

EFEKTYWNA KOMERCJALIZACJA BADAŃ NAUKOWYCH

SZKOLENIE Z ELEMENTAMI WARSZTATÓW SKIEROWANE JEST DO PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH UCZELNI I INSTYTUTÓW BADAWCZYCH PRAGNĄCYCH ROZWIJAĆ SWOJE UMIEJĘTNOŚCI W ZAKRESIE KOMERCJALIZACJI BADAŃ NAUKOWYCH, PRACOWNIKÓW UCZELNIANYCH CENTRÓW TRANSFERU TECHNOLOGII I SPÓŁEK CELOWYCH, BROKETÓW INNOWACJI I INNYCH OSÓB ZWIĄZANYCH Z TEMATYKĄ TRANSFERU TECHNOLOGII. MATERIAŁ PREZENTOWANY BĘDZIE WARTOŚCIOWY DLA INDYWIDUALNYCH NAUKOWCÓW I CAŁYCH GRUP BADAWCZYCH.

Korzyści z uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia naberą praktyczną wiedzę i umiejętności z zakresu komercjalizacji badań naukowych. Prezentowany materiał oparty jest na praktycznym doświadczeniu prowadzących z zakresu współpracy środowisk naukowych z przemysłem. Szkolenie odbędzie się w czterech modułach. Pierwszy prezentuje ogólne wprowadzenie w tematykę i przedstawia przykłady ścieżek komercjalizacji technologii opartych o wyniki badań naukowych. W ramach drugiego modułu skupimy się na konkretnym przykładzie technologii jaki może być stworzony przez uczestnika. Następna część szkolenia będzie poświęcona procesowi przygotowania oferty i jej wykorzystania w komunikacji z potencjalnymi partnerami. Ostatnia część szkolenia będzie poświęcona długofalowemu budowaniu relacji z przedstawicielami innych sektorów. Nabytą wiedzę uczestnicy będą w stanie zastosować natychmiast w pracy badawczej nadając jej wymiar praktyczny i wywierający wpływ na otoczenie rynkowo-społeczne.

Nasza oferta

- 8 godzin szkoleniowych, możliwość indywidualnego uzgodnienia szkolenia na 1 lub 2 dni
- Dodatkowe materiały szkoleniowe i ćwiczenia
- Imienny certyfikat uczestnictwa w szkoleniu
- Formuła online lub w siedzibie klienta

Najwyższe międzynarodowe standardy

Od 2011 roku skutecznie wspieramy polskie środowisko naukowe. Program szkoleń Akademii powstał na podstawie wieloletniej wiedzy praktycznej, wynikającej z doświadczenia w pracy z polskimi i zagranicznymi instytucjami naukowymi oraz z organizacjami środowiska biznesowego i startupowego.

Co mówią uczestnicy szkolenia: „W prosty sposób wytłumaczona droga do nietatwego sukcesu”

Forma szkolenia

Szkolenie jest dostępne zarówno w formie stacjonarnej jak i online na platformie MS Teams. Każdy uczestnik przed szkoleniem otrzyma niezbędne materiały, które będą analizowane oraz używane jako narzędzia do ćwiczeń podczas spotkania. Forma szkolenia jest dostosowywana do liczby uczestników. W przypadku mniejszej grupy (do 20 osób) spotkanie ma charakter interaktywnych warsztatów z ćwiczeniami. Dla większych grup (powyżej 20 osób) szkolenie ma formę prelekcji potocznej z ćwiczeniami i pracą indywidualną uczestników.



Dr inż. Grzegorz Liśkiewicz, trener szkolenia

Badacz, przedsiębiorca, i popularyzator nauki związany z Politechniką Łódzką. Pracował lub odbywał staże na University of Strathclyde, University of Leeds, University of Oxford, University of Cambridge i General Electric. Pełnił funkcje pełnomocnika Rektora ds. Przedsiębiorczości Akademickiej, Członka Zarządu Stowarzyszenia Top 500 Innovators i Spółki Celowej Politechniki Łódzkiej. Współzałożyciel czasopisma Innovation & Impact. Jest zaangażowany w organizację programu mentoringowego „Mam pomysł na Startup”, na którym regularnie prowadzi warsztaty z komercjalizacji.

1. Ścieżki komercjalizacji badań naukowych

- Innowacja vs. kreatywność
- Komercjalizacja pośrednia vs. bezpośrednia
- Rola Centrum Transferu Technologii
- Ochrona własności intelektualnej
- Mechanizmy finansowania na kolejnych etapach

2. Moja technologia

- Gotowość technologiczna rozwiązania
- Ocena rynkowego potencjału
- Kluczowi partnerzy
- Czy muszę patentować?
- Czy muszę tworzyć business plan?

3. Przygotowanie oferty biznesowej

- Tworzenie onepagera
- Testowanie przekazu oferty
- Przygotowanie do rozmów
- Etapy prezentowania oferty kontrahentom

4. Budowanie relacji biznesowych

- Ekosystem innowacji
- Budowanie relacji z przemysłem
- Tworzenie sieci kontaktów
- Budowanie wizerunku specjalisty

Skontaktuj się z nami:

Kinga Rudnicka
Koordynator Projektów

kinga@academya.com
608 436 975

