

AI 进阶实战：2026 AI 趋势洞察、行业案例与效能提升

课程背景：

2026 年，人工智能正经历从“聊天机器人”到“得力助手”的质变。AI 竞赛从“拼体量”转向“拼智慧”，AI 场景化落地也正在加速进行。“AGI-Next”峰会上，行业专家形成共识：以对话为核心的“Chat”范式已告终结，AI 竞争转向“能办事”的智能体时代。

对于药企而言，这场变革既是挑战更是机遇。AI 已深入医药研发、合规审查、内容创意、经营分析等核心场景：AI 产品进医院；深圳 AI 数智公务员上岗；跨行业成熟案例证明：AI 正从“副驾驶”成为“同事”。

本次培训聚焦三大模块：趋势洞察——深度解读 2026 年 AI 能力边界与发展新叙事；行业案例——盘点医药及各行业 AI 落地成熟场景；效能提升——围绕内容创意生产与员工日常工作替代，开展“手把手”实操演练。让 AI 真正成为药企提质增效的生产力引擎。

课程获益：

- 1、企业建立对 AI 技术的趋势洞察，准确把握 AI 能力边界与发展趋势。
- 2、增强企业在 AI 时代的市场敏锐度和创新能力，建立可持续的竞争优势。
- 3、帮助企业培养一批具备 AI 应用能力的复合型人才。
- 4、员工掌握 AI 在内容创意、办公效率等多场景的实操技能，显著提升个人工作效率和产出质量。

课程时间：1--2 天，6 小时/天

课程对象：企业员工

课程方式：课堂讲授+案例分享+实战模拟与情景演练+小组讨论与经验交流

课程大纲

第一部分：认知刷新——2026年 AI 能力&边界

理解当前 AI“能做什么”与“不能做什么”。

1.1 2026年 AI 的三层叙事转变

第一层转变：规模法则的分歧与算法突围

1、“模型越大、算力越强 = 性能越好”

电力瓶颈：

数据稀缺：

边际效益衰减：

2、AI 正从“拼体量”转向“拼智慧”

不是做得更大，而是做得更聪明

推理侧扩展

架构效率革命

端侧智能

第二层转变：从“奖励投资”到“回报焦虑”

美国 VS 中国

第三层转变：从“聊天时代”到“智能体时代”

搜索（聊天时代）→ 应用与商业流程（智能体时代）→ 全面 AI 时代

1、AI 从“生成式回答”——“自主执行跨职能 workflows”

2、什么是 AI 智能体（AI Agent）？

记忆系统：

规划能力：

工具箱：

1.2 AI 当前的能力边界

1、能做什么：

知识结构化表征

复杂文档解析

多模态生成（图文视频）

标准化流程自动化

数据深度分析

2、不能做什么：

物理世界建模与复杂任务决策

高可靠性应用中的容错

需要情绪价值的深度人际交互

高度非标化的判断

AI 是“高材生”级别的助手，但需要人类充当“审核者”和“决策者”

第二部分：行业洞察——各行业 AI 落地成熟场景

通过跨行业成熟案例，激发想象力，寻找可迁移落地机会

2.1 AI 应用在医药研发与知识管理

AI 制药提速：AI 将药物发现周期从年缩至月

AI 医生诊断：AI 全科医生首诊准确率达 92%，超越人类医师

知识管理革命：AI 检索+知识图谱，彻底告别“翻资料查到眼瞎”的时代

2.2 AI 智能体：从“副驾驶”到“同事”

1、数字员工规模化落地：

深圳福田区 70 名 AI 数智公务员上岗

澳门旅游局“麦麦”问题自助解决率 96%

东航“东东”精通 7 种语言

2、多智能体协同：

构建人机混合的下一代运营体系

2.3 内容产业的工业化革命

AI 视频量产

电商营销 AIGC

一人公司时代

2.4 传统产业的 AI 赋能

AI 工厂：实时检测，优化参数、提升良率

智能焊接：焊接机器人，精度高达 0.01 毫米

启示：制造业的 AI 应用逻辑是“产业赋能”和“软硬结合”，药企生产车间同样适用。

第三部分：药企实战——结合日常工作的应用实操

目标：针对日常工作内容，进行 AI 应用实操训练，聚焦内容创意与日常效率提升。

3.1 内容创意生产实战

场景一：药品科普与品牌内容生成

痛点：皮肤类药品科普内容专业性强，同质化严重，需要大量皮肤生理学知识支撑，同时要确保合规（不超适应症宣传）。

工具准备：AI 通用大模型+ AI 绘画工具+ 企业知识库

实操演练：

小组分组开展

场景二：营销活动素材批量生产

痛点：电商大促、线下学术会议需要大量图片、文案、海报，传统设计周期

长、成本高。

工具：AI 通用大模型

实操演练：

小组分组开展

3.2 员工日常工作替代实战

场景三：会议纪要与人效提升

痛点：销售例会、学术会议纪要整理耗时，关键结论易遗漏。

工具：AI 通用大模型

实操演练：

小组分组开展

场景四：数据归因与经营分析

痛点：销售数据、库存数据、招投标数据分散，分析耗时，难以快速定位问题。

工具：企业级 AI 智能体

实操演练：

小组分组开展

场景六：销售赋能与客户沟通

痛点：销售代表面对客户提问时，需要快速调取产品知识、竞品对比、临床数据。

工具：销售大师类 AI 数智员工

实操演练：

小组分组开展

第四部分：课程总结与行动建议

一、核心认知回顾：

课程内容回顾与总结

2026年，AI不再是“聊天机器人”，而是“能办事的数字员工”

二、个人行动建议：

从“执行者”转变为“AI管理者”

学会提问、学会审核、学会决策