

2026 年度国家技术转移人才培养基地（云南）技术经纪（理）人培养计划

	初级集训		初级考试		中级集训	中级综合考核	高级集训	高级综合考核
时段	4 月（上半年）	9 月（下半年）	6 月	11 月	3 月	第三季度	10 月	第一季度
对象	1. 高校、院所从事技术转移成果转化的相关人员； 2. 企业从事技术转移服务相关人员； 3. 各类技术转移服务机构相关人员； 4. 技术研发、技术交易、技术转移等各类培训机构的师资与服务人员； 5. 政府科技管理、技术转移职能部门相关人员； 6. 其他从事相关工作的人员。		修满初级必修课程；提交需求挖掘报告；自行复习 2 个月。		培训对象为云南省内从事技术转移工作，取得国家技术转移人才培养基地（云南）颁发的云南省初级技术经纪人证书且提交了相应选拔材料的人员。	修满中级技术经纪人必修课程；参加后续实务活动；提交学习心得报告的学员（含往期）；自行选题完成全过程。	培训对象为云南省内从事技术转移工作，取得国家技术转移人才培养基地（云南）颁发的云南省中级技术经纪人证书且提交了相应选拔材料的人员。	修满高级技术经纪人必修课程，参加后续实务活动；提交学习心得报告；完成技术经理实务流程和里程碑成果提交技术实务报告总结的学员（含往期）。
形式	线下课程	线下课程	笔试闭卷考试		线下课程/实务交流	自由选题+开题+实务+答辩	线下课程/实务研学	指定场景选题+开题+实务+答辩
继续教育和成长陪护	技术经纪人之家（开放日：双周周四下午）				不定期组织技术经纪人走进实务场景（巡园入企、云南实验室、中试基地、概念验证中心）帮助提升			
					培训前宣讲:报名中级技术经纪人培训选拔条件及材料。	培训后辅导:解答自修和提升阶段中问题。	培训前宣讲:报名高级技术经纪人培训选拔条件及材料。	培训后辅导:解答自修和提升阶段中问题,指定场景实务全程辅导。
	技术经纪人沙龙（线上+线下）助力自修和提升							

备注：1. 培养计划包含集训、自修、提升和考核（试）四个环节，线下集训只是其中之一，课后复习、自修和提升是真正成为专业技术经纪（理）人的重要过程。

2. 集训和考试具体时间以正式通知为准，相关通知将会在公众号（云南区域创新与技术转移）发布。

3. 参加成长陪护计划、继续教育（走进技术经纪人之家），学员可发送诉求邮件至 yntef@163.com 邮箱进行登记。

4. 专场集训应州市及相关方要求开展，不在此计划之列。