

PROGRAM SZKOLENIA
<u>Dzień 1 17.11.2014</u>
Blok tematyczny: Skuteczne narzędzia w międzynarodowej komercjalizacji wyników badań life science
- Kluczowe zmiany w polskim systemie akademickim na tle zmian i trendów na arenie międzynarodowej.
- Czy wyniki badań naukowych mogą być towarem na sprzedaż?
- Praktyczne narzędzia pomocne w komercjalizacji wyników prac B+R w przestrzeni międzynarodowej
- Disruptive innovation jako kluczowy czynniki radykalnych zmian w gospodarce globalnej.
<u>Dzień 2 18.11.2014</u>
Blok tematyczny: Przekazanie praw do wynalazków- negocjacje - w międzynarodowym obrocie własności intelektualnej
- Wynalazek, czyli co należy chronić i jak? Klasyfikacja i podział własności intelektualnej oraz sposoby jej ochrony.
- Jak napisać i uzyskać patent międzynarodowy? Jaka procedura ochrony jest najlepsza?
- Metody komercjalizacji IP. Licencja vs. sprzedaż, które rozwiązanie jest właściwe w kontekście oferty na rynek międzynarodowy.
- Praktyczne aspekty ochrony IP na międzynarodowym rynku farmaceutycznym. Hependo case
- Elementy procesu inwestycyjnego - czyli zanim podpiszesz umowę inwestycyjną.

Dzień 3 19.11.2014

Blok tematyczny: Pozyskiwanie funduszy na innowacyjne projekty life science w przestrzeni międzynarodowej

- Czy pozyskiwanie środków publicznych jest zawsze najlepszym sposobem na finansowanie B+R?

- Kapitał prywatny. Praktyczne aspekty pozyskania inwestora.

- Biznes plan czy model biznesowy? Czy da się przewidzieć wynik eksperymentu naukowego na starcie?

-Finasowania projektów bezpośrednio ze środków Komisji Europejskiej

Dzień 4 20.11.2014

Blok tematyczny: Określenie celu biznesu - produkt finalny, czy dokumentacja na sprzedaż?

-Jak rozpoznać innowacyjny projekt - czyli chleb powszedni brokera technologii

-Jak rozpoznać czy projekt nadaje się do komercjalizacji

- W jakim środowisku rozwijać projekt B+R? Uczelniany Spin-off, czy samodzielny startup?

-Startup - eksperyment naukowy w zderzeniu z rynkiem.

- Produkt na sprzedaż czy usługa specjalistyczna? Nauka na sprzedaż w środowisku biznesowym, na przykładzie F1 Pharma.