

課程名稱：18195_AI2.0 新商業思維-AI 應用與變現的思維 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**初學者、職場新鮮人、中階主管、老闆及各類職種（企業各層級產業人員）。原因在於課程強調不用具備 AI 專業背景，只要有生活經驗即可學習 AI 軟實力與商業思維，協助產業人轉型為「會用 AI 與管理 AI」的人才。
- **能力門檻：**入門。無需程式設計或演算法開發的專業門檻，課程專注於思維建構與概念理解，技術實作交給專業團隊即可。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：2025 年科技趨勢與 AI 代理人** — 解析最新科技趨勢（如代理式 AI、機器客戶、人機協作）以及演進歷程（自動化 → AI 1.0 鑑別式 → AI 2.0 生成式 → 代理式/實體 AI）。
 - **章節二：AI 2.0 時代所需的新商業思維（AI 十二時辰）** — 介紹 AI 變現與應用的七大思維體系，涵蓋歷史、資料、學習、技術、管理、應用與轉型思維。

3. 必備前置知識清單

- **基本產業與工作經驗：**具備對自身所處產業或領域作業流程的基本認識即可。
- **自然語言對話能力：**具備運用日常口語/自然語言與電腦或大語言模型（LLM）進行互動對話的概念。

4. 專有名詞與概念辭典

- **代理式 AI（Agentic AI / AI 代理人）：**具備推理能力的 AI 模型，能理解任務並拆解複雜工作，像個人數位助理般自動執行跨系統與跨平台的任務。
- **AI 十二時辰：**一套將 AI 變現與應用的思考架構與迴圈模型，包含「兩大 AI、三個要素、五層技術、七大思維」。

- **TAMA 模型 (AI 五層技術)**：由下至上解析 AI 架構的思考模型，依序為 AI 技術、AI 演算法、AI 方法、AI 能力與 AI 應用。
- **機器客戶 (Machine Customers)**：指由 AI 代理人或聯網裝置代表人類進行搜尋、比價、下單與支付等商業消費行為的全新商業模式。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：AI 智慧應用企劃師 / 數位轉型顧問 / 業務專案經理 (PM)
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：能運用「資料思維」發現企業服務斷點，發掘非主業的黃金數據效益，並定義適合導入 AI 的商業問題。
 - **工具操作與執行能力**：能運用「TAMA 模型」評估 AI 應用模式（電腦視覺、自然語言、資料分析）與能力（辨識、預測、模擬、轉換、生成），並跨界與 AI 技術團隊溝通合作。
 - **專案與治理管理能力**：掌握 AI 專案生命週期（目標定義、資料準備、建模驗證、持續最佳化）及 AI 治理與法規要求（如透明度、隱私與安全性）。