

《AI 赋能：采购、技术、销售效能提升实战工作坊》

主讲：董道军老师

1. 培训背景

在全球制造业数字化转型的大背景下，AI 技术已从“可选工具”转变为企业的“核心生产力”。传统的依赖人工检索、经验议价及手工核图的模式，在面对瞬息万变的市场波动与海量多模态数据处理时，已显得捉襟见肘，企业急需构建基于 AI 的决策辅助体系。

目前，行业内普遍存在“信息孤岛”与“作业低效”的共性痛点。技术部门与报价部门常因图纸关键参数提取不全导致报价偏离；采购部门在面对全球化材料溯源时，受限于语言和搜索深度，难以穿透贸易商直达原厂；销售团队则缺乏对目标客户供应链动态的实时感知，无法实现精准切入。

当下不少企业的相关部门员工虽已接触 AI，但仍停留在简单的应用阶段，缺乏将 AI 转化为生产力的专业指令（Prompt）架构能力。在处理复杂的 BOM 比价、技术图纸关键参数提取、以及从互联网海量数据中精准锁定潜在客户与供应商时，仍依赖传统搜索习惯，急需一套能够闭环解决业务实操问题的 AI 应用方法论。

2. 培训收益

- 技术报价自动化：学员将掌握利用多模态大模型自动解析 PDF/JPG 图纸的关键几何特征与技术要求，使材料及产品的信息提取速度提升 50% 以上。
- 全球溯源穿透化：掌握使用联网智能体绕过中间商，精准定位全球原材料原厂并识别真实产能，直接支撑采购成本优化。
- 客户拓展情报化：销售团队将学会搭建“数字猎头”智能体，实现对目标客户官网、招投标平台及高管变动的自动化实时监控。
- 指令资产标准化：每个参训部门将沉淀一套基于自身业务场景的结构化 Prompt 库和 AI workflow 模板，实现“一人产出，全员复用”的知识沉淀。

3. 培训对象与实施方式

对象：采购工程师/主管、销售经理、报价分析师、技术/研发部工程师及相关部门管理人员。

培训实施方式：线下面授工作坊。采用“理论拆解+工具演示+现场实操+方案复盘”的闭环形式，要求全员自带电脑。

4. 培训时长与形式

总时长与日程建议：共 2 天，每天 6 小时。

建议形式：实战模拟（50%）、案例研讨（20%）、互动问答（15%）、工具演示（15%）。

5. 培训内容模块化结构图



6. 培训内容大纲

模块一：**AI** 基础认知与精准提示词工程及工具应用

1.1 AI 大模型核心能力与采购供应链场景应用概述

1.1.1 大模型的工作原理与核心优势

1.1.2 大模型在信息检索、文本生成、数据分析中的潜在价值

1.1.3 AI 在供应链风险预警、需求预测、供应商管理中的应用场景

1.1.4 识别并避免 AI“幻觉”现象，确保信息准确性

1.1.5 AI 伦理、数据安全与合规性在企业应用中的重要性

针对性演练：学员现场使用大模型，针对某个虚构的采购品类，快速生成一份市场调研大纲。

工具：大模型

1.2 实用高效的 AI 提示词工程实战 (Prompt Engineering)

1.2.1 结构化提示词设计：角色、任务、规则、输出

1.2.2 多轮对话与追问技巧，引导 AI 生成更精准的输出

1.2.3 高级提示词策略：链式推理、CoT (Chain of Thought)、Tree-of-Thought

1.2.4 针对不同数据类型的提示词优化方法

1.2.5 针对采购与报价场景的负面约束指令编写规范

1.2.6 如何通过少样本 (Few-shot) 学习校准 AI 输出结果

1.2.7 AI 指令的动态调优与长文本上下文处理技巧

1.2.8 如何利用提示词让 AI 模拟专家思维，进行深度分析与决策辅助

针对性演练：学员针对一个复杂采购条款或技术问题，设计并测试不同提示词，比较 AI 输出的质量与准确性。

工具：结构化提示词设计模板

模块二：**AI** 赋能技术：辅助技术核图与设计决策

2.1 非标件图纸智能解析与 BOM 要素提取

- 2.1.1 识别 PDF 图纸中的关键尺寸与公差标注要求
- 2.1.2 AI 辅助提取图纸中的表面处理与热处理技术要求
- 2.1.3 多模态模型在复杂 CAD 截图中的异形件识别逻辑
- 2.1.4 基于 AI 视觉的加工难点预警与成本系数关联

2.2 报价逻辑建模与价格一致性校验

- 2.2.1 利用 AI 建立非标件分项成本核算模型
- 2.2.2 AI 辅助识别图纸变更前后的成本差异点
- 2.2.3 基于历史数据的报价逻辑合理性 AI 审计
- 2.2.4 利用 AI 自动生成多币种及多维度的报价对比表
- 2.2.5 AI 辅助生成针对客户的技术可行性分析报告

2.3 图纸沟通提效与工艺辅助决策

- 2.3.1 利用 AI 解析客户特殊标准库并自动对比差异
- 2.3.2 AI 辅助生成复杂零件的加工工序预研方案
- 2.3.3 AI 辅助进行零件结构设计的降本优化建议
- 2.3.4 利用 AI 快速生成图纸疑问澄清清单 (EQ)

行业标杆案例：某精密机械企业利用 GPT-4o 实现图纸解析效率提升 300%的实战路径

针对性演练：现场上传一份复杂零件图纸，利用 AI 提取 BOM 关键参数并输出初步工艺分析

工具：大模型或特定解析智能体

模块三：AI 赋能采购：辅助全球材料寻源与供应商智能分析

3.1 联网智能体在供应链深度开发中的应用

- 3.1.1 使用联网搜索智能体进行全球材料原厂溯源
- 3.1.2 利用 AI 破解中间贸易商信息掩护寻找一手源头
- 3.1.3 穿透式挖掘海外供应商的联系人与决策路径
- 3.1.4 AI 辅助进行全球范围内的替代料搜索
- 3.1.5 基于 AI 的原材料市场供需动态与价格预测分析

3.2 供应商智能背调与风险预警系统

- 3.2.1 利用 AI 一键生成潜在供应商的 360 度尽调报告
- 3.2.2 AI 识别供应商财报及舆情信息中的潜在经营风险
- 3.2.3 基于 HS 编码的 AI 全球进出口贸易流向监测
- 3.2.4 利用 AI 辅助审核供应商资质文件的完整性与真实性

3.2.5 AI 驱动的供应商现场审核重点自动生成模型

3.3 采购合同审查与议价策略辅助

3.3.1 利用 AI 快速筛查采购合同中的商务条款漏洞

3.3.2 AI 辅助生成针对不同供应商背景的议价话术

3.3.3 基于 Should-Cost 模型的采购价格对标分析

3.3.4 AI 辅助分析历史采购单价波动及降本机会点

3.3.5 利用 AI 自动生成月度采购执行分析与优化方案

针对性演练：指定一个高价或稀缺材料，现场利用 AI 搜索工具输出包含全球供应商对比的情报报告

工具：大模型或特定解析智能体

模块四：AI 赋能销售：辅助开发客户与竞品动态监控

4.1 基于 AI 画像的精准潜在客户识别

4.1.1 利用 AI 全网扫描符合画像的目标客户企业名单

4.1.2 AI 一键提取目标客户官网关键业务动态与扩产计划

4.1.3 利用 AI 智能解析目标客户的招投标历史偏好

4.1.4 AI 辅助生成针对性极强的初次开发信与商务脚本

4.2 竞品情报实时监控与博弈分析

4.2.1 利用 AI Agent 自动追踪竞争对手官网产品更新记录

4.2.2 AI 识别竞品在行业论坛及客户侧的真实评价分析

4.2.3 基于 AI 的竞品定价策略推演与应对建议

4.2.4 利用 AI 对比我司与竞品的技术指标差异雷达图

4.2.5 AI 辅助策划针对特定竞品客户的“挖墙脚”方案

4.3 商务谈判辅助与定制化方案生成

4.3.1 利用 AI 模拟客户拒绝场景并生成应对 Q&A 库

4.3.2 AI 辅助快速生成多语种的商务技术建议书

4.3.3 基于客户痛点分析的 AI 价值主张陈述生成

4.3.4 利用 AI 优化销售合同中的风险对等性条款

4.3.5 AI 辅助生成销售周报及重点项目转化路径预测

行业标杆案例：某跨境 B2B 企业利用 AI 自动化监控实现获客转化率翻倍

针对性演练：针对一个具体潜在客户，现场利用 AI 生成其详细的供应链背景背调与攻关策略

工具：大模型或特定解析智能体

模块五：AI 精准智能应用：打造部门专属的业务智能体

5.1 企业私有业务知识库的 AI 应用

5.1.1 将历史报价单与技术标准转化为 AI 可理解的格式

5.1.2 利用 AI 智能搜索内部 ERP 及 PLM 中的沉淀知识

5.1.3 基于业务 SOP 的 AI 辅助标准化作业流程指南

5.1.4 利用 AI 进行内部流程合规性自动化检查

5.1.5 构建部门级 Prompt 资产库实现经验传承自动化

5.2 低代码平台下的业务 Agent 搭建初探

5.2.1 理解智能体 (Agent) 的组成要素：模型、工具、插件

5.2.2 利用主流 AI 平台搭建简单的报价机器人原型

5.2.3 设置自动化的情报推送机器人 workflow

5.2.4 AI 与办公自动化工具（如表格、文档）的联动

5.2.5 AI 生成内容的质量复核与人工闭环流程设计

针对性演练：小组协作编写一个能直接应用于现场业务场景的结构化 Prompt 并现场测试

5.3 AI 应用效果评估与持续改进机制及风险管理

5.3.1 建立 AI 应用效果的量化评估指标（ROI、效率提升、成本节约、准确率等）

5.3.2 部署 AI 模型性能监控工具，及时发现并纠正 AI 输出偏差

5.3.3 制定 AI 应用中的数据隐私、算法偏见、系统安全等风险管理预案

5.3.4 员工 AI 技能提升与持续学习路径规划，建立内部 AI 专家团队

5.3.5 探讨企业 AI 战略的未来发展方向：从工具应用到智能体集群，构建 AI 驱动的智能企业

针对性演练：学员讨论并设计 3 个可量化的 AI 采购或报价项目效益指标，并思考如何建立数据收集机制。

工具：AI 应用效益评估表、AI 应用风险矩阵