

附件

初级技术经纪人培训课程表

序号	课程名称	学时	主要内容	主要安排
1	初级内容总览 与学习指南	1	对初级技术经纪人的工作、要求、学习做一个总览介绍，进行知识与课程的全景指引，帮助学员破冰、更好地融入学习。	授课
2	技术商品与商品化	1	学习技术商品的实质及不同商品化路径的区别与联系；学习技术的商品化流程；了解技术商品价值与价格形成过程；逐步理解技术转移实质。	授课
3	成果转化项目 分析与筛选	2	学习市场营销与市场调查的基本概念；学习项目筛选的作用与主要原则；学习多角度进行技术搜集与技术检索；学习技术商品项目的筛选的开展与策略；学习对技术项目可行性与不确定性分析；学习对技术项目进行预测与基本的财务分析。	授课
4	技术转移理论与实务	1	了解技术转移、成果转化的概念；了解技术转移全过程；了解技术转移的挑战与应对之道。	授课
5	成果转化相关的 科技金融	1	学习科技金融的概述、发展现状与趋势；学习科技金融的间接融资；学习直接融资中的股权融资、资本市场；学习如何在成果转化中使用各类金融工具。	授课
6	技术经理人网络 介绍与运用	1	了解技术经纪业的起源、发展和对技术创新的作用；学习技术经纪组织的分类与运行机制；学习国内外技术经理人网络的介绍与运用等。	授课
7	技术交易的 商业策划	1	学习商务策划的概念；学习商务文案的基本撰写；学习技术交易模式与方式的选择；通过案例，学习技术交易的撮合服务；学习技术交易的后续及增值服务。	授课
8	国内外技术 市场与参与	1	学习如何高效获取技术市场信息；理解技术市场建设的（部分/全部）功能；学习国内外技术市场的参与。	授课

9	科研院所成果转化与案例	1	了解国内外科研院所成果转化的现状；通过科研院所成果转化案例，学习转化的过程与注意事项。	授课与案例学习
10	科技服务业	1	了解科技服务业的概述与作用；了解我国科技服务业发展历程与现状；学习科技服务业各种服务的定位与功能；学习国内外科技服务的选择。	授课
11	技术需求分析与交易的市场策略	2	学习技术需求的判断、分析；掌握技术转移中的市场分析基本知识；学习技术供应方的营销战略；学习技术商品的竞争策略；学习技术商品的经纪策略；学习技术交易服务平台的功能与运行。	授课
12	技术评估评价实务	2	学习技术评估的分类、要素、目的；学习定性的评估方法；学习包括市场法、成本法、收益法评价及其指标体系的定量评估方法。	授课
13	科技政策与科技法律法规	1	学习我国科技政策框架与意义；学习科技法律的整体体系、学习国家和地方的各类科技政策、与技术转移转化各种相关法规，建立相关法律法规的全局观。	授课
14	《民法典》与合同	1	学习民法的概述与作用；学习民事主体、民事法律行为代理制度等基础知识；学习合同相关内容、合同的效力、履行、变更、违约责任、管理等；学习诉讼与仲裁的开展、实践；学习多个与民法相关的案例。	授课
15	技术合同工作坊	0.5	通过科技部技术合同模板、常用技术合同模板的实践、讨论，学习运用模板及相关注意事项。	授课与工作坊
16	商法与公司法	1	学习商法概念、特征、调节对象与基本原则；学习商事主体概述、特征与登记；学习相关法律概述及有限责任公司、股份有限公司、其他企业组织的特征；学习公司的合并、分立、解散与清算等；学习与成果转化相关的股权设计注意事项。	授课
17	技术合同登记	2	学习技术合同登记管理制度、作用；学习技术合同登记的机构条件及人员要求；学习技术合同登记流程；学习技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务合同登记中的注意事项；学习网络开展技术合同登记的实务。	授课
18	知识产权法律法规	2	学习知识产权概念、特征与种类；分别通过知识、案例学习与技术转移相关的	授课

			专利、技术秘密、计算机软件著作权、集成电路布图设计专有权、植物新品种权概述等知识产权类别，学习知识产权管理、保护、侵权诉讼及运用的知识。	
19	技术转移服务规范	0.5	了解技术转移规范的历史与作用；学习技术转移的相关术语，统一转移沟通语境；学习技术转移服务原则、一般要求、通用流程与评价；学习技术开发服务、技术转让服务、技术咨询服务、技术服务、技术评价服务、技术投融资服务、信息网络平台服务的服务内容、要求和流程等。	授课
20	初级班案例研讨、复盘	2.5	对于整个初级课程进行全局观的总结；根据多个案件，从多个专业方向进行复习，进行知识串联。	指导与讨论
21	初级技术经纪人统一考试	2	统一闭卷考试。	闭卷考试

备注：培训期间的上课时间为每天的 9:00 - 18:00。如有调整，另行通知。

中级技术经纪人培训课程表

序号	课程名称	学时	主要内容	主要安排
1	中级技术经纪人学习导航	1	对技术经纪人中级的工作、学习定位、要求作一个知识承前启后的总览介绍、进行本期中级课程主要脉络逻辑的展示，帮助学员破冰、更好融入学习。	授课、互动
2	中试与技术集成总览与案例学习	2	学习中试熟化概述；技术集成与技术创新，二次开发与集成服务，技术联盟与联合开发，技术集成的有效性和增值性等。	分享、授课
3	成果转移转化中需求采集与挖掘实务	2	学习总结成果转移转实务中，创新需求采集、需求种类、需求识别、需求采集开展流程、挑战应对、沟通技巧等，布置培训期间、培训后实务开展的需求采集、挖掘学习任务。	授课
4	专利检索与信息运用	1	对于技术路径、技术转移的分析、专利布局等进行基础性的专利信息检索，并对信息加以运用。	授课
5	专利申请	1	学习专利的类型与定义，专利申请所需文件和要求，专利的申请流程；专利申请的优惠政策；专利代理机构，专利申请工具和服务平台的作用等。	授课
6	创业孵化	1	学习创业孵化的特征，创业孵化链条，我国创业孵化现状与发展趋势，孵化载体平台建设与运营；创业孵化中的资源配置等。	授课
7	团队组建与股权设计工作坊	2	学习成果转化中的团队组建方式与实践；股权设计不同比例的意义与方式。	授课、工作坊
8	企业并购与技术作价入股	2	学习技术并购的目的和方式，并购中的知识产权尽职调查及报告撰写；技术作价的方式与选择，股东结构与股权比例，技术并购与作价入股风险防控等。	授课
9	商务谈判技巧	2	学习开局阶段的谈判技巧，报价阶段的谈判技巧，磋商阶段的谈判技巧，成交阶段的谈判技巧；商务谈	授课

			判的沟通技巧，商务谈判僵局处理的技巧等。	
10	资本募集与基金运营	2	学习资本募集概述，资本募集的设立方式和特点，资本募集的程序；基金的设立与组建，基金运营与管理；技术转移机构与技术转移基金，技术转移基金发展现状等。	授课
11	盈利模式与案例分析（上）	3	学习针对不同的技术商品项目，进行与项目方的资源与能力匹配的盈利模式、商业模式设计，并针对科研院所、企业等具有代表性案例进行分析。	授课
12	盈利模式与案例分析（下）	2	学习针对不同的技术商品项目，进行与项目方的资源与能力匹配的盈利模式、商业模式设计，并针对科研院所、企业等具有代表性案例进行分析。	授课
13	小组需求分析实务成果与转化规划汇报	2	学习学员分组汇报成果转化中需求采集与挖掘学习任务的完成成果、遇到的困难、下期开展的规划等。	学员分享与工作坊
14	科技需求分析及转化规划案例撰写指导	1	对成果转化中的科技需求的前期准备、沟通难题应对、采集实务、数据清洗，后续挖掘、以及后期对接、转化的规划、筹备等进行讲授，并对学员的案例撰写进行指导。	授课、指导
15	中级技术经纪人统一考试	3	统一闭卷考试。	考试
16	实务案例分析报告指导	2	与各课题方向小组沟通、指导案例分析、指导案例分析报告准备。	分组指导、分析与讨论
17	学员开展科技需求采集实践工作	2周	连续2周，学员以所在企业、或企业上下游合作企业为主的科技需求采集、汇总实践工作。	实务开展

备注：培训期间的上课时间为每天的 9:00 - 18:00。如有调整，另行通知。中级技术经纪人需在线下集中开班前 1 周展开小组有关实务学习和训练。

高级技术经理人培训课程表

序号	课程名称	学时	主要内容	主要安排
1	实务项目训练营开班； 小组实务首期集中汇报、推进	8	重温与分组实务开展相关的初级、中级的重点内容与其中的运用，针对小组开展工作中的组员分工、开展过程、工作重点与难点、沟通与学习机制等，结合实例讲授。针对前期的小组工作进行评点、指导；推进各小组的具体实务工作。	线下培训、小组分组汇报、工作坊与推进
2	小组持续、高频次开展实务工作	2-3 周	连续 2-3 周，高频次、具有针对性开展实务训练，包括每周至少 1 次线下见面、每周定期汇报。	对接践行、实务指导
3	实务项目训练辅导、答疑与经验分享。小组实务第二期集中汇报、推进、落地	8	针对小组开展工作中实务遇到的共性困难、专业技巧，已经小组工作开展、合作方式等，再次进行围绕实务的指导、咨询。分组进行上期工作的汇报、检讨与答疑。	线下培训、小组分组汇报、工作坊与推进
4	小组持续、高频次开展实务工作	3-4 周	连续 3-4 周，高频次、具有针对性开展实务训练，包括每周至少 1 次线下见面、每周定期汇报。	对接践行、实务指导
5	技术经理人学习导航	1	给学员介绍中级班的内容框架与总览，提升学习方法；帮助学员建立连接。	授课
6	国际技术转移与合作	2	学习国际技术转移概述及其特征，影响国际技术转移的主要因素；发达国家知名技术转移机构运营模式与成功经验，技术经理人及其作用；跨国技术转移的路径选择与风险，跨国技术合同的签订与限制性条款；“一带一路”与国际技术转移。	授课
7	科研平台与创新环节的构建	2	学习围绕新型研发机构的建设、管理、工作开展学习及实务相关经验分享。	授课
8	技术资产运营与工作坊	3	通过大学、科研院所的技术资产的运营、技术经理人的实务工作开展等，围绕具有针对性案例开展分析、讨论，进行相关实际操作的教学。	授课与工作坊
9	专利撰写及布局工作坊	3	学习专利撰写文件的特点与要求，技术发明点的甄别与提炼，技术发明的特点与表述方式，说明书的撰写，权利要求书的撰写，专利保护与专利布局，常见的主要问题等。围绕技术交	授课与工作坊

			底书撰写的各环节，进行深入浅出的分析、讲授。	
10	专利运营、许可与工作坊（一）	1	学习专利运营概念的界定，专利权运营，专利技术运营，专利信息运营，专利的资产性运营，专利的形象性运营，专利运营的功能扩展；我国专利运营体系现状，专利运营服务平台等。	授课
11	专利运营、许可与工作坊（二）	2	学习实务工作重点专利权运营，专利技术运营，开展流程、技巧与知识，通过工作坊进一步演练。	授课与工作坊
12	商业计划书撰写	2	学习商业计划书的含义，商业计划书的基本内容，商业计划书的前期准备，商业模式，商业风险与对策，融资方案与投资回报分析，管理团队，常见问题等。	授课
13	商业计划书撰写及路演工作坊	1	在商业计划书的基础上，对应技术商品项目、成果转化项目进行融资路演或项目推介，并通过专业人士给与更多融资或推介的技巧、关注点及开展经验。	工作坊
14	新型研发机构管理实务与工作坊	3	学习通过多个针对性案例的深度讨论、分组思考，进行科研院所如何推进成功转化与服务案例与开展，帮助学员建立相关知识。	讲授与工作坊
15	小组案例路演与对接工作汇报	3	分小组，对前期进行的科技成果需求的对接工作、转移转化开展等实务，进行阶段性汇报、下期工作规划沟通。	成果演示、实务指导
16	高级技术经理人实务开展与案例撰写指导	1	总结小组案例路演工作，对第二阶段进行指导；并针对案例撰写进行具体要求。	讲授
17	高级技术经理人统一考试	3	统一闭卷考试。	考试
18	小组持续、高频次开展实务工作,完成阶段性的实务工作结题	1-2 周	连续 1-2 周，高频次、根据授课指导，完成实务训练的阶段性工作结题，高质量完成小组结题报告。	对接践行、实务指导

备注：培训期间的上课时间为每天的 9:00 - 18:00。如有调整，另行通知。高级技术经纪人需在线下集中开班前 1 周展开小组有关实务学习和训练。