划

根据市场需求决定产量与成本结构  
(规模经济与成本控制)

#### 财务报表 分析

通过利润表、现金流及市场数据评估经营结果，并调整后续策略  
(财务分析与决策优化)

#### 销售布局

根据供需关系与价格机制进入目标市场  
(供需关系与市场结构)

#### 营销规划

制定市场推广与品牌策略  
(市场竞争与差异化战略)

通过多轮经营决策，学生能够系统理解经济学知识如何影响真实商业结果，并逐步建立数据驱动的商业决策思维。



课程单元	单元概念	ABS 模拟沙盘具体应用范例
第一单元	基础经济学概念 - 生产可能性曲线	在 ABS 沙盘中固定初始资金、生产要素成本等条件，通过调整生产数量与质量投资的资金分配比例，绘制生产可能性曲线，验证不同招聘 / 生产资源组合下的产能边界，判断某一生产组合是否处于曲线有效区间、是否存在资源浪费
	基础经济学概念 - 比较优势	在 ABS 沙盘中分析各城市的生产成本、市场渗透率、贷款政策等核心数据，确定企业在某一城市（如广州低利率、高渗透率）具备的比较优势（低成本 / 高销售潜力），据此将生产、销售资源集中于优势城市，制定聚焦型销售策略
	基础经济学概念 - 供给与需求	在 ABS 沙盘通过市场报告查询各城市的行业总供给量、市场需求人口、竞品销售数据，定位供给量远低于需求人口的城市，在该城市合理提升产品定价，掌握更强的市场定价权
	基础经济学概念 - 边际效应分析	在 ABS 沙盘记录每一轮对生产、营销、渠道的资本投入增量，同步统计对应轮次的销售收入、利润增量，计算边际收益与边际成本，分析每 1 单位新增资本投入带来的收益增长变化，判断边际效应递增 / 递减节点
第四单元	金融板块 - 金融报表	在 ABS 沙盘查看企业季度报告的生产、库存、销售数据，分析产品积压 / 售罄情况、各城市市场份额变化，结合现金流状况，精准制定下一轮的生产数量计划，避免产能过剩或供给不足
	金融板块 - 可贷资金市场	在 ABS 沙盘根据不同城市的贷款利率波动（如天津 4.00% / 广州 3.50%）、自身债务利息成本变化，调整生产进度：利率上升时减少贷款、降低产能扩张速度；利率较低时适度融资、提前扩大生产规模。此波动出现在全球总决赛中。
第七单元	供给和需求 - 价格供需弹性	在 ABS 沙盘通过多轮调整不同城市的产品定价，记录每一次调价后的销售量、销售额变化，收集价格弹性相关数据，计算需求价格弹性系数，精准确认价格上涨的合理区间
第八单元	生产，成本和完全竞争模型 - 规模经济	在 ABS 沙盘逐步扩大产品生产数量，观察单位产品生产成本的变化趋势，利用成本核算逻辑，验证产能扩大后单位生产、营销成本的摊薄效果，通过规模化生产降低单位成本，提升企业整体盈利能力
第九单元	非完全竞争模型 - 价格歧视	在 ABS 沙盘依据不同城市的初始平均售价、市场渗透率、居民消费能力（如广州初始均价 2500 元 / 天津 2200 元），对同一产品在不同城市设置差异化定价，实施三级价格歧视，最大化各城市的销售利润
	非完全竞争模型 - 寡头卖方垄断	在 ABS 沙盘通过加大营销投入、增加销售代理商、提升产品质量等方式，逐步提高企业在目标城市的市场份额，当市场份额达到行业领先水平时，减少竞品的价格竞争空间，实现更强的市场定价权
第十单元	市场失灵和政府角色 - 外部性	在 ABS 沙盘收集企业自身各城市的销售业绩数据，同时通过市场报告获取行业整体的市场反馈（如某城市对高性价比产品的需求偏好），结合外部市场的业绩数据，优化自身的销售渠道、定价、营销策略，抵消市场信息不对称带来的负外部性

课程单元	单元概念	ABS 模拟沙盘具体应用范例
第一单元	基础经济学思想与资源配置 (AS Level) - 生产要素	在 ABS 沙盘在为完成产品生产与销售, 团队需分析生产环节的物质资本(原材料、仓储)、人力资本(销售代理商、生产人力)投入成本, 根据初始资金规模合理分配两类资本的投资比例, 保障生产与销售的协同推进
	基础经济学思想与资源配置 (AS Level) - 生产可能性曲线	在 ABS 沙盘固定生产要素成本、初始资金等核心条件, 通过调整销售代理商招聘与生产数量的资源组合, 绘制生产可能性曲线, 验证该组合下的产能与销售能力边界, 判断资源配置是否最优
	基础经济学思想与资源配置 (AS Level) - 生产产能	在 ABS 沙盘根据企业当前的销售代理商数量、生产资金投入规模等数据, 结合沙盘的产能核算逻辑, 估算企业的最高产品生产产能, 据此评估是否需要进一步融资、扩大生产投入以提升产能
第二单元	价格体系与微观经济 (AS Level) - 需求和供给	在 ABS 沙盘通过市场报告查询各城市的行业总供给量、市场有效需求人口(人口 × 市场渗透率), 定位供给缺口较大的城市, 优先在该城市布局销售渠道、投放产品, 获得更强的定价权
	价格体系与微观经济 (AS Level) - 替代物	在 ABS 沙盘分析竞品的产品定价、质量投入、营销策略, 通过合理控制自身产品生产成本、适度增加质量投资, 让产品在性价比上优于竞品(替代物), 从而在市场竞争中占据更大的市场份额
	价格体系与微观经济 (AS Level) - 需求和供给的价格弹性	在 ABS 沙盘对单一城市进行梯度定价测试(在沙盘定价区间内调整价格), 记录每次价格变动后的销售量变化, 计算需求价格弹性系数, 根据弹性大小确认产品价格上涨的合理范围与幅度
第三单元	政府微观经济干预 (AS Level) - 最低工资	在 ABS 沙盘通过季度报告获取竞品在同城市市场平均人力成本(平均工资)投入标准, 使企业自身的人力工资水平与所在城市的竞争者标准保持一致, 避免因工资过高增加成本或过低导致人力资源不足
第六单元	国际经济问题 (AS Level) - 比较优势	在 ABS 沙盘对比各城市的生产成本(单位产品成本)、市场销售潜力、贷款利率和额度等数据, 确定企业在某一/某几个城市的比较优势(如高利率、低生产成本、高市场渗透率), 据此设计“优势城市生产 + 销售”的一体化策略
第七单元	价格体系与微观经济 (A Level) - 生产效率	在 ABS 沙盘优化生产资金、质量投资、营销投入、渠道建设的资金分配比例, 通过多轮测试找到成本最低、产能与销售量最优的资源配置方案, 以尽可能低的总成本完成产品生产与销售, 实现生产效率最大化
	价格体系与微观经济 (A Level) - 外部性	在 ABS 沙盘收集企业自身的销售业绩、市场反馈数据, 同时通过市场报告获取行业其他企业的区域业绩数据, 分析自身策略带来的正/负外部性, 结合外部市场数据完善销售渠道、定价、质量投资策略, 降低负外部性影响
	价格体系与微观经济 (A Level) - 信息不对称	在 ABS 沙盘花费资金购买各城市的市场报告, 获取竞品的定价、营销投入、销售代理商数量、市场份额等核心信息, 利用这种信息优势, 针对竞品的短板制定差异化的销售策略, 占据市场竞争主动
	价格体系与微观经济 (A Level) - 规模经济	在 ABS 沙盘逐步增加生产数量, 利用沙盘的成本核算功能, 观察单位产品生产成本、单位营销成本的变化, 验证规模扩张带来的成本摊薄效应, 通过扩大产能实现规模经济, 提升企业盈利能力
	价格体系与微观经济 (A Level) - 寡头卖方垄断	在 ABS 沙盘通过持续的营销投入、渠道扩张(增加销售代理商)、产品质量提升, 逐步提高企业在目标市场的市场份额, 当成为行业寡头时, 主导市场价格走势, 减少竞品的价格竞争空间, 实现更强的定价权

课程单元	单元概念	ABS 模拟沙盘具体应用范例
第一单元	经济学介绍 - 生产要素	在 ABS 沙盘为实现产品的生产与市场销售, 团队需沙盘分析物质资本(生产资金、融资资金)和人力资本(销售代理商、生产相关人力)的投入回报比, 根据企业初始资金与发展战略, 合理分配两类生产要素的投资金额, 保障生产与销售环节的资源充足
	经济学介绍 - 生产可能性曲线	在 ABS 沙盘中固定初始资金、生产要素成本等前提条件, 通过调整质量投资与营销投入的资金分配比例, 绘制生产可能性曲线, 验证不同资源组合下的产品质量与市场销售能力边界, 判断资源配置是否存在效率损失
	微观经济 - 需求与供给	在 ABS 沙盘中通过市场报告获取各城市的行业总供给量、市场有效需求人口(人口 × 市场渗透率), 识别出供给小于需求的城市, 优先在该城市布局销售代理商、投入营销费用, 凭借供需缺口获得更强的市场定价权
	微观经济 - 替代物	在 ABS 沙盘中通过市场报告分析竞品(替代物)的定价、质量指数、营销投入等核心数据, 通过优化自身产品的定价策略、适度增加质量投资, 打造更高的产品性价比, 在市场竞争中吸引更多消费者, 抢占更大的市场份额
	微观经济 - 需求和供给的价格弹性	在 ABS 沙盘中选择单一测试城市, 在沙盘规定的定价区间内进行梯度调价, 记录每一次价格调整后的产品销售量、销售额, 计算需求价格弹性系数, 根据弹性结果确定产品价格上涨的合理范围, 实现利润最大化
第二单元	微观经济 - 最低工资	在 ABS 沙盘中通过购买市场报告, 获取所在城市竞品的人力成本(生产人力)投入标准, 将企业的工资水平与行业竞争者保持一致, 平衡人力成本与人力资源稳定性, 避免成本过高或人才流失
	微观经济 - 外部性	在 ABS 沙盘中收集企业自身各城市的销售数据、市场反馈, 同时通过市场报告获取行业整体的区域业绩与市场偏好, 分析自身生产、销售策略带来的正/负外部性, 结合外部市场数据优化产品质量、定价、渠道策略, 抵消负外部性, 放大正外部性
	微观经济 - 信息不对称	在 ABS 沙盘中花费资金购买各目标城市的市场报告, 获取竞品的定价、营销投入、销售代理商数量、质量投资、市场份额等未公开信息, 利用信息不对称的优势, 针对竞品的薄弱环节制定差异化竞争策略, 提升自身市场竞争力
	微观经济 - 寡头卖方垄断	在 ABS 沙盘中通过加大营销投入、增加销售代理商数量、提升产品质量指数等方式, 持续扩大企业在目标市场的市场份额, 当成为行业寡头后, 掌握市场价格的主导权, 降低竞品的价格竞争影响, 提升企业的盈利空间
第四单元	微观经济 - 规模经济	在 ABS 沙盘中逐步扩大产品生产数量, 利用沙盘的成本核算功能, 跟踪单位产品生产成本、单位营销成本的变化趋势, 验证规模扩张带来的成本摊薄效果, 通过规模化生产实现规模经济, 降低单位成本, 提升企业整体盈利能力
	环球经济 - 比较优势	在 ABS 沙盘中全面分析各城市的贷款利率、单位生产成本、市场渗透率、初始平均售价等核心指标, 确定企业在某一/多个城市的比较优势(如低生产成本、高销售潜力、低融资成本), 据此将生产、销售、融资资源集中于优势城市, 制定全球化(跨城市)的生产与销售策略

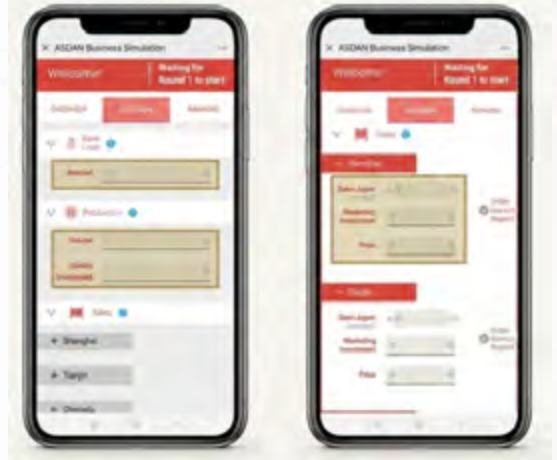
# ABS 模拟数字经营沙盘

# 课件及沙盘界面展示

## ● 逐堂课件示例



## ● 沙盘界面示例



## ● 沙盘财务报告示例

Key Metrics	
Total Assets	¥5,762,500
Debt	¥0
Net Profit	¥1,762,500
Debt Repayment	¥0
Net Profit	¥1,762,500

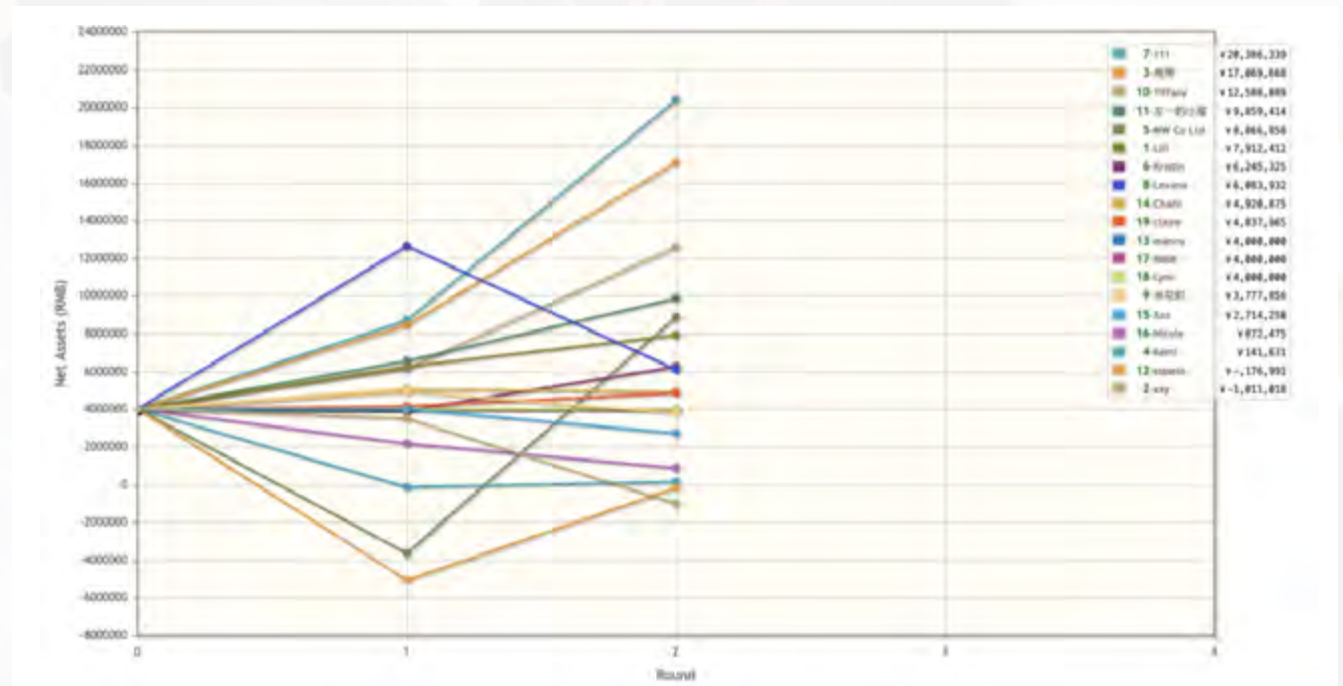
Finance				
Item	Cash Flow	Cash	Debt Change	Debt
Round begins	¥0	¥4,000,000	¥0	¥0
Production cost	-¥2,500,000	¥1,500,000	¥0	¥0
Change sales agents cost	-¥200,000	¥1,300,000	¥0	¥0
Marketing investment	-¥20,000	¥1,300,000	¥0	¥0
Quality investment	-¥20,000	¥1,150,000	¥0	¥0
Sales revenue	¥0,200,000	¥0,200,000	¥0	¥0
Tax deduction	¥587,500	¥5,762,500	¥0	¥0
Round ends	¥0	¥0,762,500	¥0	¥0

Production						
Overview	Plan	Previous	Produced	Total	Used/Sold	Surplus
Products	2,000	0	2,000	2,000	2,000	0
Quality	Quality Investment	Old Products	New Products	Product Quality Index		
	¥20,000	0	2,000	15.00		

Sales						
Agents	Previous	Change	After	Change Cost	Marketing Investment	
Guangzhou	0	1	1	¥300,000	¥20,000	
Wuhan	0	0	0	¥0	¥0	
Market	Competitive Power	Sales Volume	Market Share	Price	Sales	
Guangzhou	0.27%	2,000	12.50%	¥2,000	¥5,200,000	
Wuhan	0.00%	0	0.00%	¥0	¥0	

## ● 沙盘排名系统



## 课程使用场景



### 正课同步实操，强化知识理解

在讲授供需关系、市场竞争、成本结构或金融知识等核心内容时，教师可结合 Simulation 环节，让学生通过真实决策体验经济学原理如何影响企业经营结果。



### 单元复习与知识整合

在阶段复习或考试准备阶段，通过模拟经营将分散的商学知识有机串联，帮助学生建立完整的商业逻辑框架，并在真实决策体验中增强学习参与感与成就感。



### 基于数据反馈的针对性教学

教师可通过学生经营结果识别知识薄弱点，并针对性强化相关经济学与商业概念。



### 校本特色课程 / 商学社团课程

可作为 Business/Economics 拓展课程、商学社团课程或创新教育课程实施，丰富学校实践型课程体系。



### ABS 模拟商战训练课程

可作为 ABS 商业挑战赛或其他商科竞赛的训练课程，帮助学生提前熟悉商业决策模型与团队协作模式。

**ABS 模拟系统中的操作环节，能完全对应 AP/A-Level/IB 经济学的核心知识点吗？**

可以完全对应。系统的全流程操作深度贴合三大国际课程的核心考点，比如生产可能性曲线、比较优势、供需弹性、规模经济等核心概念，都能在系统的资本配置、生产运营、市场扩张等实操环节中找到落地应用场景，并非简单的概念贴合，而是让学生在模拟经营中直接践行课程知识点。

**用这个系统辅助教学，能解决国际课程中“经济学概念抽象，学生难以理解”的问题吗？**

能有效解决。三大国际课程中很多经济学概念（如边际效应、现金流管理、信息不对称）偏理论化，而 ABS 模拟系统将这些概念转化为具象的操作决策：比如学生通过调整每一轮的资本投入增量，直观感受边际收益的变化；通过查看财务报表的现金流向，理解现金流对企业的重要性，让抽象概念变成可感知、可操作的实际行为。

**系统中的模拟场景，是否符合 AP/A-Level/IB 对经济学实践应用的考察要求？**

高度符合。AP/A-Level/IB 经济学不仅考察理论记忆，更注重学生对知识点的实际应用和分析能力，而系统模拟的是真实的企业经营场景，学生需要像课程要求的那样，运用供需分析制定定价策略、利用比较优势选择目标市场、通过成本核算实现规模经济，这些决策过程与国际课程的实践考察要求完全匹配，能直接锻炼学生的应考与实操能力。

**对于不同学段的国际课程学习（如 AS Level/IB 基础阶段），系统是否有适配的教学使用方式？**

有明确的适配性。系统的操作难度可根据学段灵活调整：针对 AS Level/IB 基础阶段，可聚焦基础知识点（生产要素、供需关系、生产可能性曲线），让学生完成基础的生产、定价决策；针对 A Level/IB 高阶阶段，可引导学生进行复杂的战略决策（如价格歧视、寡头垄断布局、信息不对称下的竞争策略），贴合不同学段的课程知识点深度要求。

**用该系统开展教学，是否能补充国际课程中缺乏的“团队协作式经济学实践”环节？**

可以完美补充。AP/A-Level/IB 经济学课程中实践环节较少，而 ABS 模拟系统以团队为单位开展经营，学生需要分工完成融资、生产、营销、财务复盘等工作，在协作中讨论如何运用比较优势制定策略、如何通过供需弹性调整定价，让学生在团队合作中深化对经济学知识点的理解与应用，契合国际课程对综合能力的培养要求。

**系统生成的各类报告（季度报告、市场报告），能否作为国际课程的教学分析素材？**

完全可以。系统的季度报告包含现金流、生产成本、利润等核心数据，市场报告涵盖竞品定价、市场份额、供需缺口等信息，这些数据可直接作为国际课程的教学分析素材：比如让学生通过分析季度报告练习财务报表解读（贴合 AP 金融板块、A-Level 微观经济考点），通过对比市场报告数据进行供需弹性分析（贴合 IB 微观经济考点），让教学素材更具实操性。

**ABS 模拟系统与其他经济学教学工具相比，贴合国际课程的优势在哪里？**

核心优势是知识点与实操场景的强绑定 + 三大课程的全覆盖。其他工具多为单一的知识点刷题或案例分析，而本系统将 AP/A-Level/IB 的所有核心经济学概念融入到完整的企业经营流程中，学生的每一个决策都需要运用对应的课程知识点，且系统的应用范例完全对标三大课程的单元概念，老师无需额外整合内容，可直接结合课程进度开展教学，教学适配性更高。

**零基础的国际课程经济学老师，能否快速上手用该系统开展教学？**

可以快速上手。系统的操作逻辑贴合国际经济学课程的知识点框架，且配有完整的教学应用查询表，明确了每个课程单元、每个核心概念对应的系统操作场景，老师可直接根据查询表，结合课程进度设计教学环节，无需额外花费时间梳理知识点与系统的对应关系，零基础也能高效开展教学。

**学生在系统中的经营成果，能否反映其对国际经济学知识点的掌握程度？**

能直接反映。学生的经营成果（净资产、市场份额、利润等）与知识点的运用能力高度相关：若学生能熟练运用供需弹性制定定价策略，产品销量和利润会明显提升；若能精准利用规模经济扩大产能，单位生产成本会显著下降；反之，若对核心知识点理解不足，会出现定价不合理、产能过剩等经营问题，老师可通过经营成果快速判断学生的知识点掌握情况，针对性开展教学。

**该系统能否支持国际经济学课程的分层教学，满足不同水平学生的学习需求？**

可以支持。对于经济学基础较弱的学生，可通过系统的基础操作（如生产数量规划、基础定价）巩固核心概念；对于基础较好的学生，可引导其进行高阶决策（如跨城市价格歧视、寡头市场的竞争布局、融资杠杆的合理运用），深入探究知识点的深层应用，贴合国际课程分层教学、个性化培养的需求。

## 申请开课流程



## 课程合作申请表

学校(中文)			
学校(中文)			
学校地址			
学校商学 / 经济学课程体系:		学校商学 / 经济学开设科目:	
开课老师姓名:		联系电话:	
开课老师邮箱:		是否有组织参加 ABS 商战经历	
学校意见		学校盖章	日期

学校可以根据学科发展需要申请成为一个或者多个老师开展课程  
填写完毕、盖章之后发送扫描件发送给阿思丹商学老师



## 商业能力不是通过记忆获得，而是通过决策实践形成

Simulation-based Education（模拟教学法）最早广泛应用于医学与军事训练领域，通过在可控环境中模拟真实情境，使学习者能够在实践中理解复杂沙盘的运行逻辑。随着商业教育的发展，这种教学方式逐渐成为全球顶级商学院的重要教学方法之一。

在商业教育中，Simulation 课程通过构建动态市场环境，让学生在竞争与合作中进行多轮决策，使抽象的经济理论转化为可感知的商业体验。相比传统以知识传授为主的教学方式，Simulation 教学更加注重：**理解决策过程，分析数据变化，调整商业策略**

近年来，随着教育界对能力培养（Competency-based Education）的重视，Simulation-based Learning 逐渐从商学院走向中学教育体系，成为培养高阶思维能力的重要工具。



在人工智能与数据驱动时代，教育也正在从知识掌握转向能力发展。商业 Simulation 课程正是在这一趋势下成为连接知识学习与能力培养的重要桥梁。

ABS 国际商学与经济学模拟实操课程正是基于这一教育理念设计，旨在帮助学校构建更加实践导向的商学教育体系，使学生能够在真实决策逻辑中理解商业世界的运行方式。

### 阿思丹 (ASEEDER)

北京：朝阳区光华路 SOHO 二期 A 座 9-6  
上海：杨浦区政立路 489 号凯德国正中心 2 号楼 1702 室  
深圳：龙华区宝山时代大厦 27 层 2712-2713  
成都：武侯区科华北路 62 号力宝大厦北塔 21F  
电话：4001-699-686  
网站：<http://abs.seedasdan.com/>  
邮箱：[abs@seedasdan.org](mailto:abs@seedasdan.org)



扫描添加顾问老师