

团 体 标 准

T/GDPMAA 0022—2025

医院技术转移人才培养大纲

Training outline for technology transfer personnel in hospital

（发布稿）

（本稿完成时间：2025.9.15）

2025 - 09 - 20 发布

2025 - 09 - 20 实施

广东省精准医学应用学会 发 布

目 次

目 次	I
前 言	II
引 言	III
医院技术转移人才培养大纲	1
1 范围	1
2 规范性引用文件	1
3 术语和定义	1
4 培训目标	2
5 培训对象	2
6 能力要求	2
6.1 医院初级技术经纪人	2
6.2 医院中级技术经纪人	2
6.3 医院高级技术经纪人	2
7 培训原则与方式	3
7.1 培训原则	3
7.2 培训方式	3
8 培训内容	3
8.1 公共知识模块	3
8.2 政策法规模块	4
8.3 初级实务技能模块	5
8.4 中级实务技能模块	6
8.5 高级实务技能模块	8
9 考核要求	9
9.1 医院初级技术经纪人培训	9
9.2 医院中级技术经纪人培训	9
9.3 医院高级技术经纪人培训	9
10 培训管理	9
10.1 师资要求	9
10.2 档案管理	10
10.3 评价与改进	10
附 录 A（规范性） 医院技术转移人才培养课程设置的学时要求	11

前 言

本文件按照GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由广东省精准医学应用学会提出并归口。

本文件起草单位：广东省精准医学应用学会、南方医科大学珠江医院、广东高校科技成果转化中心、广东省华南技术转移中心有限公司、广东科技创新培训中心、东莞松山湖高新技术产业开发区科技成果转化中心、国家技术转移人才培养基地（广东）、海南博鳌医学创新研究院、金杜律师事务所、广东省妇幼保健院、广州中医药大学第一附属医院、广东省中医院、广州医科大学附属第一医院、中山大学附属第七医院（深圳）、广州医科大学附属市八医院、南方医科大学口腔医院、深圳市人民医院、深圳北京大学香港科技大学医学中心、湖北江夏实验室。

本文件主要起草人：孙炳刚、郭洪波、张璐、苏婷、李进进、张宏征、潘逸航、聂晨曦、邱珊珊、陈伟芳、张宁、张超、皮邈、颜建云、张彦、郇洁、李谨、肖春生、李阳、芦雪、罗江辉、徐云升、周新华、龚瑜、邝绍明、陈京东、周玲、何炜均、王志辉、何健敏、蓝思如、黄俊彬、张亮、胡浩。

引 言

科技成果转化是科技成果走向市场、与生产实践相结合的重要一环，对提高科技创新效率具有关键作用。医院作为医学研究和临床实践的核心阵地，每年产生大量科研成果，但因行业特殊性和复杂性等诸多因素影响，医院科技转化率欠佳。同时，由于医院普遍缺乏既懂医学技术又熟悉知识产权管理、商业谈判和法规政策的复合型人才，导致大量科技成果“锁在抽屉里”。因此，亟需培养一批医院技术转移人才，缩短科技成果从实验室到临床应用的周期，提高医院科研资源的使用效率、推动技术落地。

2020年科学技术部火炬高新技术产业开发中心颁布的《国家技术转移专业人员能力等级培训大纲》以需求为导向，对各地开展从业人才培训和考试具有指导意义。但全国尚未见针对医院技术转移人才培养等指定单独的标准或规范。

本文件依据《国务院关于印发国家技术转移体系建设方案的通知》、《国家技术转移专业人员能力等级培训大纲》等文件，结合医院技术转移工作实践予以编制，旨在为医院及相关医疗卫生机构单位负责和关注科技成果转化的科研人员、医务人员、行政人员等提供专业技能培训指引。

医院技术转移人才培养大纲

1 范围

本文件规定了医院技术转移人才培养大纲的培训目标、培训对象、能力要求、原则和方式、培训内容、考核要求及培训管理。

本文件适用于医院相关人员开展技术转移人才培养的培训课程设计及组织管理。

2 规范性引用文件

本文件没有规范性引用文件。

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

3.1

科技成果 Science and technology achievements

通过科学研究与技术开发所产生的具有实用价值的成果。

3.2

科技成果转化 Transformation of science and technology achievements

为提高生产力水平面对科技成果所进行的后续试验、开发、应用、推广直至形成新技术、新工艺、新材料、新产品，发展新产业等活动。

3.3

技术转移 Technology transfer

制造某种产品、应用某种工艺或提供某种服务的系统知识，通过各种途径从技术供给方向技术需求方转移的过程。

[来源：GB/T 34670-2017，3.1]

3.4

技术转移人才 Personnel transfer of technology

在科技成果转化过程中，承担技术评估、项目对接、平台运营等核心职能的专业人员。

注：技术转移人才一般分为初级技术经纪人、中级技术经纪人、高级技术经理人。

3.5

医院技术转移人才培养 Personnel training of technology transfer

针对医院科技成果转化特点和技术市场发展需求，以提高医院技术转移人才专业素养和实践能力，构建高水平、专业化医院技术转移人才队伍为目标，组织的培训活动。

3.6

学时 Class hour

教学的时间单位。

注：学时亦称课时，通常为四十五分钟。

3.7

工作坊 Work shop

一种通过集体参与、互动交流和问题解决等实践方式，促进学习者在特定领域内的知识和技能的提升的培训形式。

4 培训目标

通过分层次、系统化的课程体系，培养医院技术转移人才的专业素养与实践能力，提升医院相关人员对技术转移的认知，增进医院自身对技术转移体系的宏观理解，构建覆盖初级、中级、高级的全链条人才梯队，全面提升医院科技成果转化效率与社会经济效益。

5 培训对象

覆盖医院科技成果转化核心执行层-管理层-支持层-协同层全链条，覆盖医院技术转移全流程的人才梯队，主要培训对象包括：

- a) 核心技术转移执行团队，例如技术转移办公室成员、科研团队骨干、临床科室负责人等；
- b) 医院管理层及战略制定者，例如医院高层管理者、科研管理部门负责人等；
- c) 跨领域支持性岗位人员，例如法务与知识产权专员、资产管理专员、市场与产业对接人员等；
- d) 协同创新参与者，例如临床医护人员、临床科室联络人、医院新入职人员、医院实习生等。

6 能力要求

6.1 医院初级技术经纪人

通过培训的医院初级技术经纪人，具备以下能力：

——基础技术理解与执行能力，熟悉医疗技术研发、成果转化的基本流程，能够协助完成技术评估、知识产权初步分析及项目申报；

——掌握基础法律合规知识（如合同条款审核、数据安全规范），并具备良好的沟通协调能力，协助对接临床、科研团队与企业需求；

——保持学习意识，快速吸收行业动态与技术趋势，在项目实践中积累资源整合经验，逐步提升商业化思维与跨领域协作能力，为技术从实验室到市场的初期转化提供支持。

6.2 医院中级技术经纪人

通过培训的医院中级技术经纪人，具备以下能力：

——承上启下的综合能力，既能深入理解医疗技术的研发逻辑与临床价值，又能独立推动成果转化全流程，包括技术可行性分析、知识产权布局、商业模式设计及合作谈判；

——精准识别市场需求与政策导向，协调医院、企业、资本等多方资源，设计技术许可、联合开发等合作路径，并具备风险预判与合规管理能力（如伦理审查、数据合规）；

——强化跨领域沟通与项目管理，平衡科研、临床与商业目标，通过资源整合与流程优化，加速技术从实验室到产业化的高效落地，成为衔接创新链与产业链的核心桥梁。

6.3 医院高级技术经理人

通过培训的医院高级技术经理人，具备以下能力：

——战略级资源整合与跨领域协同能力，既能深度理解医疗技术前沿趋势及临床需求，又能精准评估科研成果的商业化潜力，主导从技术孵化到产业落地的全链条管理；

——精通知识产权布局与合规风险管理，熟练设计多元化合作模式（如产学研医协同创新、跨境技术转移），并具备高端谈判能力以平衡多方利益；

——拥有行业生态构建视野，能联动政府、资本、企业及临床资源，推动医疗技术突破壁垒实现规模化应用，最终促成医院科研价值向社会经济效益的高效转化。

7 培训原则与方式

7.1 培训原则

医院技术转移人才培养按照分层次培养的原则，分为初级、中级、高级三个等级。培训课程分别按照医院初级技术经纪人、医院中级技术经纪人和医院高级技术经理人三个等级设置。

7.2 培训方式

7.2.1 医院初级技术经纪人培训

采用课堂授课与工作坊相结合的方式，共28学时。医院初级技术经纪人培训课程设置和学时要求见附录A.1。

7.2.2 医院中级技术经纪人培训

采用课堂授课与工作坊、小组实务工作开展相结合的方式。在初级技术经纪人培训基础上，学习中级实务技能模块课程，总学时为20学时及2周实务工作开展与指导。医院中级技术经纪人培训课程设置和学时要求见附录A.2。

7.2.3 医院高级技术经理人培训

采用课堂授课与工作坊、小组实务工作开展及实地研学等方式。在初级技术经纪人、中级技术经纪人培训基础上，学习高级实务技能模块课程，总学时为20学时及8周实务工作开展与指导。医院高级技术经纪人培训课程设置和学时要求见附录A.3。

8 培训内容

8.1 公共知识模块

8.1.1 技术商品与技术市场

技术商品概述，包括医疗行业技术商品的类型，技术商品的价值和使用价值，技术商品交易和价格等。

技术市场概述，包括技术市场的功能定位，技术市场的体系构成，技术市场的资源配置等。

8.1.2 技术转移与科技成果转化

技术转移概述，包括技术转移的内涵等。

科技成果和科技成果转化概述及医院应用，包括技术转移和科技成果转化的关系，医院技术转移与成果转化模式等。

8.1.3 医院科技成果转化管理体系

医院科技成果转化概述，包括医院科技成果的定义与分类，国内外转化现状与典型案例，医院在成果转化中的角色与挑战等。

医院成果转化全流程管理，包括覆盖医学成果挖掘与评估、转化路径设计、商业化落地关键环节等。

8.1.4 技术经理人网络介绍与运用

技术经纪概述，包括技术经纪的起源与发展，技术经纪对技术创新的作用，技术经纪组织的分类与运行机制等。

技术经纪人概述，包括技术经纪人的职责、权利与义务、素质要求，国内外技术经理人网络的介绍与运用等。

8.1.5 科技服务业

科技服务业的概述与作用，国内科技服务业发展历程与现状，科技服务业各种服务的定位与功能，国内外科技服务的选择，科技服务机构介绍。

8.1.6 医院科技成果技术转移服务规范

技术转移概述，包括相关术语，技术转移服务原则，技术转移一般要求，技术转移服务通用流程，技术转移服务的评价与改进。

医院技术转移服务概述，包括服务范围，服务关键环节操作规范，成果披露与评估，合同签订与执行，收益分配与管理，技术文档管理规范等。

8.2 政策法规模块

8.2.1 基础法律法规

《专利法》、《著作权法》等知识产权法律法规，包括重点解析科技成果权属、职务发明认定及技术秘密保护机制。

《民法典》、《商标法》等，包括重点解读技术开发、转让、许可等协议的核心条款与法律风险。

《公司法》与商法基础，包括重点剖析科技成果作价入股、科技企业设立及股权分配的法律实务等。

8.2.2 科技法律法规与科技政策

《中华人民共和国科技进步法》、《中华人民共和国促进科技成果转化法》、《实施〈中华人民共和国促进科技成果转化法〉若干规定》、《促进科技成果转移转化行动方案》、《技术合同认定登记管理办法》、《技术合同认定规则》等法律法规概述。

科技成果权属认定、职务发明制度、技术秘密保护、科研诚信规范等法律要点。

国家及省内相关科技政策。

8.2.3 医院成果转化专项政策

国家与省市医疗领域科技成果转化政策体系框架，例如“先用后转”等政策亮点与关键词解读。

医疗行业成果转化政策运用实例：税收优惠政策，政策落地中的典型问题与解决方案等。

8.2.4 知识产权法律法规

知识产权的概念和特征，包括知识产权的范围，知识产权管理及其保护，知识产权的侵权诉讼等。
专利、技术秘密、计算机软件著作权、职务科技成果概述。
知识产权合同撰写的要点。

8.2.5 医院数据资产与安全管理

医疗数据资产化概述，包括数据资产化路径，数据资产价值转化与创新应用等。
医疗数据安全性与隐私保护概述，包括医院数据资产管理与安全治理体系构建等。

8.3 初级实务技能模块

8.3.1 医院成果转化模式与流程、案例

国内医院成果转化模式分类，专利和非专利转化内容，成果转化核心流程，成果转化风险控制与合规要求等，医院成果转化成功与失败、争议案例解读等。

8.3.2 医院技术需求甄别与分析实操

医院技术需求筛选概述，包括医院技术需求来源与分类，医院技术需求的特殊性，医院技术需求筛选的主要原则，医院技术需求筛选的方法和步骤等。

技术需求筛选实操，包括技术需求评估模型与工具，医院技术需求精准对接路径设计等。

8.3.3 医院科技成果评价实务

医院科技成果评价概述，包括医院科技成果评价基础概念，医院专利特性分析，项目筛选的作用与主要原则，项目筛选策略，医院技术项目可行性与不确定性分析，技术项目预测与财务分析。

医院科技成果评价实操，包括常用的估值方法及其在医疗领域的应用，风险控制与成果鉴定报告撰写等。

8.3.4 医院高价值专利培育实务

专利基础知识，包括专利的类型与定义、专利检索工具与操作技能，专利导航与初步分析，专利导航与检索实战。

专利申请实操，包括专利申请文件撰写，专利申请流程，申请策略与审查应对，专利申请优惠政策，专利申请工具的使用，专利代理机构的选择，专利申请案例研讨。

8.3.5 融资渠道与科技金融工具

科技金融概述，包括基本概念，我国科技金融发展现状与趋势。

融资渠道概述，包括直接融资，间接融资等主要融资渠道介绍。

科技金融工具概述，包括金融工具的选择及其作用，发达国家金融工具的运用，科技金融服务平台建设与运营模式等。

8.3.6 技术交易商务策划实操

商务策划概述，包括商务文案撰写，技术交易模式与方式的选择，技术商品的营销策略，技术商品的竞争策略，技术商品的经纪策略。

技术交易服务平台的使用，技术交易服务平台主要功能、运行模式及其运用等。

8.3.7 概念验证实务

概念验证概述，包括基本概念，作用与意义，流程与核心要素，技术可行性评估等。

概念验证实操，包括早期市场/临床需求验证，知识产权布局，原型开发/样机制备，初期资金筹措策略，典型案例分析等。

8.3.8 医院作价入股案例分析

医院作价入股概述，包括概念解析，核心政策法规解读，医疗领域特殊性。

医院作价入股实操，包括核心操作流程，关键风险点识别与防控，利益分配机制设计，典型案例分析等。

8.3.9 技术合同登记实务

技术合同登记管理制度概述，包括技术合同登记的作用，技术合同登记机构的设立条件，技术合同登记员基本素质，技术合同登记流程等。

技术合同登记实操，包括技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务合同登记中的常见问题，技术合同成交额及其技术交易额确认等。

8.3.10 AI 赋能医院科技成果转化

利用AI算法进行市场分析与机会识别的应用场景，例如辅助合同协议生成与审查，自动化尽职调查，项目落地后的绩效评估和效果跟进等。

典型案例分析。

8.4 中级实务技能模块

8.4.1 专利检索与信息运用

专利检索，包括适用于医院科技成果技术路径、技术转移分析、专利布局等基础性专利信息检索技术。

专利信息应用。

8.4.2 医院专利申请实务

专利概述，包括专利的类型与定义，专利申请所需的文件与要求，专利申请流程。

医疗领域专利申请的特殊性，适用于医疗领域的专利申请策略。

海外专利布局与申请，包括国际专利申请，海外专利布局及策略，专利代理机构的选择，专利申请工具和服务平台的作用等。

8.4.3 中试熟化与技术集成

中试熟化概述，包括中试熟化基础概念，中试熟化的实施条件与要求，中试熟化的流程与关键环节，中试核心技术挑战与解决方案，中试平台建设。

技术集成概述，包括技术集成的定义与分类，技术集成的有效性和增值性，技术集成与技术创新，集成方法，集成工具与实践等。

8.4.4 企业并购与技术作价入股

技术并购概述，包括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。

技术作价概述，包括技术作价的方式与选择，股东结构与股权比例的确定，技术并购与作价入股风险防控。

医疗领域技术作价入股的特殊性，包括医院科技成果技术作价入股的典型案例等。

8.4.5 医疗器械注册与生产流程

医疗器械注册法规体系，包括医疗器械注册流程，医疗器械注册所需的文件和要求，医疗器械注册流程，创新器械的绿色通道政策解读等。

医疗器械生产流程管控，包括医疗器械质量管理，医疗器械风险管理等。

8.4.6 药品注册与生产流程

药品注册概述，包括药品注册基础概念，药品分类与注册分类。

药品注册相关法律法规，包括药品注册的基本流程，创新药的绿色通道解读等。

8.4.7 医疗产品定价策略与市场准入

医疗产品定价策略概述，包括基本概念，医疗收费政策法规与监管环境，医疗产品成本核算与价值评估，医疗产品定价策略等。

医疗产品市场准入概述，包括医保准入与支付策略，市场准入等。

8.4.8 资本募集与基金运营

资本募集概述，包括资本募集的设立方式和特点，资本募集的程序等。

基金运营概述，包括基金的设立与组建，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。

8.4.9 医院科技成果转化创业孵化案例分析

医院科技成果创业孵化模式与路径，创业团队组建，股权设计，商业计划与融资策略，合规与风险管理等。

8.4.10 商务谈判技巧与实务

商务谈判概述，包括商务谈判基础概念，医疗技术转化谈判特殊性，商务谈判核心筹码识别。

商务谈判技巧，包括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；商务谈判的话术设计，商务谈判僵局处理的技巧等。

8.4.11 医疗盈利模式与案例分析

医疗盈利模式概述，包括医疗盈利模式基础知识，几种盈利模式解析，盈利模型构建方法，合规风险控制等。

案例分析，包括省内典型案例剖析，实战工作坊等。

8.4.12 医院科技成果赋权与单列管理案例分析

医院科技成果赋权概述，包括科技成果赋权与单列管理概念，科技成果赋权与单列管理政策解读，医院科技成果赋权模式与流程等。

科技成果单列管理策略与实践案例分析。

8.4.13 实务开展与指导

分小组开展实务工作，分组汇报需求分析成果及转化规划，导师进行实务授课及指导，分组开展科技需求采集实践工作。

8.5 高级实务技能模块

8.5.1 专利撰写实务

专利撰写文件的特点与要求，技术发明的甄别与提炼，医院技术发明的特点与表述方式，说明书撰写规范，权利要求书撰写规范，医院专利撰写典型缺陷案例修改训练。

8.5.2 医院知识产权资本化与专利运营

知识产权资本化概述，包括医院知识产权资本化现状，医院知识产权资本化路径等。

专利运营概述，包括基本概念，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，专利运营机构与平台，专利运营法律法规与政策支持，数据知识产权等。

8.5.3 医院技术交易合作模式设计与商业计划书撰写

医疗技术交易合作模式设计。

商业计划书撰写，包括商务计划书的含义，商业计划书撰写要点，商业风险与对策，融资方案与投资回报，管理团队，常见问题等。

8.5.4 医院科技成果先用后转案例分析

“先用后转”模式概述，包括“先用后转”模式的概念与价值，相关政策解读，核心操作流程与关键环节解析。

“先用后转”典型案例分析，包括典型案例介绍、风险识别、规避与利益分配机制等。

8.5.5 国际技术转移与合作

国际技术转移概述，包括基本概念与发展现状，国际技术转移的主要模式与流程，国际技术转移中的法律法规与政策，国际技术转移的风险评估与管理等。

国际技术转移的案例分析与实践。

8.5.6 医疗器械协同创新案例研讨

医疗器械协同创新概述，包括医疗器械协同创新模式，医疗器械协同创新项目管理与风险控制，医疗器械协同创新项目管理与风险控制，知识产权管理与利益分配等。

医疗器械协同创新案例分析与实践。

8.5.7 临床来源的医药类成果转化案例及合作、孵化模式

临床来源的医药类成果转化概述，包括常见合作、孵化模式。

临床来源的医药类成果转化案例分析与实践，包括孵化模式与创业实践，生物医药新品种的转化案例（如院内制剂、疫苗和创新药等）分析等。

8.5.8 专利许可

专利许可基础，包括专利许可基本概念，专利价值评估与许可策略制定等。

许可流程与关键环节，包括专利许可协议核心条款解析，医疗领域的特殊考量，风险管理与合同执行等。

8.5.9 小组实务开展与指导

分小组的实务工作，形式包括但不限于成果收集与遴选、项目推进、供需方对接、案例路演等。实地研学，导师进行分组授课与指导，推进小组实务工作开展。

9 考核要求

9.1 医院初级技术经纪人培训

考核方式为闭卷笔试，考核时间2学时。学员完成规定学时后，经考试合格，即通过考核。

9.2 医院中级技术经纪人培训

考核方式为闭卷笔试结合综合考核。闭卷笔试考核时间为2学时。综合考核可采用提交1篇案例分析报告、出勤、个人表现等相结合的方式进行。学员完成规定学时后，经考试合格，并在综合考核中达到合格，即完成考核。

9.3 医院高级技术经理人培训

考核方式为闭卷考试结合综合考核。闭卷笔试考核时间为2学时。综合考核可采用提交2篇案例分析报告、小组实务推进、出勤、个人表现等相结合的方式进行。学员完成规定学时后，并在综合考核中达到合格，即完成考核。

10 培训管理

10.1 师资要求

10.1.1 医院初级技术经纪人培训

师资应符合以下要求：

- 具备3年以上医疗技术转移或成果转化相关工作经验，熟悉基础政策法规；
- 涵盖知识产权、法律合规或科研管理等领域的专业人员；
- 参与过至少2个医院技术转移项目；
- 具备基础授课经验，擅长通过案例讲解技术转移流程；
- 需包含临床科室代表或科研管理人员，增强课程与医院场景的贴合度。

10.1.2 医院中级技术经纪人培训

师资应符合以下要求：

- 具备5年以上医疗技术转移经验，熟悉商业化策划、投融资对接及技术合同风险防控；
- 涵盖技术经纪人（持证）、专利代理人、投融资专家等复合领域人才；
- 主导或深度参与至少3个完整技术转移案例；
- 擅长案例复盘与模拟谈判教学；
- 需引入企业商业化代表或市场分析师，强化实战指导。

10.1.3 医院高级技术经理人培训

师资应符合以下要求：

- 具备8年以上医疗技术转移战略规划经验，熟悉跨境技术转移、生态构建及政策顶层设计；
- 涵盖国际技术转移专家、医疗领域战略顾问、资深法律合规专家等；

- 主导过至少2个跨境技术转移项目或国家级成果转化示范案例；
- 能够讲授战略级课程，并指导学员完成复杂方案设计；
- 需联合临床专家与企业高管，确保理论与前沿技术结合。

10.2 档案管理

应建立学员培训档案，作为后期定期跟踪评价的基础。培训档案包括但不限于课程参与、考核成绩及实践表现等。

应建立培训师资档案管理，保证师资库的定期更新与维护。师资档案包括授课内容、授课效果、授课PPT等。

10.3 评价与改进

10.3.1 自我评价

应建立健全培训监督管理机制，完善培训体系，定期开展自我评价，根据医院反馈的需求定期完善培训课程大纲体系。

10.3.2 改进

应在培训过程中及培训后建立意见反馈机制，定期评估跟踪学员学习效果，主动了解学员对培训服务的意见和建议，并根据意见建议持续改进。

附 录 A

(规范性)

医院技术转移人才培训课程设置和学时要求

以下为医院初级技术经纪人培训课程设置和学时要求（表A.1）、医院中级技术经纪人培训课程设置和学时要求（表A.2）和医院高级技术经纪人培训课程设置和学时要求（表A.3）。

表 A.1 医院初级技术经纪人培训课程设置和学时要求

知识模块	课程名称	学时	主要安排	总学时
公共知识模块	技术商品与技术市场	1	授课	28
	技术转移与成果转化	1	授课	
	医院科技成果转化管理体系	1	授课	
	技术经理人网络介绍与运用	1	授课	
	科技服务业	1	授课	
	医院科技成果技术转移服务规范	1	授课	
政策法规模块	基础法律法规	1	授课	
	科技法律法规与科技政策	1	授课	
	医院科技成果转化专项政策	1	授课	
	知识产权法律法规	1	授课	
	医院数据资产与安全管理	1	授课	
初级实务技能模块	医院成果转化模式与流程、案例	2	授课与工作坊	
	医院技术需求甄别与分析实操	2	授课与工作坊	
	医院科技成果评价实务	2	授课与工作坊	
	医院高价值专利培育实务	1	授课	
	融资渠道与科技金融工具	2	授课与工作坊	
	技术交易商务策划实操	2	授课与工作坊	
	概念验证实务	1	授课	
	医院作价入股案例分析	1	授课	
	技术合同登记实务	1	授课	
	AI赋能医院科技成果转化	1	授课	
	初级技术经纪人统一考试	2	统一闭卷考试	

表 A.2 医院中级技术经纪人培训课程设置和学时要求

知识模块	课程名称	学时	主要安排	总学时
中级实务技能模块	专利检索与信息运用	1	授课	20
	医院专利申请实务	1	授课	
	中试熟化与技术集成	2	授课与工作坊	
	企业并购与技术作价入股	1	授课	
	医疗器械注册与生产流程	1	授课	
	药品注册与生产流程	1	授课	
	医疗产品定价策略与市场准入	2	授课	
	资本募集与基金运营	2	授课与工作坊	
	医院科技成果转化创业孵化案例分析	2	授课与工作坊	
	商务谈判技巧与实务	2	授课与工作坊	
	盈利模式与案例分析	2	授课与工作坊	
	医院科技成果赋权与单列管理案例分析	1	授课	
	中级技术经纪人统一考试	2	统一闭卷考试	
	小组实务开展与指导	2周	小组实务案例分析与转化规划指导、小组成果采集实践工作。	

表 A.3 医院高级技术经理人培训课程设置和学时要求

知识模块	课程名称	学时	主要安排	总学时
高级实务技能模块	专利撰写实务	3	授课与工作坊	20
	医院知识产权资本化与专利运营	3	授课与工作坊	
	医院技术交易合作模式设计与商业计划书撰写	3	授课与工作坊	
	医院科技成果先用后转与案例分析	2	授课	
	国际技术转移与合作	2	授课与工作坊	
	医疗器械协同创新案例研讨	2	授课与工作坊	
	临床来源的医药类成果转化案例及合作孵化模式	2	授课与工作坊	
	专利许可	1	授课	
	高级技术经理人统一考试	2	统一闭卷考试	
	小组实务开展与指导	8周	小组项目遴选，案例路演，实务工作开展与指导，实地研学。	