



AKADEMIA KOMERCJALIZACJI®

18-19.06.2019 R. • CENTRUM KREATYWNOCI
TARGOWA, WARSZAWA



INVESTIN

Program 2-dniowej Akademii Komercjalizacji®:

**Dzień 1: Potencjał komercyjny projektu
– ocena wstępna i szczegółowa**

data: 18.06.2019 r.

**trener: prof. dr hab. Dariusz
Trzmielak**

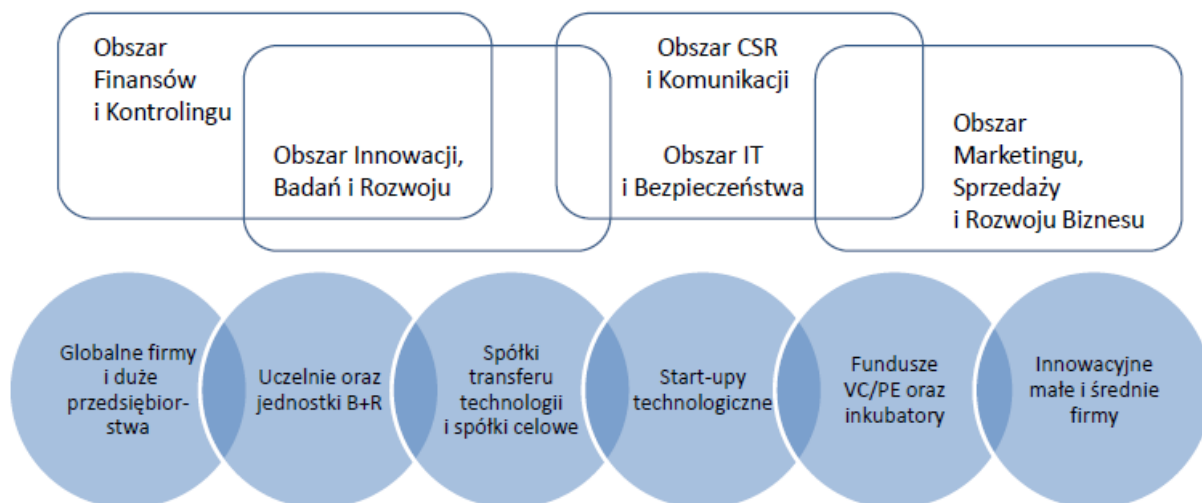
**Dzień 2: Wycena własności intelektualnej
/projektów B+R/nowych technologii**

data: 19.06.2019 r.

**trener: prof. dr hab. Dariusz
Trzmielak**

Odbiorcy

AKADEMIA KOMERCJALIZACJI® to program dedykowany następującym grupom osób, odpowiadającym za generowanie i/lub wdrażanie innowacji technologicznych: **pracownikom CTT, uczelni wyższych, działów B+R, właścicielom, kadrze kierowniczej, menedżerom, specjalistom, pomysłodawcom.**



Pełna AKADEMIA KOMERCJALIZACJI® obejmuje 8 modułów tematycznych:

| | | |
|---|---|---|
| 1 | Zarządzanie innowacjami | <ul style="list-style-type: none"> • Kamienie milowe procesu komercjalizacji projektów technologicznych • Dlaczego nie należy bać się ryzyka i porażki w procesie komercjalizacji? • Czynniki sukcesu i praktyczne metody szacowania ryzyka |
| 2 | Prawo w procesie komercjalizacji | <ul style="list-style-type: none"> • Komercjalizacja pośrednia i bezpośrednia – stosowane praktyki prawne • Praktyczne znaczenie najczęściej spotykanych postanowień i klauzul • Ścieżki komercjalizacji, najciekawsze studia przypadku z polskiego rynku |
| 3 | Inwestycje B+R i podatki | <ul style="list-style-type: none"> • Inwestycje w wartości niematerialne i prawne w kontekście nakładów na B+R • Wzajemne rozliczenia między podmiotami zaangażowanymi w komercjalizację • Ulga na nowe technologie – praktyka, ryzyka i konsekwencje stosowania |
| 4 | Własność intelektualna i przemysłowa | <ul style="list-style-type: none"> • Kryteria wyboru strategii ochrony własności intelektualnej • Badanie zdolności i czystości patentowej, analiza <i>Freedom-to-Operate</i> • Międzynarodowe procesy patentowania na wybranych przykładach |
| 5 | Potencjał komercyjny projektu | <ul style="list-style-type: none"> • Generowanie <i>deal flow</i> projektów innowacyjnych na własne potrzeby • Ocena potencjału komercyjnego projektów i wyników prac B+R • Narzędzia i procesy przydatne w przygotowaniu projektów do inwestycji |
| 6 | Technologia i jej zastosowania | <ul style="list-style-type: none"> • Fazy rozwoju technologii w kontekście potrzeb kapitałowych • Technologia vs. możliwe rynki vs. dostępne rynki vs. strategia rozwoju • Przykłady technologii skalowalnych i nieskalowanych. Metodologie skalowania |
| 7 | Rozwój biznesu technologicznego | <ul style="list-style-type: none"> • Budowa sieci strategicznych partnerów i klientów • Ocena i rozwój możliwości marketingowych technologii • Wejście z produktem technologicznym na rynek międzynarodowy |
| 8 | Finansowanie innowacji | <ul style="list-style-type: none"> • Modele finansowania, mechanizm rund kapitałowych i relacje z inwestorami • Publiczne źródła finansowania komercjalizacji technologii • Optymalna strategia doboru źródeł finansowania |

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: POTENCJAŁ KOMERCYJNY PROJEKTU



– OCENA WSTĘPNA I SZCZEGÓŁOWA

Cele ogólne:

- ✓ Przekazanie **wiedzy na temat wstępnej i szczegółowej oceny potencjału komercyjnego** innowacyjnych projektów
- ✓ Poznanie **procesów przydatnych w przygotowaniu pomysłu biznesowego do wdrożenia**
- ✓ Poznanie **narzędzi** oceny potencjału komercyjnego: TRL, Quick Look

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Opanowanie umiejętności przeprowadzenia wstępnej oceny potencjału komercyjnego projektu innowacyjnego
- ✓ Poznanie elementów budujących potencjał komercyjny technologii

| | |
|--------------------------|---|
| Termin | 18.06.2019 r., 10:00-17:00 |
| Miejsce | Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56 |
| Zakres tematyczny | <p>1. Elementy oceny potencjału komercjalizacyjnego (w tym m.in. ocena wartości ekonomicznej technologii).</p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>2. Narzędzia niezbędne do oceny rynkowej i technologicznej przy szacowaniu potencjału rynku:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technology Readiness Levels (TRL) • Quick Look <p>Lunch</p> <p>3. Studia przypadku przykładowej analizy Quick Look (QL) przy szacowaniu wartości ekonomicznej rynku. Szacowanie potencjału rynkowego połączonymi metodami TRL i QL – studia przypadków.</p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>4. Mapa drogowa dla komercjalizacji – wskazania kolejnych kroków milowych w przygotowaniu technologii. Opracowanie mapy drogowej dla komercjalizacji nowej technologii lub prac naukowo-badawczych.</p> |
| Certyfikat | Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje. |

DZIEŃ 2: 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 | 19.06.2019 r., 10:00-17:00 |
| Miejsce | Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56 |
| Zakres tematyczny | <p>1. Analiza potencjału ekonomicznego technologii. Procesy oceny i wyceny technologii. Ocena potencjału ekonomicznego technologii.</p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>2. Wartość kosztowa i rynkowa technologii oraz metody wyceny technologii. Kryteria i metody wyceny WI i technologii.</p> <p>Lunch</p> <p>3. Zastosowanie metody DCF do wyznaczania wartości licencji. Licencjonowanie przy wykorzystaniu metody DCF.</p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>4. Wycena i ustalanie ceny produktu na rynkach zagranicznych. Wycena wartości nowego produktu na rynkach zagranicznych.</p> |
| Certyfikat | Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje. |

Trener



Prof. dr hab. Dariusz Trzmielak

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 Tekszański – 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 Kupieckiej). 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.

Koszt uczestnictwa

Istnieje możliwość zgłoszenia się na 1 lub 2 dni szkoleniowe.

CENA PROMOCYJNA ZA 1 DZIEŃ PRZY ZGŁOSZENIACH DO 10.05.2019 R.: 549 PLN + 23% VAT

CENA PROMOCYJNA ZA 2 DNI PRZY ZGŁOSZENIACH DO 10.05.2019 R.: 1058 PLN + 23% VAT

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

CENA REGULARNA ZA 2 DNI: 1258 PLN + 23% VAT



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 **7 czerwca 2019 r.**

Zapraszamy do kontaktu:

Katarzyna Michalska

Menedżer ds. Komunikacji i Rozwoju Zasobów Ludzkich

k.michalska@investin.pl

+48 606 245 499