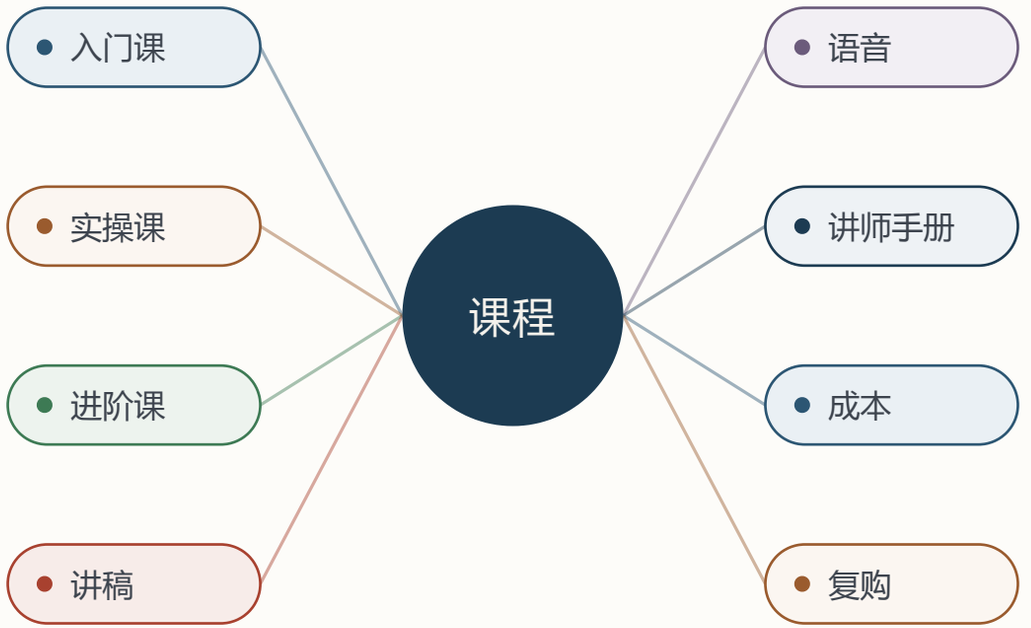
COURSE 07 · AI TRAINING BUSINESS

AI 培训产业化方法论

把一次讲得好的课，变成一套能复制、能交付、能续购的产品



AI 教学课件工厂 · 系列课程 07

面向培训负责人与业务管理者 / 120 分钟

先分清：谁听课，谁付钱

培训业务最容易踩的坑，是把学员满意当成客户满意。

01 学员要的是听得懂、用得上、当天就能试

02 付费方要的是可衡量的改变：效率、差错率、上手周期

03 中间还有一层：组织者要的是交付省心、不出事故

04 三者不一致时，优先满足付费方的验收口径



开课之前先问一句：这门课结束之后，谁拿什么指标向谁交代。

课程产品化的三层结构

内容、交付、验收，缺一层就只能算「讲了一次」。

01 内容层：大纲、逐页讲稿、练习、案例、标准答案

02 交付层：课件、语音讲解、讲师手册、时间与节奏表

03 验收层：随堂练习、课后作业、效果度量口径

04 三层都独立于具体讲师存在，才算可复制



检验方法：换一位讲师、换一批学员，结果是否还在可接受区间内。

从一次课到一套体系

单课解决认知，体系才能解决行为改变。

01 入门课：建立共同语言，把预期拉齐，成本最低

02 实操课：围绕真实岗位任务做演练，产出可带走的工具

03 进阶课：面向骨干，讲编排、评估与内部推广

04 配套：一份常见指令库 + 一条答疑通道 + 一次复训



体系的价值不在课多，而在于每门课都能指向下一步，客户也知道下一步买什么。

把内容生产做成流水线

产业化真正的分水岭，是内容能不能稳定地批量产出。

01 课程数据独立：大纲、要点、逐页讲稿全部结构化存放

02 讲稿与课件分离：改一页文字，只重做那一页的语音

03 模板只有一份，换一份课程数据就产出一套新课件

04 每套产出自动自检：页数、音频、链接、离线可播



判断标准：新增一门课，主要成本是写内容，而不是重新排版和重新录音。

讲师与 AI 各干什么

把可复制的部分交给机器，把需要判断的部分留给人。

01 AI 负责：讲稿初稿、语音讲解、字幕、随堂练习的备选

02 讲师负责：案例真伪、行业语境、现场追问与节奏

03 统一音色与语速，让不同批次听到的是同一个标准

04 讲师手册里写明：哪几页必须停下来等学员动手



不是让 AI 替讲师上台，而是让讲师不必把同一段话讲第八遍。

交付质量要有硬指标

「感觉不错」不能进合同，能量出来的才能。

01 完整性：页数、讲稿、音频、练习一一对应，无缺页

02 可播性：断网环境下逐项加载，全部通过才算交付

03 一致性：术语、口径、版本号在全套材料里统一

04 可维护：改一处内容，能在十分钟内重新产出整套



把自检结果随课件一起交付，客户拿到的是一个可验证的包，不是一个压缩包。

先算清成本结构，再谈定价

培训生意的利润，通常被隐藏在重复交付里吃掉。

01 一次性成本：课程设计、讲稿、模板、首轮录音

02 边际成本：每多一批学员的语音合成、答疑与讲师时间

03 最容易漏算：改版与维护，一门课一年往往改三四次

04 定价按「解决的问题」锚定，不按「讲了几天」锚定

一次性	设计 讲稿 模板 首轮录音	先投
边际	每多一批学员的语音与答疑	随量走
最容易漏算	改版与维护，一年三四次	维护
定价	按解决的问题锚定	不按天数

把一次性成本摊薄，靠的是复用；把边际成本压住，靠的是自动化。

续购来自可复述的效果

客户能不能向自己的上级讲清楚收获，决定第二年还买不买。

01 课前定基线：一个数字、一句现状，双方当场确认

02 课中留产物：每人带走一份自己做的模板或指令

03 课后一个月复测：同一个口径，看变化，不重讲新课

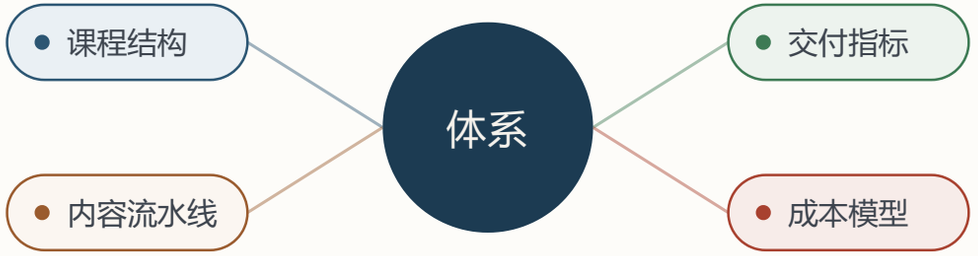
04 把对比结果整理成一页，交给付费方去汇报



别只交满意度问卷。能让客户拿去汇报的一页纸，比九十分的满意度更有说服力。

卖的不是一次课，是一套能运转的系统

今天带走三样东西：三层结构、一条流水线、一份可复述的效果。



课后作业：选手上正在做的一门课，写出它的三层结构清单，并标出哪一层目前还只存在讲师脑子里。