



# AKADEMIA KOMERCJALIZACJI®

WARSZTAT: KOMERCJALIZACJA - OD POMYSŁU  
DO BIZNESU • 22.05.2019 R. • CENTRUM  
KREATYWNOŚCI TARGOWA, WARSZAWA



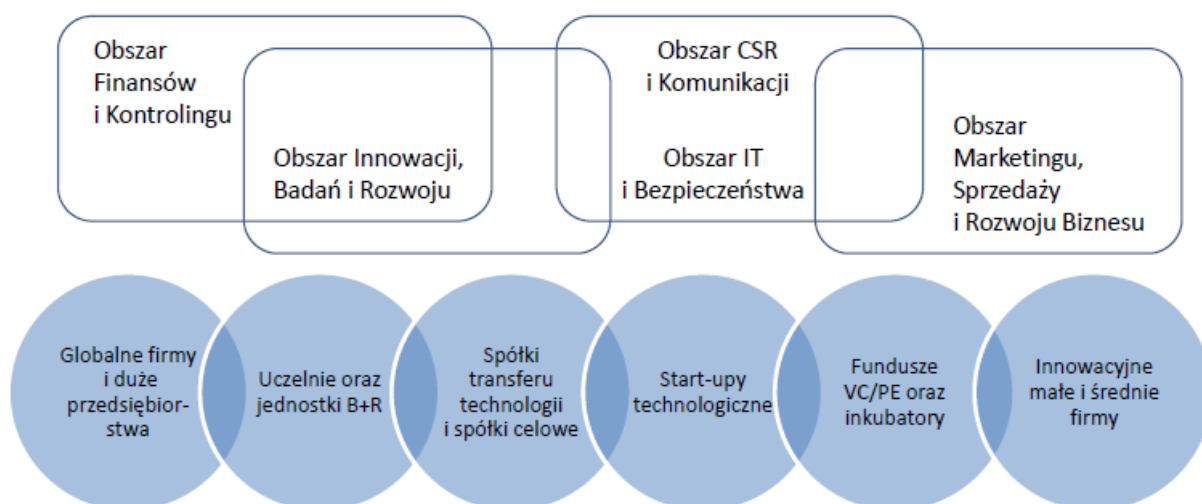
**INVESTIN**

## O Akademii

**AKADEMIA KOMERCJALIZACJI®** to program szkoleniowo-warsztatowy, który przekazuje kompleksową **wiedzę, narzędzia i umiejętności z obszaru komercjalizacji** technologii i innowacyjnych projektów firmom, instytucjom i klientom indywidualnym. Więcej informacji: [www.akademiakomercjalizacji.pl](http://www.akademiakomercjalizacji.pl)

## Odbiorcy

Warsztat dedykowany jest następującym grupom osób, odpowiadającym za generowanie i/lub wdrażanie innowacji technologicznych: **pracownicy CTT-ów, działów B+R, instytutów naukowo-badawczych, właściciele, kadra kierownicza, menedżerowie, specjaliści, pomysłodawcy.**



## Metodologia

Zajęcia prowadzone są w grupach liczących **minimalnie 6 a maksymalnie 20 osób** i ukierunkowane są na budowanie relacji biznesowych. Wszystkie treści przekazywane są w oparciu o przykłady konkretnych projektów zaczerpniętych z doświadczenia trenerów i Grupy INVESTIN.

## DZIEŃ 1: KOMERCJALIZACJA – OD POMYSŁU DO BIZNESU



### Cele ogólne warsztatu:

- ✓ Zdobyć **wiedzę, narzędzi i praktycznych umiejętności** niezbędnych do przeprowadzenia komercjalizacji innowacyjnego pomysłu.
- ✓ Zdobyć nowych kompetencji w efektywnym **zarządzaniu** procesem komercjalizacji.
- ✓ Poznanie głównych **czynników** wpływających na efektywność procesu komercjalizacji.

### Korzyści dla uczestników:

- ✓ Poznanie narzędzi do przeprowadzenia komercjalizacji pomysłu
- ✓ Przygotowanie „To do” listy i planu komercjalizacji swojego projektu

<b>Termin</b>	<b>22.05.2019 r., 10:00-17:00</b>
<b>Miejsce</b>	<b>Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56</b>
<b>Zakres tematyczny</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wprowadzenie do metody Jobs to be Done (JTBD) oraz Customer Development</li> <li>2. Budowa map kontekstowych biznesu vs produktów/usług wprowadzonych na rynek</li> </ol> <p><b>Przerwa kawowa</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Studium przypadku przykładowego projektu w ramach JTBD – warsztat</li> <li>4. Studium przypadku przykładowego projektu w ramach Customer Development – warsztat</li> </ol> <p><b>Lunch</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Praca nad projektami uczestników część 1.</li> <li>6. Praca nad projektami uczestników część 2.</li> </ol> <p><b>Przerwa kawowa</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Studium przypadku – od Kickstartera po sprzedaż międzynarodową</li> <li>8. Wolne wnioski oraz pytania i odpowiedzi</li> </ol>
<b>Certyfikat</b>	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

## Trener



### Marek Cieśla

Przedsiębiorca z ponad 15-letnim doświadczeniem, ekspert finansowania społecznościowego, pozyskał ponad milion złotych na platformach crowdfundingowych na projekty własne oraz klientów zewnętrznych (m.in. Sher.ly, Crosslifter i Swimmo). Ukończył studia MBA Oxford Brooks, Westminster College of Computer, Kilburn College.

W okresie 2010-2017 jako inwestor prywatny, w ramach współpracy z Innovation Ventures, SATUS Venture czy Funduszem Załączkowym KPT, Funduszem KPD, **pozyskał finansowanie na akcelerację projektów inwestycyjnych**, w których był/jest zaangażowany kapitałowo oraz zarządczo. W ramach tych transakcji odpowiedzialny był za przeprowadzenie pełnego procesu inwestycyjnego ze strony Spółek/Pomysłodawców, w tym kontakty z inwestorami, przygotowanie pitch decka, przygotowywanie biznes planów, negocjowanie term sheets oraz umów inwestycyjnych. Brał udział w zarządzaniu realizacją projektów oraz komercjalizacji opracowanych produktów.

Podstawą doświadczenia inwestycyjnego jest okres 2004-2009, kiedy uczestniczył w pierwszym IPO na NASDAQ pracując w firmie DivX Inc w San Diego USA. W tym czasie poznał procesy inwestycyjne, sprzedażowe, które miały wpływ na realizacje i budowanie zespołów projektowych w Polsce. W 2015 uczestniczył w pierwszy wyjściu kapitałowym przez giełdę NASDAQ. W okresie 2009-2017 pozyskał ponad 0,7 mln USD w ramach akcji Crowdfundingowych (Kickstarter, Indiegogo, PolakPotrafi czy Wspieram.to).

Założyciel agencji MIMIGroup, zajmującej się doradztwem dla startupów pod kątem product launchów.

**Mentor, trener, szkoleniowiec** w ramach programów akceleracyjnych i szkoleniowych (m.in. ScaleUp Krakowskiego Parku Technologicznego, NLAB – Nevada-Lubelskie Acceleration Bridge).

## Koszt uczestnictwa

**CENA PROMOCYJNA ZA 1 DZIEŃ PRZY ZGŁOSZENIACH DO 29.04.2019 R.: 549 PLN + 23% VAT**



**CENA REGULARNA ZA 1 DZIEŃ: 649 PLN + 23% VAT**

Istnieje możliwość uzyskania rabatu przy uczestnictwie kilku osób z tego samego podmiotu/institucji.

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w zajęciach, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch, certyfikat.

## Zgłoś się!

O uczestnictwie w warsztatach **decyduje kolejność zgłoszeń.**

Osoby zainteresowane udziałem prosimy o niezwłoczne przesłanie formularza zgłoszeniowego na adres [k.michalska@investin.pl](mailto:k.michalska@investin.pl). Ostateczny termin przyjmowania zgłoszeń to **10 maja 2019 r.**

Zapraszamy do kontaktu:

**Katarzyna Michalska**

Menedżer ds. Komunikacji i Rozwoju Zasobów Ludzkich

[k.michalska@investin.pl](mailto:k.michalska@investin.pl)

+48 606 245 499