



AKADEMIA KOMERCJALIZACJI®

05-06.03.2019 R. • CENTRUM KREATYWNOCI
TARGOWA, WARSZAWA



INVESTIN

Program 2-dniowej Akademii:

Dzień 1: Wycena własności intelektualnej /projektów B+R/nowych technologii

data: 05.03.2019 r.

trener: prof. dr hab. Dariusz Trzmielak



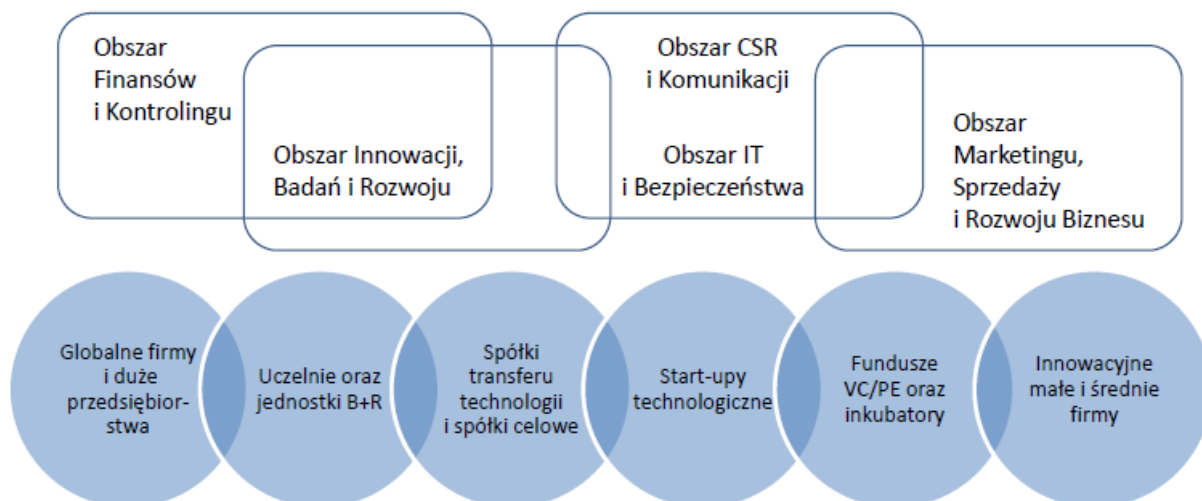
Dzień 2: Pozyskiwanie finansowania i inwestycje – relacje z inwestorami, partnerami, klientami

data: 06.03.2019 r.

trener: Dagmara Strzębicka

Odbiorcy

AKADEMIA KOMERCJALIZACJI® to program dedykowany następującym grupom osób, odpowiadającym za generowanie i/lub wdrażanie innowacji technologicznych: **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: WYCENA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ /PROJEKTÓW B+R/NOWYCH TECHNOLOGII



Cele ogólne:

- ✓ Zdobyć wiedzę, narzędzi i praktycznych umiejętności niezbędnych do podjęcia właściwej **oceny i wyceny** wartości technologii.
- ✓ Zdobyć nowych kompetencji w efektywnym **zarządzaniu** wartością technologii.
- ✓ Poznanie głównych **czynników** wpływających na wycenę technologii.

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Opanowanie umiejętności przeprowadzenia wstępnej wyceny licencji przy wykorzystaniu metody DCF.
- ✓ Poznanie elementów budujących wartość technologii.

Termin	<i>05.03.2019 r., 10:00-17:00</i>
Miejsce	<i>Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56</i>
Zakres tematyczny	<p>1. <i>Analiza potencjału ekonomicznego technologii. Procesy oceny i wyceny technologii. Ocena potencjału ekonomicznego technologii.</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>2. <i>Wartość kosztowa i rynkowa technologii oraz metody wyceny technologii. Kryteria i metody wyceny WI i technologii.</i></p> <p>Lunch</p> <p>3. <i>Zastosowanie metody DCF do wyznaczania wartości licencji. Licencjonowanie przy wykorzystaniu metody DCF.</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>4. <i>Wycena i ustalanie ceny produktu na rynkach zagranicznych. Wycena wartości nowego produktu na rynkach zagranicznych.</i></p>
Certyfikat	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

DZIEŃ 2: POZYSKIWANIE FINANSOWANIA I INWESTYCJE – RELACJE Z INWESTORAMI, PARTNERAMI, KLIENTAMI



Cele ogólne:

- ✓ Zrozumienie **zasad działania inwestycji venture capital (VC)**
- ✓ Poznanie **schematu procesu inwestycyjnego** w funduszu venture capital
- ✓ Zdobywanie wiedzy i umiejętności na temat **weryfikacji konceptu biznesowego**

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Zdobywanie wiedzy na temat tego jak przygotować się do prezentacji inwestorskiej
- ✓ Poznanie zasad funkcjonowania procesu inwestycyjnego w ramach rynku VC

Termin	06.03.2019 r., 10:00-17:00
Miejsce	Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56
Zakres tematyczny	<p>1. Działanie inwestorów VC <i>Jak działają inwestorzy venture capital, jakie mają motywacje, czym się różnią, jakie są rodzaje inwestorów?</i></p> <p>2. Polski rynek inwestycji VC <i>Charakterystyka polskiego rynku inwestorów vc, źródła finansowania startupów.</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>3. Proces inwestycyjny <i>Modelowy proces inwestycyjny w funduszu, jego etapy i potrzebne zasoby.</i></p> <p>4. Pitching – przygotowanie <i>Jak przygotować pitch, co powinien zawierać, rodzaje prezentacji pitchingowych.</i></p> <p>Lunch</p> <p>5. Analiza projektu – rynek <i>Po co i jak analizować projekt pod kątem rynkowym? Jakich danych wymagać, jakich szukać, na co zwrócić uwagę?</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>6. Analiza projektu – inne elementy <i>Jakie są kryteria wyboru projektu inwestycyjnego oraz ich ważność.</i></p>
Certyfikat	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

Trenerzy



Prof. dr hab. Dariusz Trzmielak – Wycena własności intelektualnej/projektów B+R/nowych technologii

Przez ponad 10 lat Dyrektor Centrum Transferu Technologii Uniwersytetu Łódzkiego, obecnie Kierownik w Zakładzie Badań Marketingowych UŁ, Wiceprezes Zarządu Stowarzyszenia Organizatorów i Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce (SOOIPP), Członek Rady Fundacji Centrum Innowacji-Akcelerator Technologii UŁ oraz Członek Rady Nadzorczej, firmy biotechnologicznej GeneaMed Sp. z o.o. W latach 2004-2007 na stanowisku Dyrektora Centrum Innowacji (Polsko-Amerykański Program Offsetowy Uniwersytet Teksasński – Uniwersytet Łódzki) a w latach 2007-2008 Wiceprezes, Akceleratora Technologii Fundacji UŁ.

Magister ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego. Studiował także w Londynie (Middlesex University Business School) w ramach półrocznego stypendium TEMPUS. Ukończył program Service Management Link prowadzony w Warwick Business School i na Uniwersytecie im. Mikołaja Kopernika w Toruniu. W 2001 r. obronił doktorat na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego a w roku 2004 ukończył studia podyplomowe z zakresu kształcenia dorosłych (Instytut Edukacji Ustawicznej Wyższej Szkoły Kmieckiej). W 2014 r. uzyskał habilitację na podstawie rozprawy: Komercjalizacja wiedzy i technologii – determinanty i strategie (Wydział Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego).

Posiada szerokie doświadczenie trenerskie (ponad 15-letnie) w prowadzeniu szkoleń dla różnorodnych odbiorców.



Dagmara Strzębicka – Pozyskiwanie finansowania i inwestycje – relacje z inwestorami, partnerami, klientami

Menedżer inwestycyjny EdTech Hub Ventures. Odpowiada za pozyskiwanie i selekcję projektów, nadzoruje proces inwestycyjny i współpracuje ze spółkami portfelowymi. Od lat współpracuje jako doradca i trener z twórcami nowych projektów biznesowych. Specjalizuje się w modelach biznesowych, ocenie potencjału rynkowego, marketingu strategicznym i pozyskiwaniu kapitału. Posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie w inwestycjach typu seed. Współpracowała z Lewiatan Business Angels przy Konfederacji Lewiatan, funduszami seed i inkubatorami przedsiębiorczości (Science2Business, KIGmed, CITT, Nickel Incubator, Trio Fund) oraz inwestorami indywidualnymi. W latach 2015-2016 brała udział w rozwijaniu sieci inwestorek indywidualnych Black Swan Fund, gdzie odpowiadała za pozyskiwanie i coaching projektów, **przygotowanie do sesji pitchingowych** i procesowanie transakcji. Jako trenerka i mentorka w programach akcelerycyjnych i konkursach startupowych pomaga leiej zrozumieć mechanizmy biznesowe, przemyśleć model i zweryfikować szanse powodzenia projektu. Wspiera także projekty w zaplanowaniu budżetu i poszukiwaniu odpowiedniego źródła finansowania zewnętrznego.

Koszt uczestnictwa

Istnieje możliwość zgłoszenia się na 1 lub 2 dni szkoleniowe.

CENA PROMOCYJNA ZA 1 DZIEŃ PRZY ZGŁOSZENIACH DO 21.02.2019 R.: 589 PLN + 23% VAT

CENA PROMOCYJNA ZA 2 DNI PRZY ZGŁOSZENIACH DO 21.02.2019 R.: 1158 PLN + 23% VAT



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

CENA REGULARNA ZA 2 DNI: 1258 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. Ostateczny termin przyjmowania zgłoszeń to **25 lutego 2019 r.**

Zapraszamy do kontaktu:

Katarzyna Michalska

Menedżer ds. Komunikacji i Rozwoju Zasobów Ludzkich

k.michalska@investin.pl

+48 606 245 499