

从个人到组织-医药营销全场景 AI 技能包搭建与人机协同实战班

9 月 20-21 日·广州

❖ 会议背景

爆火的 WorkBuddy，将人工智能应用提升到了一个新的里程碑。不少药企高效行动，部署腾讯 WorkBuddy 企业版。

东阳光集团已采购百余个腾讯 WorkBuddy 企业版账号，覆盖信息、法规、市场多部门，涉及药品审评报告结构化提取、临床节点自动梳理、竞品法规资料比对等，以往 40 小时人工工作压缩至 2 小时。叮当快药落地 WorkBuddy：AI 自动做数据分析、写需求方案、搭建企业知识库；本地存文件、多 AI 同步作业，企微、钉钉、飞书、QQ 随时远程操控，支持全天自动任务，打通运营全流程。

赛柏蓝联合多位医药市场营销场景化 AI 教练，依托丰富的实战经验、系统的方法论、科学的工具模型，开发了医药营销十大核心场景的实用技能，让腾讯 WorkBuddy 更具医药市场营销能力，让医药人的 WorkBuddy 技能加身，真正成为医药营销人的超级助理、真正实现医药营销的效率王炸、真正落地药企自然人+数字人+机器人的协同实战。大幅提效降本，快速赋能业绩倍增。

不懂 WorkBuddy，在思想上已经落伍了；不用 WorkBuddy，在行动上已经落后了；不训 WorkBuddy，在使用上已经低效了；不管 WorkBuddy，在风险上已经暴露了。懂 WorkBuddy、用 WorkBuddy、训 WorkBuddy、管 WorkBuddy，让医药企业市场营销在打造超级助理时，杜绝一切风险。

但对医药企业的决策者与管理层而言，真正的命题不是个人会不会用 AI，而是如何让 AI 从个人提效工具，升级为组织核心能力——把专家经验沉淀为可复制的技能库、知识库与 workflows，让组织能力不被个人离职带走、随使用越用越强。

本课程在个人技能主线之外，专为管理者配套四块专题：企业级 AI 转型方法论、WorkBuddy 企业版深度解析、可链接的知识库、企业级案例与落地路线图，帮助管理者带着“投什么、怎么管、如何衡量回报”的答案离开课堂。

❖ 课程亮点

场景覆盖：贯穿药企市场营销十大核心业务场景、35 项关键动作的 WorkBuddy 应用；

人人能学：从基础部署到高阶应用，循序渐进教学，正常人都能学会；

带走技能：每个场景均需实操，边学边做，学完就能带走 WorkBuddy 技能包、workflows；

陪跑答疑：课后 30 天陪跑答疑、更新工具，确保学员回归工作后真正用起来；

产出成果：协助学员产出一批 SKILLS（技能包），成为可交易的数据资产。

❖ 会议日程

签到时间：9月20日，08:00-09:00

会议时间：9月20日，09:00-12:00，13:30-17:00；9月21日，09:00-12:00，13:30-16:30

会议形式：实战工作坊（需携带笔记本电脑）

第一天晚间（9月20日 18:00-20:00）夜话：学员围绕个人与企业的 AI 转型实践自由交流、互相启发，导师现场点评与答疑。

第一部分：WorkBuddy 赋能医药超级个体，打造超级团队

1. WorkBuddy 是什么？解析腾讯 WorkBuddy 如何成为医药人的超级助理
2. WorkBuddy 企业版详解：私有化部署、数据安全架构与医药行业合规性设计
3. 从超级个体到超级团队：药企如何搭建部门级工作空间，实现知识资产的沉淀与复用
4. WorkBuddy 企业版深度解析

第二部分：从会用 AI 到精通掌握 AI 在医药营销中的顶级应用

1. 医药营销人的 AI 焦虑真相与误区澄清
2. 课程全景图与四步心法：筛场景→做翻译→用工具→促协同
3. 学员现场带走一份岗位专属的 AI 技能设计草图
4. 案例展示：一位 MSL 如何用 30 分钟完成过去 3 天的文献综述
5. AI 医药营销的原子级应用场景
6. 药企五大部门、十大 AI 重点场景速览
7. 药企业管理者的 AI 应用组合治理，从个人提交与组织转型，并搭建企业 AI 应用地图

第三部分：医药营销 AI 场景筛选，寻找高价值的切入点

1. 如何用乔哈里窗理论，确定人机协同的场景筛选框架
2. 如何在隐藏区将 KOL 拜访心法、科室会技巧等专家经验显性化
3. 如何在盲点区让 AI 识别不良反应信号、处方趋势异常等人眼忽略的规律
4. 互动提问：你在医药营销工作中最大的隐藏区是什么
5. 三维评估：医药营销最值得优先 AI 化的 4 大场景
6. 药企用乔哈里窗筛选个人级与企业级场景，个人高价值场景进部门技能库，企业高价值场景固化进组织 workflow

第四部分：医药营销从业务语言到机器语言，STEPS 五步落地方法

1. 设目标、拆任务、嵌理论、给语境、定格式的 STEPS 五步法
2. 药企市场部：竞品动态监测与差异化 AI 分析实战

- 3.医学部临床文献证据摘要与结构化提取 AI 实战
- 4.推广部科室会讲稿 AI 个性化生成实战
- 5.药企品牌部品牌传播内容 AI 合规自检实战
- 6.药企合规部推广材料 AI 合规预审实战
- 7.医药营销 AI 指令避坑指南与高阶提示词优化技巧
- 8.药企业用 STEPS 五步法变成组织级提示词标准

第五部分：打通工具，告别零散，搭建医药营销完整 AI 增效体系

- 1.从基础执行→高层战略的四层阶梯式 AI 技能包应用
- 2.学员按需挑选 3—5 个适配岗位 AI 工具包，拿回去直接用
- 3.打通药企跨部门的合规协同，理清所有人权责边界
- 4.案例：一个“推广材料合规预审”技能包如何服务市场/医学/推广/品牌/合规五个部门
- 5.现场实操落地：学员用 STEPS 五步方法，亲手做出可直接运行的 AI 工作模板
- 6.企业级 AI 转型方法论：从个人提效到组织能力

第六部分：WorkBuddy 常用配置与工具链集成

- 1.专业人设模板（医学/市场/营销/运营/合规等）
- 2.连接器集成：知识库、会议系统、邮箱等对接
- 3.适合医药企业的常用技能安装与配置
- 4.WorkBuddy 自动化任务设置
- 5.企业级工具链与集成治理（IT 视角），连接器打通的是业务流，可临床私有化、营销 VPC、办公公有云，按数据敏感度分级对接

第七部分：WorkBuddy 技能与专家

- 1.WorkBuddy，Skill 技能、专家、专家团介绍与区别
- 2.WorkBuddy，Skill 技能开发技巧与演练
- 3.WorkBuddy，专家开发技巧与演练
- 4.企业 Skill 技能资产化与内部专家体系建设，将技能转化为专家并升级为企业中台资产

第八部分：个人级&部门级 WorkBuddy 工作空间搭建与安全体系

- 1.WorkBuddy 权限管理与数据安全体系配置
- 2.文件夹级细粒度授权机制与高危操作拦截
- 3.多 WorkBuddy 协同与部门级工作空间架构

4.组织级安全与权限治理，工作空间从个人配置升到组织管理关键因素

第九部分：医药市场营销场景 WorkBuddy 应用实战

1.医学事务场景

- ◆ 医学问询智能应答：从患者教育到 HCP 专业沟通
- ◆ 临床文献智能解读与证据链构建
- ◆ 不良反应信号监测与报告辅助生成
- ◆ 技能实操：HCP 拜访话术

2.医药市场活动场景

- ◆ 市场情报自动化：政策解读、竞品动态、处方趋势分析
- ◆ 营销物料智能创作：DA、海报、推文一键生成
- ◆ 内容合规性自动审核流程搭建
- ◆ 技能实操：市场活动方案

3.学术推广场景

- ◆ KOL 学术画像与沟通偏好分析
- ◆ 科室会/院内会讲稿个性化生成
- ◆ 技能实操：学术演讲稿

4.医药数据分析场景

- ◆ 处方数据洞察与可视化报告自动生成
- ◆ 市场趋势分析与差异对比
- ◆ 多维数据下钻与交叉分析
- ◆ 技能实操：销售数据分析

5.医药市场洞察场景

- ◆ 行业情报自动化监测与预警配置
- ◆ 竞品 SWOT 自动分析与战略应对
- ◆ 市场细分与目标客户画像 AI 建模
- ◆ 技能实操：市场分析报告

6.医药合规审计场景

- ◆ 宣传材料合规性自动审核与风险红线标识
- ◆ 学术会议核销材料辅助审核，消除潜在合规风险
- ◆ 医药代表日常行为合规自检与禁止行为匹配

- ◆ 技能实操：合规审核

7.医药知识管理场景

- ◆ 部门知识库构建与动态更新机制
- ◆ 业务经验沉淀与部门级、公司级共享
- ◆ 医药行业级知识库、数据集的调用
- ◆ 技能实操：企业知识库

8.医患运营场景

- ◆ 患者旅程地图与分层干预策略 AI 辅助
- ◆ 患教内容智能生成
- ◆ 技能实操：患教内容生产

9.医药营销增长场景

- ◆ 数字化营销闭环设计与转化漏斗分析
- ◆ 销售增量诊断与资源分配优化建议
- ◆ 技能实操：营销增长专家

10.企业级知识库落地：让 AI 有弹药

第十部分：医药行业经典实践案例

案例 1：某化药企业 WorkBuddy 全流程落地实践

案例 2：某中药企业 WorkBuddy 全流程落地实践

案例 3：某外资药企 WorkBuddy 落地实践

第十一部分：WorkBuddy 应用落地路线图

- 1.30 天落地计划：从单点突破到部门覆盖
- 2.60 天扩展计划：跨部门协同与技能包共享机制
- 3.90 天体系化计划：企业内部 WorkBuddy 训练师培养机制
- 4.持续进化：季度线上复盘会+技能包更新订阅
- 5.企业级案例与组织落地路线图

❖ 上期学员评价

5 月、7 月，赛柏蓝曾在杭州举办医药市场营销 WorkBuddy 应用实战班，这是医药行业首批 WorkBuddy 应用教学班，在课程评估表中，学员们打出了 96%+的满意度，部分评价摘录如下：

- 有用、逻辑清晰；

- 老师是技能和专家；
- 开发思路得到更新；
- 每一项内容都非常受用；
- 了解前沿知识，受益匪浅；
- 课程非常精彩，非常受益；
- 创建了符合自己使用的技能；
- 提示词结构化、方法论，这是我之前没听过的；
- 丰富的知识和启发式讲解，让我瞬间明白 WorkBuddy 能为我们带来什么；
- 想要用好 AI，还需要在专业领域多去学习，了解更多的方法模板；
- 学员对「从业务语言到机器语言」「场景化技能搭建」「可链接知识库」等模块价值认同度居前；
- 多数受访学员表示已能独立搭建符合自身业务的技能，并计划把课程方法迁移至团队落地。

❖ 讲师介绍

邀请中，腾讯健康医药行业专家

李博士，赛柏蓝市场营销实战型导师，医药 AI 市场营销 WorkBuddy 技能 (skills) 开发专家。历任临床医生、知名药企市场总监、副总经理等职，是医学专业、政策洞察与市场实战的融通专家，先后出版了《医药产品品牌战略》《药物经济学应用与案例》等 4 本行业著作，擅长把战略思维、医学证据、法规边界装进 AI 工具里，变成能直接上手的实战方法，让 AI 营销落地与企业 AI 转型不再是纸上谈兵。

吴老师，赛柏蓝 AI 中心总经理、百通 AI 助手总架构师、医药市场营销 WorkBuddy 应用实战导师，拥有 15 年医药数字化、医药人工智能实战经验，在医药 AI 中台、知识库、智能体、WorkBuddy 应用、技能开发等，拥有丰富的实战经验，为多家上市及非上市医药企业 AI 战略规划、AI 能力提升提供了解决方案。

❖ 参会对象

本课程适合医药工商企业市场、营销、医学、推广、销售、IT、数字化等部门负责人，总经理+部门领导+核心成员共同参会效果更好。

❖ 参会费用

出席会议代表的学习费、资料费、税费共计：3980 元/人（含 Skill 使用权，价值 3000 元），交通、住宿自理。主办方指定以下账号为收款账户：

公司名称：北京蓝容科技有限公司

开户银行：招商银行股份有限公司北京西二旗支行

银行账号：110948886810901