企业AI人才分层模型及课程推荐

谁该学哪一层？——构建组织的 AI 阶梯能力。



不同岗位承担不同责任，AI 能力要求因岗而异。

打破“全员盲学”的误区



痛点：AI 培训不是“大锅饭”。
要么学得太浅没效果，要么学得太深无法落地。

精准的“营养配餐”



不是所有人都要学战略，也不是所有人只学工具。
核心逻辑：岗位不同，责任不同，对 AI 的要求也不同。

四类 AI 人才层级全景图

构建四层人才梯度，让 AI 深入企业的每一个细胞。



L1 AI 应用者 | 全员提效基石

70% 的员工应成为 **“AI 提效工程人”**，消灭重复性劳动。

- 目标：让员工会用 AI 干活。



学什么：

- 职场写作
- PPT与汇报
- 数据分析
- 结构化思考
- 可视化表达
- 高效学习

- 价值点：实现组织级的人效跃升。

L1 AI 应用者案例 | 行政专员的“减负”之路

从 “杂务缠身” 到 “高效枢纽” ——行政专员小李的 AI 进化。

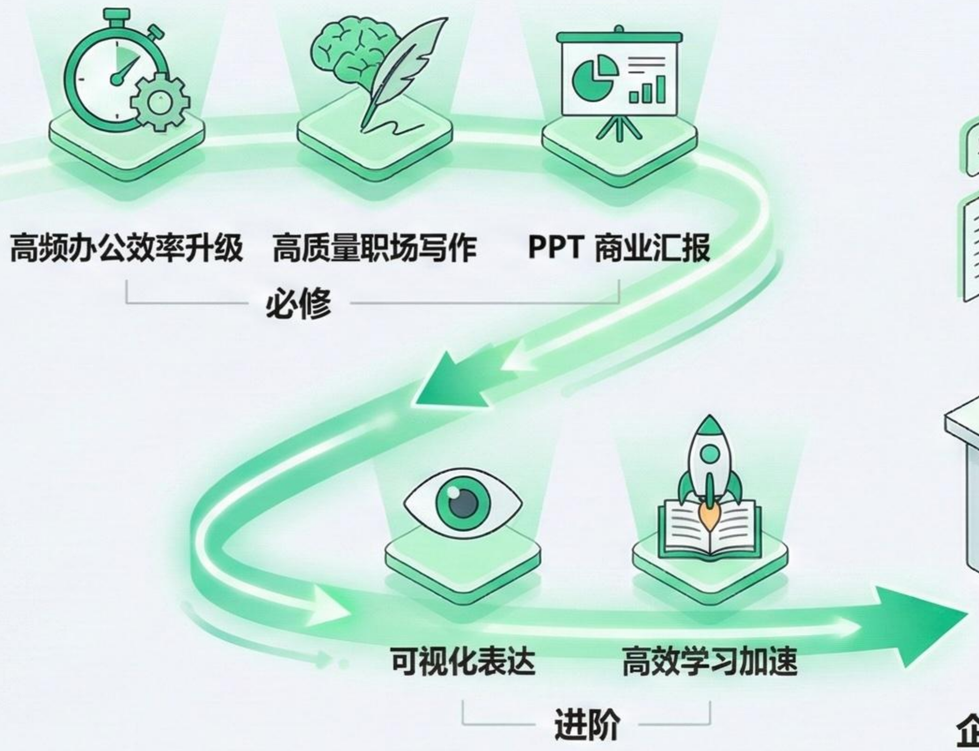
岗位现状与核心痛点



日常处理会议纪要、通知、数据及 PPT。

核心痛点：工作杂、重复性高、经常性加班。

定制化选课路径（层级一 AI 高效职场系列）



学完后的变化与企业价值



企业价值：将人力从重复劳动中释放，转化为更有价值的组织支持。

L1 AI 应用者案例 | 财务专员的“价值”转型

从“算账”到“赋能”——财务专员小陈的 AI 转型。

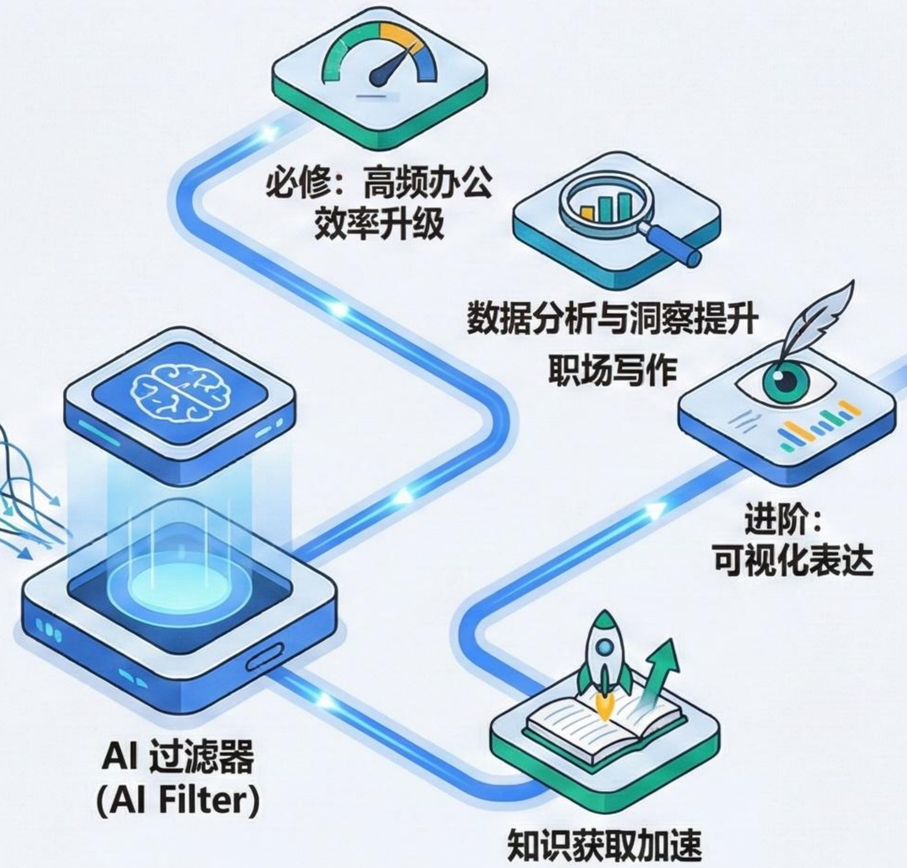
岗位现状与核心痛点（旧流程）



岗位现状：报表汇总、发票核对、准备分析材料及月度汇报。

核心痛点：Excel 处理耗时、重复整理格式、月结期间加班严重。

定制化选课路径（层级一 AI 高效职场系列）



学完后的变化与企业价值（新流程）



学完后的变化：

数据清洗/汇总：处理时间减少 50% 以上。

分析报告：快速生成高质量初稿。

汇报图表：自动优化，表达更具专业感。

企业价值：财务职能从“核算型”向“分析支持型”战略升级。

L2 AI 岗位专家 | 攻坚核心场景

20% 的骨干应进化为**专家**，用 AI 交付**更高质量**的业务结果。

销售
销售专家的，提开蒯流量、提钍业务场景

营销
职能深度的、指标改善业应用、营销化的场景



财务
财务资料，财务交付更高质量的业务结果

供应链
供应链工具，经产供应链，具体业务痛点

- **目标：**用 AI 提升岗位 KPI。
- **学什么：**职能深度场景应用、指标改善、数据洞察。
- **价值点：**从“会用”到“精通”，解决具体业务痛点。

L2 岗位专家案例 | HR 经理的“业务伙伴”转型

从“简历筛选器”到“人才战略官”——HR 经理王女士的 AI 实践。

岗位情况与核心痛点



岗位情况：负责招聘、员工管理、培训项目及人力报告。

核心痛点：筛选简历耗时、内容制作周期长、数据分析费时。

分阶选课路径

基础必修（层级一 AI 高效职场）

- 高频办公提效
- 高质量写作
- 数据分析

岗位深度（层级二 AI 部门业绩升级）

- AI 赋能-人力资源
- 人才发展
- 组织知识管理



企业价值

缩短招聘周期，HR 升级为真正的业务价值创造者。

学完后的变化：
- **招聘：**JD 自动生成，简历初筛时间缩短 50%。
- **培训：**面试评估与培训课件从“手动制作”变为“AI 快速产出”。
- **报告：**人才分析报告一键生成并可视化。

L3 AI 业务负责人 | 管理的智能进化

8% 的管理者应具备 **“流程再造”** 能力，推动团队**协同进化**。

* 目标：让团队整体用好 AI。
- 学什么：AI 自动化、AI Agents 搭建、流程升级、项目 AI 化。
- 价值点：将 AI 沉淀为组织的自动化工作流。



L3 AI业务负责人案例 | 销售主管的“规模化胜率”

从“人盯人”到“自动化赋能”——销售主管张经理的 AI 管理术。

岗位情况与管理痛点



管理 20 人销售团队，面临话术不统一、跟进效率低、数据汇总难的困境。

定制化选课路径与AI智能体赋能

业务赋能（层级一&二课程）

AI 赋能-销售与客服

可视化表达与决策沟通

跨团队协作

流程升级（层级三课程）

AI 自动化与效率跃迁：智能体驱动的业务流程升级



学完后的变化与业绩跃迁



- **智慧工具：**建立 AI 客户分析助手，深度挖掘客户需求。
- **标准复刻：**自动生成金牌销售话术与个性化跟进邮件。
- **透明管理：**销售日报一键汇总，管理洞察更实时。

企业价值

团队整体转化率提升，管理带宽释放，实现业绩可预测增长。

L4 AI 战略领导者 | 定义未来赛道

2% 的**领航者**决定了企业的**天花板**，
用 **AI 重塑增长引擎**。



目标：决定未来，创造新业务。

学什么：行业机会识别、AI 战略、AI 增长实验室、商业模式创新。

价值点：不只是优化，而是升维竞争。

L4 AI战略领导者案例 | 业务副总的“增长破局”

从“焦虑观望”到“战略领航”——副总裁刘总的 AI 路线图。





岗位情况与挑战

负责业务增长与数字化转型。担心错过行业机会，却不知从何切入。

战略级选课路径（层级三 AI 企业增长课程）



战略认知

AI 战略与领导力、组织重塑、行业机会识别。

业务创新

AI 创新实验室、AI 驱动的创业加速与新业务孵化。

能力落地

AI 自动化与效率跃迁（管理者版）。

学完后的变化与企业价值

学完后的变化：

定方向：明确企业 AI 三年战略路线图。

找切口：锁定 2–3 个高价值业务切入点。

拿结果：正式启动内部 AI 示范项目。

企业价值：

找到 AI 驱动的第二增长曲线，在行业重构中占据先机。