

科技部運用法人鏈結產學合作試行計畫
產學專利申請&加值行銷與發展新創事業培訓班
(電子資通訊領域)
招生簡章

指導單位：科技部 主辦單位：工業技術研究院

科技部長期推動產學合作，為協助學界研究成果多元化加值應用與強化業界接軌，促進研究成果發揮最大效益，特辦理本培訓班。

科技新產品及新技術不斷推陳出新，智慧財產權已成為國際間競爭優勢的決戰利器，本系列課程以深入淺出之方式，設計客製化學習內容，協助學界學員產出專利智財報告與有效的優質專利申請。內容將強化實作並搭配理論，安排專利檢索、專利分析技術、專利佈局、專利保護，蒐集資料，有效使用專利分析方法，將專利資料做有系統的分類、統計、整理，以不同圖示加值轉換成有用的專利「情報」，另外搭配專利加值應用、技術移轉與推廣實務、研發商品化及發展新創事業，以保障相關研發成果並邀請智權專家進行一對一之 coaching 教學方式，協助各大專院校強化專利推廣與技轉研發技術，進而提升國家技術能量促進產業發展！

一、課程特色

※本培訓課程分為兩個階段：

第一階段 (30 小時)

結合智財專家群多年之優質專利申請、專利加值組合與推廣行銷能量及發展新創事業，並以成功案例分享給參加學員。課程有以下特色：

1. 以電子資通訊領域進行優質專利申請、專利加值及發展新創事業培訓
2. 本課程結合工研院、創智公司及專利事務所專家群等講師
3. 教材引進國外教材、國內專利資料庫、專利分析系統
4. 瞭解專利評價方法及報告流程撰寫
5. 學習如何發展新創事業

第二階段 (30 小時)

邀請智財專家群進行一對一指導，將專家實務經驗灌能給學校的團隊，協助專利評估加值及行銷或技術移轉至合適之廠商，並提出發展新創事業培訓課程，鼓勵研發團隊創新與創業。課程有以下特色：

1. 實務演練以專家 1 對 1 coaching 方式輔導教學
2. 參加學員可以實際學習擇一提出專利申請書或增值行銷報告，新創事業營運計畫書，最後產出一份專業報告
3. 學校 Case 可直接帶入實務演練，讓各校更強化專利推廣與技轉研發技術

二、培訓對象

本課程首年度啟動，以「電子資通訊領域」試行推動。進行模式如下圖：

課程進行模式：



■ 目標培訓對象包括以下三類人員：

1. 國內各公私立大學電子資通訊領域或專利相關科系之老師
2. 國內各公私立大學電子資通訊領域或專利相關科系之學生
3. 國內各公私立大學研發處、育成中心、技轉中心等產學合作相關人員

三、學習目標

1. 學員能夠瞭解專利檢索與分析
2. 學員能夠瞭解專利評價方法及報告流程撰寫
3. 學員能夠瞭解專利衍生增值實務應用
4. 學員能夠學習如何專利商品化
5. 學員能夠學習如何尋找專利商品化機會
6. 協助學員提出優質專利申請
7. 使學員提出專利增值與行銷，進而提升大學進行專利商品化的能量
8. 使學員提出發展新創事業之營運計畫書，促進發展創新創業的機會

四、報名資格與方式

(一) 報名資格

1. 以「**團隊**」為報名單位，針對未曾推廣之研究計畫每校最多推薦 3 件研究計畫(每團隊建議 3-5 人報名，可由研發、技轉與產學合作相關單位人員組成團隊)。為使資源能盡量嘉惠各校，同一學校參訓團隊數盡量不超過 4 個。
2. 參訓團隊必須從事**電子資通訊領域**之研發。
3. 擁有美國專利或擬申請美國專利者，以及有進行中案例者(例如：已準備要進行專利申請、技術移轉或新創事業)優先錄取。
4. 第一階段目標錄取 40 個團隊，再由 40 個團隊中篩選 20 個團隊參與第二階段訓練。參與第二階段 Coaching 的團隊，必須完成第一階段 30 小時之訓練。
5. 於報名截止日後，由主辦單位邀集專家針對所繳報名表進行審查，並於計畫網站 (<http://www.link-IAC.org.tw>) 公布獲選團隊，及主動通知獲選團隊參加培訓課程。

(二) 報名方式

1. 報名截止日：即日起至 104 年 3 月 4 日(三)下午五時止(以郵戳為憑)
2. 報名受理方式：
擬申請單位請填妥「產學專利申請&加值行銷與發展新創事業培訓班」報名表(連同佐證資料影本)一式三份，並沿用附件一報名信封，以郵寄方式於 104 年 3 月 4 日(三)下午五時前，送達至「科技部運用人鏈結產學合作試行計畫報名收件窗口」(地址：428 台中市大雅區中科路 6 號 4 樓-工研院 陳小姐 收)。資料遞交後 5 日起，請主動來電確認是否收到報名資料，以確保報名權益。
3. 報名諮詢窗口：(參訓相關 QA 請參考附件二)
陳小姐 電話(04)2568-7661，E-Mail：Candace_Chen@itri.org.tw
馮小姐 電話(04)2567-2616，E-Mail：SophiaFeng@itri.org.tw
4. 作業時程：
預計作業時程規劃如下，詳細活動資訊依網站公告為準。

作業項目	預計時程
報名表收件截止日	104.3.4 前
報名審查作業	104.3.5~3.19
錄取結果公告(請至計畫網站查詢)	104.3.20

計畫網站：<http://www.link-IAC.org.tw/>

五、開課資訊

- (一) 課程費用：全部費用均由科技部補助。
- (二) 舉辦時間及地點
1. 上課日期（暫訂）：
 - 第一階段:104年4月1日(三)~6月30日(二)
 - 第二階段:104年5月初~8月底
 2. 上課地點:統計報名表中「期望課程開辦地點」最多之地區進行開辦
- (三) 結訓證書
1. 完成本課程的學員，可取得主辦單位提供「結訓證書」一只。
 2. 本課程可登錄公務人員學習時數。

六、課程內容

【第一階段：培訓課程】

A. 「優質專利申請」培訓班 (30 小時)

課程名稱	日期	時間	大綱	時數	講師
專利分析與佈局	4/1 (三)	09:00 ~ 17:30	1.專利遊戲規則 2.提升專利效率 3.專利的十大迷思 4.全面提升專利品質的步驟 5.專利分析與佈局之策略	7.5	前美國 IBM 資深專利專家 許履塵 顧問
可專利性的門檻	4/8 (三)		1.投資智財產出的環境 2.構想提案和簡報 3.評審階段 4.申請作業 5.後續作業	7.5	
如何撰寫優質專利 (I)	4/15 (三)		1.週邊文件撰寫的技巧 2.內容及圖示要訣	7.5	
如何撰寫優質專利 (II)	4/22 (三)		1.強化權利要求 2.基本概念 3.可專利之標的 4.格式、種類、式樣 5.訴訟案例討論 6.權利要求書檢驗 7.撰寫的策略	7.5	

B. 「專利增值與行銷服務」培訓班 (30 小時)

課程名稱	日期	時間	大綱	時數	講師
專利增值與產業化策略	4/29 (三)	09:00 ~ 12:00	1. 專利增值產業化的範圍 2. 我國專利產業化的問題分析 3. 世界先進各國之專利產業化作法 4. 工研院專利產業化之作法與策略 5. 成功案例分析與分享 6. 產學專利增值與產業化策略	3	工研院 技轉中心 王本耀 主任
技術移轉實務與案例分享		13:00 ~ 16:00	1.技術移轉之種類 2.技術交易之方式 3.技術移轉注意事項 4.工研院成功案例分享 5.產學技術移轉之方式建議	3	工研院 技轉中心 楊思源 組長
專利的評價方法與案例	5/6 (三)	09:00 ~ 12:00	無形資產評價方法-收益法/市場法/ 成本法說明與比較	3	IACVA 台灣分 會理事長 謝國松 博士
專利評價報告撰寫		13:00 ~ 16:00	說明報告撰寫流程及注意點/ 個案實作流程說明及解說	3	
技轉契約與談判技巧	5/15 (五)	09:00 ~ 12:00	1.技轉契約的內容與重點 2.契約內容談判的技巧 3.與創投契約之談判內容及重點 4.實務案例分享	3	工研院 廖宜庭 律師
技轉作業實務流程		13:00 ~ 16:00	1.技轉移轉作業流程 2.實務解說 3.案例分享	3	工研院 技轉中心 夏冰心 經理
專利盤點與成果商品化評估	5/21 (四)	09:00 ~ 12:00	1.專利組合與專利增值策略概論 2.專利增值之行銷策略 3.專利增值執行方案 4.專利 know-how 增值運作模式 5.如何作專利增值 6.實作	3	高雄第一科大 龍仕璋 副教授
專利商品化與案例		13:00 ~ 16:00	1.國內專利商品化之弊因探討 2.專利商品化之策略與步驟 3.如何運用專利達到商品化 4.案例分析	3	闢腦創新中心 林炳宏 總經理
研發成果商品化評估	5/29 (五)	09:00 ~ 16:00	研發成果商品化的過程實務 與成功案例	6	工研院 產服中心 傅如彬 組長 張午寧 副組長

C. 「發展新創事業」培訓班 (30 小時)

課程名稱	日期	時間	大綱	時數	講師
Business Model 的設計及驗證	6/2 (二)	09:00 ~ 16:00	1.如何產生營運模式 2.工具:Business ModelCanva 九大要素 3.Business Model Canvas 應用及互動討論 4.分組案例演練及報告 5.從產業、競爭市場、財務構面驗證營運模式 6.哈佛成功案例和台灣失敗案例對照 7.結論與 Q&A	6	工研院 產服中心 陳正國 經理
資本形成及技術股規劃	6/9 (二)	09:00 ~ 16:00	1.資金來源規劃 2.如何產生技術股 3.如何選擇投資方?要募多少錢才洽當 4.如何決定增資價格?要分幾次募資? 5.團隊應具備閱讀財報的基本能力 6.資本形成案例分享 7.結論與 Q&A	6	
營運計畫書與投資協商談判	6/16 (二)	09:00 ~ 16:00	1.如何將營運模式轉為營運書 2.賽局理論之投資協商與談判 3.結論與 Q&A	6	
Plus 策略遊戲	6/23 (二)	09:00 ~ 16:00	透過模擬企業經營實況的競賽過程中所創造的情境，訓練組員分析環境資訊、處理群體關係以及制定決策的能力。在學習過程中。競賽中將使用前三部曲的經營概念，模擬以下情境 1.新經營團隊如何面對接管的公司? 2.提高行銷金額就能增加公司利潤? 3.如何針對競爭者給予最大的攻擊? 4.長期經營或出脫決策下之公司策略為何?	6	
商業談判技巧	6/30 (二)	09:00 ~ 16:00	1.商業談判的內容與重點 2.商業談判的技巧 3.合作的內容及重點 4.實務案例分享	6	工研院 產服中心 陳立偉 組長

【第二階段：一對一專家輔導訓練課程】

課程名稱	日期	主要 Coaching 內容	時數	講師
申請優質專利技巧與方法	104年5月初 ~ 8月底	1. 智財佈局與專利品質實務 2. 可專利性的門框 3. 為撰寫美國專利品質把關	30	<u>北部</u> ◆ 許履塵(前美國 IBM 資深專利專家顧問) ◆ 工研院技轉中心講師群 ◆ 李皞白(冠亞智財執行長) ◆ 吳俊逸博士 <u>南部</u> ◆ 陳瑞田(創智公司顧問等講師群)
專利增值與行銷技巧及方法		1. 專利增值實務應用 2. 專利增值商品化實務應用 3. 專利行銷技巧與方法 4. 實務演練	30	<u>北部</u> ◆ 蕭春泉(冠亞智財總經理) ◆ 工研院技轉中心講師群 <u>南部</u> ◆ 龍仕璋(高雄第一科大副教授) ◆ 傅如彬&張午寧(工研院產服中心組長及副組長) ◆ 林炳宏(闊腦創新中心總經理等講師群)
發展新創事業技巧與方法		1. 如何產生營運模式 2. 資本形成及技術股規劃 3. 何將營運模式轉為營運書等投資協商談判 4. 如何增加公司利潤	30	<u>全區</u> ◆ 陳正國(工研院產服中心資深經理) ◆ 工研院產服中心講師群 ◆ 何明彥(創投公司總經理) ◆ 林炳宏(闊腦創新中心總經理)

七、注意事項

1. 學員提交之實作報告之著作權，一經報名，視同同意該著作權無償歸屬該學校單位，並由其以各種方式自由運用。
2. 一對一 (Coaching) 輔導期間講師若接觸到受輔導團隊實際案例，雙方應簽具 NDA 『保密契約協定』。
3. 為保障講師智慧財產權，學員上課期間不得進行錄音、錄影。
4. 以上課程，主辦單位保留變更課程內容、行程與講師之權利。

「產學專利申請&增值行銷與發展新創事業培訓班」報名表

報名班別 (可複選)	<input type="checkbox"/> 優質專利申請培訓班(30 小時) <input type="checkbox"/> 專利增值培訓班(30 小時) <input type="checkbox"/> 發展新創事業培訓班(30 小時)	期望課程 開辦地點 (可複選)	<input type="checkbox"/> 台北 <input type="checkbox"/> 新竹 <input type="checkbox"/> 台中 <input type="checkbox"/> 台南 <input type="checkbox"/> 高雄 <input type="checkbox"/> 台北 <input type="checkbox"/> 新竹 <input type="checkbox"/> 台中 <input type="checkbox"/> 台南 <input type="checkbox"/> 高雄 <input type="checkbox"/> 台北 <input type="checkbox"/> 新竹 <input type="checkbox"/> 台中 <input type="checkbox"/> 台南 <input type="checkbox"/> 高雄	
專利現況 (可檢附佐證 資料影本)	<input type="checkbox"/> 尚未申請 <input type="checkbox"/> 申請中 <input type="checkbox"/> 已獲專利 <input type="checkbox"/> 國內專利:證號_____ <input type="checkbox"/> 國外專利:(<input type="checkbox"/> 美國證號_____ <input type="checkbox"/> 大陸證號_____ <input type="checkbox"/> 日本證號_____ <input type="checkbox"/> 歐洲證號_____ <input type="checkbox"/> 其它證號_____			
學校名稱				
團隊 聯絡人	研究計畫 名稱		研究計畫 經費	_____萬
	姓 名		單位系所/職稱	
	聯絡電話		行動電話	
	電子郵件			
	通訊地址			
參訓團隊 成員(含技 轉中心相 關人員)	姓 名		單位系所/職稱	
	姓 名		單位系所/職稱	
	姓 名		單位系所/職稱	
	姓 名		單位系所/職稱	
研究計畫 簡介	請填寫目前研究之計畫名稱、領域別、研究主題、或是重要成果等(註：本表若不敷使用，請自行增列)			
*簽名處 本人保證上列填寫資料確屬事實		_____ (請由參訓團隊一位成員代表簽名)		

附件一、報名信封

(請填寫寄件人地址)

428 台中市大雅區中科路9號4樓

科技部運用法人鏈結產學合作試行計畫報名收件窗口
工研院 陳小姐 收

擬申請單位請填妥「產學專利加值行銷培訓班」報名表一式三份，並以郵寄方式，於104年3月4日(三)下午五時前(以郵戳為憑)，送達至「科技部運用法人鏈結產學合作試行計畫報名收件窗口」

附件二：參訓相關 QA

Q1：本培訓課程是否僅限定電子資通訊領域研發計畫參加？

A1：本計畫本年度首期以學界，執行電子資通訊領域研發計畫之研發團隊為招生對象，未來將視執行成效逐步擴及其他領域。

Q2：請問參加此培訓班有對象限制嗎？

A2：本培訓班之目標培訓對象包括以下三類人員：

1. 國內各公私立大學電子資通訊領域或專利相關科系之老師
2. 國內各公私立大學電子資通訊領域或專利相關科系之學生
3. 國內各公私立大學之研發處、育成中心、技轉中心等產學合作相關人員

Q3：請問報名此培訓班有資格限制嗎？

A3：1. 以「團隊」為單位報名，針對未曾推廣之研究計畫每校最多推薦 3 件研究計畫(每團隊建議 3-5 人報名，可由研發、技轉與產學合作相關單位人員組成團隊)。為使資源能盡量嘉惠各校，同一學校參訓團隊數盡量不超過 4 個。
2. 參訓團隊必須從事電子資通訊領域之研發。

Q4：要如何報名此培訓班？

A4：擬申請單位請填妥「產學專利申請&加值行銷與發展新創事業培訓班」報名表(連同佐證資料影本)一式三份，並沿用附件一報名信封，以郵寄方式於 104 年 3 月 4 日(三)下午五時前(以郵戳為憑)，送達至「科技部運用法人鏈結產學合作試行計畫報名收件窗口」(地址：428 台中市大雅區中科路 6 號 4 樓-工研院 陳小姐收)。資料遞交後 5 日起，請主動來電確認是否收到報名資料，以確保報名權益。

Q5：有相關報名問題是否有諮詢服務窗口？

A5：報名諮詢窗口：

陳小姐-電話(04)2568-7661，E-Mail：Candace_Chen@itri.org.tw

馮小姐-電話(04)2567-2616，E-Mail：SophiaFeng@itri.org.tw

Q6：如何甄選參訓團隊？

A6：1. 擁有美國專利或擬申請美國專利者，以及有進行中案例者(例如已準備要進行專利申請、技術移轉或新創事業)優先錄取。
2. 第一階段目標錄取 40 個團隊，再由 40 個團隊中篩選 20 個團隊參與第二階段訓練。參與第二階段 Coaching 的團隊，必須完成第一階段 30 小時之訓練。
3. 於報名截止日後，由主辦單位邀集專家針對所繳報名表進行審查，並於計畫網站(網址：<http://www.link-IAC.org.tw/>)公布獲選團隊，及主動通知獲選團隊參加培訓課程。

Q7：經錄取之團隊，何時開始上課？

A7：1. 上課日期(暫訂)：

第一階段:104 年 4 月 1 日(三)~6 月 30 日(二)

第二階段:104 年 5 月初~8 月底

2. 上課地點:依團隊報名狀況決定(統計報名表中「期望課程開辦地點」最多之地區進行開辦)

附件三：個人資料蒐集、處理及利用之告知暨同意書

告知事項

本院為了蒐集、處理及利用，基於執行「運用法人鏈結產學合作試行計畫」相關活動事由您所提供，或未來基於各種事由將提供的個人資料（下稱個資），謹先告知下列事項：

- 一、 蒐集目的：「運用法人鏈結產學合作試行計畫」相關活動聯繫需求。
- 二、 個資類別：填表人姓名、職稱、E-mail、聯絡電話、單位名稱與地址。
- 三、 利用期間：至蒐集目的消失為止。
- 四、 利用地區：中華民國地區及本院國外之駐點及辦事處所在地區。
- 五、 利用者：本院及其他與本院有業務往來之公務及非公務機關。
- 六、 利用方式：在不違反蒐集目的的前提下，以網際網路、電子郵件、書面、傳真及其他合法方式利用之。
- 七、 您得以書面主張下列權利：
 - （一）查詢或請求閱覽。
 - （二）請求製給複製本。
 - （三）請求補充或更正。
 - （四）請求停止蒐集、處理或利用。
 - （五）請求刪除。
- 八、 對本院所持有您的個資，本院會按照政府相關法規保密並予以妥善保管。

財團法人工業技術研究院

代理人：

姓名：蘇孟宗

職稱：中心主任

中華民國 103 年 12 月 26 日