



HARMONOGRAM SZKOLEŃ I WARSZTATÓW

w ramach projektu

„Rozwój wypracowanych narzędzi wsparcia sektora B+R
w zakresie umiejętności związanych z zarządzaniem projektami
badawczymi i komercjalizacją ich wyników”

Projekt realizowany w ramach programu Operacyjnego Kapitał Ludzki
współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego

PIERWSZY CYKL SZKOLENIOWY



SZKOLENIA 10.12.2012 PONIEDZIAŁEK

Miejsce szkolenia: Kampus Politechniki Krakowskiej,
ul. Warszawska 24, Kraków, sala konferencyjna „GIL”
GRUPA SZKOLENIOWA – 40 osób.

Czas trwania	Tematy	Prowadzący
09:00-10:30	Wykład Czy wyniki prac badawczych da się zamienić na pieniądze. Wszystko, co chcieliście wiedzieć o komercjalizacji, ale nie było kogo spytać Podczas wykładu poruszony będzie temat wykorzystania biznesowego wyników prac naukowych. Przedstawione zostaną działania stanowiące komercjalizacyjne BHP. Omówiona zostanie efektywność procesów komercjalizacyjnych oraz kluczowe czynniki sukcesu.	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy
10:30-10:45	Przerwa	-
10:45-12:15	Warsztat Networking w praktyce . Jedną z kluczowych kwestii związanych ze skuteczną komercjalizacją jest znajomość lub umiejętność dotarcia do właściwych ludzi. Podczas warsztatu porozmawiamy jak to efektywnie robić. Przy okazji poznamy się wzajemnie.	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy
12:15-12:45	Przerwa obiadowa	-
12:45-14:15	Warsztat Ścieżki komercjalizacji . Zastanowimy się, co to jest „typowa komercjalizacja”. W oparciu o studium przypadku przeanalizujemy, jakie złe a jakie dobre decyzje można podejmować podczas tego procesu.	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy
14:15-14:30	Przerwa	-
14:30-16:00	Warsztat Przygotuj się będzie poświęcony kluczowym fazom projektu badawczego i ich związkom z komercjalizacją. Podczas zajęć określimy działania, które trzeba podjąć w trakcie trwania projektu aby mieć szanse na czerpanie korzyści z komercyjnych zastosowań jego wyników.	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy

SZKOLENIA 11.12.2012 WTOREK

Miejsce szkolenia: Kampus Politechniki Krakowskiej,
ul. Warszawska 24, Kraków, sala konferencyjna „GIL”

GRUPA SZKOLENIOWA 1-20 osób

Czas trwania	Tematy	Prowadzący
09:00-10:30	Rola CTT w procesie komercjalizacji na PK Przygotowanie własnej oferty technologicznej Studium przypadku: ścieżki komercjalizacji	Krzysztof Oleksy Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska
10:30-10:45	Przerwa	-
10:45-12:15	Wyszukiwanie danych rynkowych nt. technologii Przygotowanie i prezentacja skróconego raportu dot. komercjalizacji własnej technologii	Krzysztof Oleksy Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska
12:15-12:45	Przerwa obiadowa	-
12:45-14:15	Warsztat Jak to się udaje. Zarządzanie projektem badawczym w pigułce – w ramach gry symulacyjnej uczestnicy zrealizują swój zespołowy projekt. Doświadczenia posłużą do dyskusji nad kluczowymi kwestiami mającymi znaczenie dla powodzenia projektu	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy
14:15-14:30	Przerwa	-
14:30-16:00	Ciąg dalszy warsztatu. Analiza przyczyn porażek i sukcesów projektów	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy

SZKOLENIA 11.12.2012 WTOREK

**Miejsce szkolenia: Kampus Politechniki Krakowskiej,
ul. Warszawska 24, Kraków, sala konferencyjna „SPACERNAK”**

GRUPA SZKOLENIOWA 2-20 osób

Czas trwania	Tematy	Prowadzący
09:00-10:30	Warsztat Jak to się udaje. Zarządzanie projektem badawczym w pigułce – w ramach gry symulacyjnej uczestnicy zrealizują swój zespołowy projekt. Doświadczenia posłużą do dyskusji nad kluczowymi kwestiami mającymi znaczenie dla powodzenia projektu	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy
10:30-10:45	Przerwa	-
10:45-12:15	Ciąg dalszy warsztatu. Analiza przyczyn porażek i sukcesów projektów.	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy
12:15-12:45	Przerwa obiadowa	-
12:45-14:15	Rola CTT w procesie komercjalizacji na PK Przygotowanie własnej oferty technologicznej Studium przypadku: ścieżki komercjalizacji	Krzysztof Oleksy Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska
14:15-14:30	Przerwa	-
14:30-16:00	Wyszukiwanie danych rynkowych nt. technologii Przygotowanie i prezentacja skróconego raportu dot. komercjalizacji własnej technologii	Krzysztof Oleksy Centrum Transferu Technologii Politechnika Krakowska

SZKOLENIA 12.12.2012 ŚRODA

Miejsce szkolenia: Kampus Politechniki Krakowskiej,
ul. Warszawska 24, Kraków, sala konferencyjna „GIL”

GRUPA SZKOLENIOWA – 40 osób.

Czas trwania	Tematy	Prowadzący
09:00-10:30	Metody oceny projektów inwestycyjnych i analiza opłacalności przeprowadzenia projektu - Metody proste - Metody dyskontowe	Dr Tomasz Uryszek, Instytut Finansów Uniwersytetu Łódzkiego
10:30-10:45	Przerwa	-
10:45-12:15	Ocena kosztu kapitału dla projektu - Koszt kapitału własnego - Koszt kapitału obcego - Średni ważony koszt kapitału - Koszt kapitału a ryzyko	Dr Tomasz Uryszek, Instytut Finansów Uniwersytetu Łódzkiego
12:15-12:45	Przerwa obiadowa	-
12:45-14:15	Metody wyceny projektu - Metody majątkowe i ograniczenia ich stosowalności - Metody dochodowe – szacowanie długoterminowych przepływów pieniężnych i wartość rezydualna	Dr Tomasz Uryszek, Instytut Finansów Uniwersytetu Łódzkiego
14:15-14:30	Przerwa	-
14:30-16:00	Rodzaje źródeł finansowania projektu, ich zalety, wady i ograniczenia zastosowania - Finansowanie kapitałem własnym: wspólnicy, venture capital, angel financing - Obce źródła finansowania projektu	Dr Tomasz Uryszek, Instytut Finansów Uniwersytetu Łódzkiego

Każdy z w/w. punktów zostanie omówiony w postaci krótkiego wykładu wprowadzającego oraz zaprezentowany (i wykorzystany) w praktyce podczas warsztatów ze uczestnikami projektu.

SZKOLENIA 13.12.2012 CZWARTEK

Miejsce szkolenia: Kampus Politechniki Krakowskiej,
ul. Warszawska 24, Kraków, sala konferencyjna „GIL”

GRUPA SZKOLENIOWA – 40 osób

PRACA NA KOMPUTERACH,
prosimy o przyniesienie ze sobą komputerów

Czas trwania	Tematy	Prowadzący
09:00-10:30	<u>Komercjalizacja:</u> - wprowadzenie do tematyki komercjalizacji - procesy i modele komercjalizacji <u>Ocena potencjału ekonomicznego:</u> - wprowadzenie do oceny potencjału ekonomicznego-zasady i koncepcje	Dr Tomasz Kalinowski, ekspert ds. oceny potencjału ekonomicznego i komercjalizacji, Uniwersytet Łódzki
10:30-10:45	Przerwa	-
10:45-12:15	<u>Ocena potencjału ekonomicznego:</u> - wprowadzenie do oceny potencjału ekonomicznego-zasady i koncepcje Cd. - ocena potencjału ekonomicznego wyników badań technologii- wybrane kryteria	Dr Tomasz Kalinowski, ekspert ds. oceny potencjału ekonomicznego i komercjalizacji, Uniwersytet Łódzki
12:15-12:45	Przerwa obiadowa	-
12:45-14:15	Warsztaty z oceny potencjału ekonomicznego rzeczywistego projektu	Dr Tomasz Kalinowski, ekspert ds. oceny potencjału ekonomicznego i komercjalizacji, Uniwersytet Łódzki
14:15-14:30	Przerwa	-
14:30-16:00	Warsztaty z oceny potencjału ekonomicznego rzeczywistego projektu (cd). Prezentacja i omówienia wyników warsztatów	Dr Tomasz Kalinowski, ekspert ds. oceny potencjału ekonomicznego i komercjalizacji, Uniwersytet Łódzki

SKOLENIA 14.12.2012 PIĄTEK

Miejsce szkolenia: Kampus Politechniki Krakowskiej,
ul. Warszawska 24, Kraków, sala konferencyjna „GIL”

GRUPA SZKOLENIOWA – 40 osób.

Czas trwania	Tematy	Prowadzący
10:30-12:00	<p><u>Wprowadzenie - dlaczego tak dużo mówimy w Polsce o komercjalizacji wyników badań naukowych, a tak niewiele z tego wynika?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Świat nauki a świat biznesu - odmienne praktyki, aspiracje i język - Projekty badawcze zorientowane na uzyskanie rezultatów przydatnych komercyjnie - Idealistyczny model komercjalizacji wyników badań a rzeczywistość od wyniku badań do zgłoszenia patentowego; od zgłoszenia patentowego do oferty komercyjnej; od oferty komercyjnej do komercjalizacji 	Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania
12:00-12:15	Przerwa	
12:15-13:45	<p><u>Od wyniku badań do zgłoszenia patentowego</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cele patentowania - Patentowanie a inne sposoby ochrony własności intelektualnej - Zasady prowadzenia projektów badawczych, gwarantujące możliwość patentowania rezultatów badawczych - Innowacje produktowe i procesowe - czyli dlaczego nie zawsze warto patentować wynalazki? - Naukowiec czy uczelnia - kto ma prawo do wynalazku? Wyzwania praktyczne, związane z zarządzaniem własnością intelektualną na uczelniach wyższych. - Problemy ochrony wynalazków, powstałych w wyniku badań zleconych - Patenty a technologie a produkty - dlaczego nie z każdego opatentowanego wynalazku da się zrobić produkt? <p><i>Ćwiczenie: podjęcie decyzji o sposobach ochrony wyniku badań</i></p>	Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania
13:45-14:30	Przerwa obiadowa	
14:30-16:00	<p><u>Od zgłoszenia patentowego do oferty komercyjnej (dla początkujących)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cechy (ang. <i>features</i>) i korzyści (ang. <i>benefits</i>) - nauczmy się rozmawiać o wynikach badań jak handlowcy a nie naukowcy - Diagnoza oczekiwań potencjalnych nabywców technologii - Koncepcja Kompletnego Produktu (ang. <i>Whole Product</i>) i jej wykorzystanie przy tworzeniu oferty komercyjnej - Analiza Całkowitego Kosztu Własności (ang. <i>Total Cost of Ownership, TCO</i>) - Test windy (ang. <i>elevator test</i>) jako sposób przekonującej prezentacji korzyści, związanych z technologią <p><i>Ćwiczenie: identyfikacja korzyści, związanych z przykładową technologią</i> <i>Ćwiczenie: przygotowanie analiz Kompletnego Produktu i Całkowitego Kosztu Własności dla wybranej technologii</i> <i>Ćwiczenie: przygotowanie testu windy dla wybranej technologii</i></p>	Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania
16:00-16:15	Przerwa	



16:15-17:45	<p>Od zgłoszenia patentowego do oferty komercyjnej (dla średniozaawansowanych)</p> <ul style="list-style-type: none">- Dyfuzja innowacji i wyzwania, związane z upowszechnianiem się nowych rozwiązań na rynku- Model <i>PZNTO</i> (atrybuty innowacji sprzyjające dyfuzji: przewaga - zgodność - niska złożoność - testowalność - obserwowalność)- Grupy użytkowników/nabywców (and. <i>adopters</i>) w procesie dyfuzji innowacji: innowatorzy, wczesni użytkownicy, wczesna większość, późna większość, maruderzy- Przepaść w cyklu dyfuzji (ang. <i>chasm</i>) i sposoby przekraczania przepaści (ang. <i>crossing the chasm</i>)- Model kręgielni w cyklu dyfuzji (ang. <i>bowling alley</i>)- Fazy procesu zakupowego i typowe wątpliwości nabywców <p><i>Ćwiczenie: wykorzystanie modelu PZNTO do doskonalenia funkcjonalności rozwiązania technicznego</i></p> <p><i>Ćwiczenie: decyzja o sposobie przekraczania przepaści dla wybranego rozwiązania technicznego</i></p>	<p>Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania</p>
--------------------	--	---

SZKOLENIA 15.12.2012 SOBOTA

Miejsce szkolenia: Kampus Politechniki Krakowskiej,
ul. Warszawska 24, Kraków, sala konferencyjna „GIL”

GRUPA SZKOLENIOWA – 40 osób.

Czas trwania	Tematy	Prowadzący
09:00-10:30	<u>Od oferty komercyjnej do komercjalizacji</u> - Dwie ścieżki komercjalizacji - uczelnia na rynku produktów i na rynku "pomysłów" (ang. <i>market for ideas</i>) - wybór pomiędzy: (a) samodzielnym rozwojem produktu i jego wdrażaniem na rynek lub (b) licencjonowaniem, sprzedażą patentu lub świadczeniem na jego podstawie usług - Osiem scenariuszy komercjalizacji wyników prac badawczych - od licencjonowania i sprzedaży technologii, poprzez usługi zlecone aż do rozwoju i sprzedaży własnych produktów, opartych na technologii - Dlaczego spółka <i>spin-off</i> nie zawsze jest najlepszym sposobem komercjalizacji wyników badań? - Korzyści związane z licencjonowaniem technologii - Korzyści związane ze współpracą uczelni z firmami międzynarodowymi - Sposoby identyfikacji możliwych licencjobiorców i partnerów - możliwości wykorzystania technik bibliometrycznych	Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania
10:30-10:45	Przerwa	
10:45-12:15	<u>Wycena technologii dla niefinansistów</u> - Wyzwania związane z wyceną patentów - Różnice pomiędzy kosztem, wartością a ceną - Najważniejsze modele wyceny patentów - metoda kosztowa, dochodowa, rynkowa i opcyjna - Modele ekonometryczne i modele wskaźnikowe w procesach wyceny patentów - Wycena technologii a proces negocjacyjny	Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania
12:15-12:45	Przerwa obiadowa	
12:45-14:15	<u>Umowy związane z komercjalizacją technologii dla nieprawników</u> - Regulaminy zarządzania własnością intelektualną uczelni - Prezentacja najważniejszych elementów umów, związanych z komercjalizacją technologii - którą z umów wybrać w danej sytuacji? - Umowy o: zachowaniu poufności (ang. <i>Non-Disclosure Agreement, NDA</i>), udziały w projekcie badawczym osób, nie będących pracownikami danej instytucji, współwłasności wynalazku, konsorcjum badawczego, zarządzania komercjalizacją, licencjonowania, świadczenia usług i przekazania know-how, sprzedaży patentu, sprzedaży praw do zgłoszenia patentowego, wsparcia technicznego - Niekommercyjne udostępnianie technologii, w tym licencje <i>open source</i> - Wyzwania dla uczelni jako podmiotów sektora finansów publicznych	Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania
14:15-14:30	Przerwa	
14:30-16:00	Cd. poprzednich zajęć	Prof. Krzysztof Klincewicz Uniwersytet Warszawski Wydział Zarządzania