

广东省精准医学应用学会 文件 广东科技创新培训中心

关于举办 AI 时代下的医药企业数智化升级与 增长赋能企业家研修班的通知

学会各会员，各有关单位、人士：

为深入贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，落实省委、省政府关于《关于进一步推动广东生物医药产业高质量发展行动方案》的部署要求，着力推进医药创新人才队伍建设，促进企业数字化转型升级，实现提质增效，推动生物医药产业高质量发展，广东省精准医学应用学会和广东科技创新培训中心拟于 2025 年 5 月 15-18 日举办“AI 时代下的医药企业数智化升级与增长赋能企业家研修班”。

现将有关事项通知如下：

一、培训目的

本次培训旨在帮助生物医药企业管理人员把握行业发展趋

势，掌握先进管理理念和创新策略，提升企业核心竞争力，进而推动生物医药产业创新和经济高质量发展。

二、组织架构

主办单位：广东省精准医学应用学会

广东科技创新培训中心

协办单位：阿里云飞天（杭州）云计算有限公司

三、时间地点

时间：2025 年 5 月 15 日-18 日（星期四-星期日）

地点：广州阿里中心

四、培训对象

（一）生物医药领域行业领军企业创始人、董事长、CEO 等；

（二）生物医药领域上市挂牌企业、拟上市挂牌企业，瞪羚、独角兽、专精特新、高新技术企业和科技型中小企业的负责人；

（三）生物医药产业链上下游企业负责人；

（四）行业主管部门相关机构负责人；

（五）生物医药领域的金融投资机构管理者。

五、培训内容

（一）医药企业增长战略组织升级

（二）用户价值时代医药全渠道数字营销

（三）AI 时代下的医药企业数智化升级

（四）药企增长共创工作坊

六、培训收获

（一）实用干货

培训采用专题授课+标杆研学+实战演练等形式，课程设计兼顾前沿性和实用性，内容覆盖生物医药企业运营的商业模式、组织管理、品牌运营和市场营销等多个方面，实战演练环节进行案例分析和小组合作，真正实现学以致用。

（二）生态服务

培训班为来自不同企业的管理者搭建交流平台，精准链接资源。通过企业家合作生态圈实现持续赋能，以行业论坛、对接会和资源共享平台等形式帮助企业拓宽发展路径，促进协同合作，构建开放共赢的行业生态。

（三）证书授予

学员完成培训班规定课程后，可获得结业证书。

（四）增值福利

培训班学员默认享有以下权益：

云栖大会专属名额、广东科技创新培训中心 10 万元培训现金券、线上课堂 VIP 年卡、线下讲堂优先名额和名企深度研学、成为广东省新质生产力企业家联盟发起单位或会员单位等专属福利；广东省精准医学应用学会丰富的专家会员、企业资源链接服务。

七、培训讲师

Tony Luo，现任阿里健康董事、阿里创新学院首席专家、深

圳报业集团战略总顾问/深圳文博会首席战略官、杭州恒生芸泰首席运营专家、贝登医疗战略总顾问、吉拓集团首席战略官。曾任：沃尔玛华东区区域总经理、广药集团中国零售发展总经理、美国上市公司海王星辰运营副总裁、港交所上市公司泰格医药战略顾问和 A 股上市企业大参林医药集团股份有限公司新零售顾问等。

八、报名事项

（一）培训费用

培训班费用 49800 元/人，学会会员可扫码领取专项补贴 30000 元优惠券，按照 19800 元/人优惠价报名参训。

以上费用包含：培训服务费、教材费、教务费、证书费等。培训期间的食宿和交通费用自理。

（二）报名方式

请有意愿参加本次培训班的学员于 **4 月 30 日（星期三）下午 17:30 前**完成报名和转账流程。培训班以 30 人为限，满员即开班，先到先得。**具体报名流程如下：**

1.请学员扫描下方二维码，领取学会会员专属 30000 元培训优惠券；

2.扫描页面下方“AI 时代下的医药企业数智化升级与增长赋能企业家研修班”报名二维码，提交个人报名信息；

3.采用扫码直接支付或对公转账方式，支付培训费用 19800 元/人，并备注：姓名+生物医药总裁班；



4.发送支付凭证至广东科技创新培训中心客服微信（13312860261），经审核通过后，即视为报名成功。

收款账户：广东科技创新培训中心

银行账号：44001490907050422688

开户行：中国建设银行广州永福支行

九、联系方式

（一）广东省精准医学应用学会

苏老师 18148751805、李老师 13580538598

（二）广东科技创新培训中心

蓝老师 020-87650637

附件：培训课程表



广东省精准医学应用学会



广东科技创新培训中心

2025年3月31日

附件

培训课程表

课程名称	时间	一级标题	二级标题
第一天			
医药企业增长 战略组织升级	上午	医药行业前沿 分享洞见	医药行业发展与机会
			医药行业前沿案例剖析
			行业投融资数据与趋势分析
		企业战略升级 双飞轮策略	Health 业务战略定位
			Happy 价值实现
			医药与大健康业务结合案例分析
	下午	企业战略升级 三昧真火	增长战略升级三部曲
			增长战略升级智行合一
			战略钻石模型与“三个一”落地实现
			医药行业深链运营模式
		打造企业增长 黑客	增长黑客团队的组建与四轮驱动工作模式
			长板理论与北极星目标
			打造医药企业的第二增长曲线
			与鲨同游促进增长
			内外共创的价值
第二天			
用户价值时代	上午	什么是真正的	我们的用户到底是谁

医药全渠道数字营销		用户价值创造	真需求与伪需求
			如何真正创造用户价值
		全渠道零售变革	什么才是真正的全渠道零售
			医药行业全渠道该如何构建
			医药零售新流量逻辑
	下午	全渠道下的医药品牌建设	医药品牌建设的重要性
			S2B2C 体系下的品牌打造
			品牌 360 度竞争力模型建立
		医药全域数字营销策略	全渠道下消费行为变革
			医药营销细分定位策略
			数字化全域营销协同策略
			打造高效医药 O2O 服务环五步法
			全域营销产品策略
			医药新媒体内容运营策略
第三天			
AI 时代下的医药企业数智化升级	上午	数据智能发展背景和趋势	为什么会出现数据智能化转型
			为什么互联网终局是 AI
			医药企业数智化转型现状
		你真的了解数智化转型吗	医药产业数智化概念
			医药产业数智生态链
			医药产业数智化转型必然性

	下午	数智化重塑制药产业全生命周期	多维驱动制药企业数智化转型
			LIFECare 体系将如何颠覆制药价值链
			从研发到营销的医药数字化应用
			人工智能医疗应用场景与案例
			制药企业的价值创造以及商业模式将如何改变
		数智化转型实施路径与核心要素	企业数智化转型为什么失败率高
			数智化转型升级的最大阻碍与挑战
			医药企业数智化转型需要做好的准备
			数据智能推进策略
			数据智能推进方法

第四天

药企增长共创工作坊	上午	增长一片天 共创	企业增长战略与目标研讨
			各小组制定企业战略定位、规划与目标
			小组展示
			专家点评总结
	下午	增长一张图 共创	企业增长蓝图研讨
			企业增长蓝图与实施计划制定
			小组展示
			专家点评总结
		增长一场仗 共创	增长关键战役研讨
			企业增长战役实施计划制定

			小组展示
			专家点评总结