

SZKOLENIA 28.01.2013 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 szansę na czerpanie korzyści z komercyjnych zastosowań jego wyników.	Tomasz Cichocki Konsultant, doradca, trener w zakresie innowacji i transferu wiedzy