



AKADEMIA KOMERCJALIZACJI®

27-28.03, 01.04.2019 R. • ELBLĄSKI PARK
TECHNOLOGICZNY, ELBLĄG



INVESTIN



EPT
Elbląski Park
Technologiczny

Program 3-dniowej Akademii Komercjalizacji®:

Dzień 1: Wycena własności intelektualnej /projektów B+R/nowych technologii

data: 27.03.2019 r.

trener: prof. dr hab. Dariusz Trzmielak

Dzień 2: Potencjał komercyjny projektu – ocena wstępna i szczegółowa

data: 28.03.2019 r.

trener: prof. dr hab. Dariusz Trzmielak

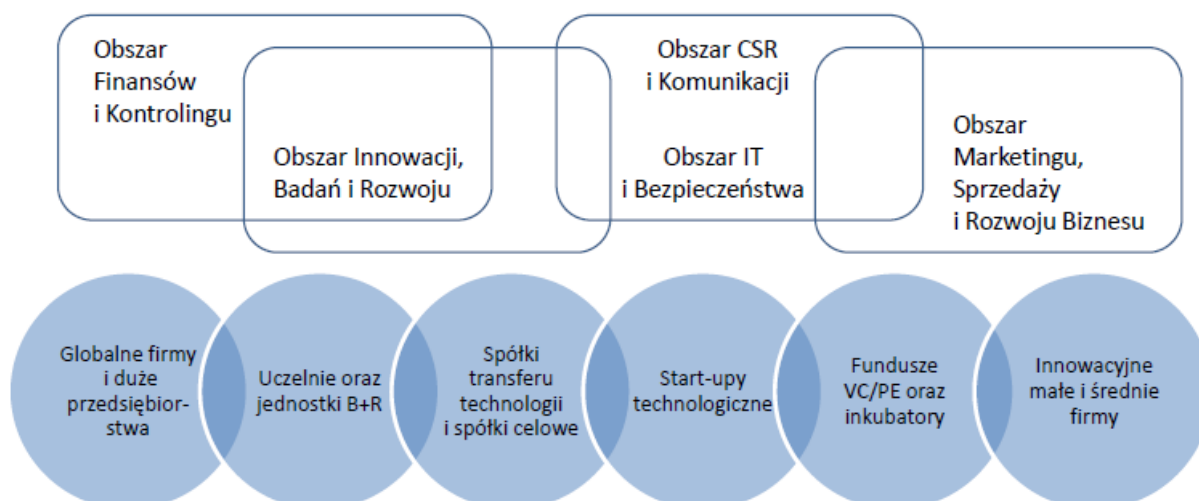
Dzień 3: Pozyskiwanie finansowania i inwestycje – relacje z inwestorami, partnerami, klientami

data: 01.04.2019 r.

trener: Dagmara Strzębicka

Odbiorcy

AKADEMIA KOMERCJALIZACJI® to program dedykowany następującym grupom osób, odpowiadającym za generowanie i/lub wdrażanie innowacji technologicznych: **właściciele, kadra kierownicza, menedżerowie, specjaliści, pomysłodawcy.**



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: 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	27.03.2019 r., 10:00-17:00
Miejsce	Elbląg, Elbląski Park Technologiczny, ul. Stanisława Sulimy 1
Zakres tematyczny	<p>1. <i>Analiza potencjału ekonomicznego technologii. Procesy oceny i wyceny technologii. Ocena potencjału ekonomicznego technologii.</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>2. <i>Wartość kosztowa i rynkowa technologii oraz metody wyceny technologii. Kryteria i metody wyceny WI i technologii.</i></p> <p>Lunch</p> <p>3. <i>Zastosowanie metody DCF do wyznaczania wartości licencji. Licencjonowanie przy wykorzystaniu metody DCF.</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>4. <i>Wycena i ustalanie ceny produktu na rynkach zagranicznych. Wycena wartości nowego produktu na rynkach zagranicznych.</i></p>
Certyfikat	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

DZIEŃ 2: 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	28.03.2019 r., 10:00-17:00
Miejsce	Elbląg, Elbląski Park Technologiczny, ul. Stanisława Sulimy 1
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 3: POZYSKIWANIE FINANSOWANIA I INWESTYCJE – RELACJE Z INWESTORAMI, PARTNERAMI, KLIENTAMI



Cele ogólne:

- ✓ Zrozumienie **zasad działania inwestycji venture capital (VC)**
- ✓ Poznanie **schematu procesu inwestycyjnego** w funduszu venture capital
- ✓ Zdobyć wiedzę i umiejętności na temat **weryfikacji konceptu biznesowego**

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Zdobyć wiedzę na temat tego jak przygotować się do prezentacji inwestorskiej
- ✓ Poznanie zasad funkcjonowania procesu inwestycyjnego w ramach rynku VC

Termin	01.04.2019 r., 10:00-17:00
Miejsce	Elbląg, Elbląski Park Technologiczny, ul. Stanisława Sulimy 1
Zakres tematyczny	<p>1. Działanie inwestorów VC <i>Jak działają inwestorzy venture capital, jakie mają motywacje, czym się różnią, jakie są rodzaje inwestorów?</i></p> <p>2. Polski rynek inwestycji VC <i>Charakterystyka polskiego rynku inwestorów vc, źródła finansowania startupów.</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>3. Proces inwestycyjny <i>Modelowy proces inwestycyjny w funduszu, jego etapy i potrzebne zasoby.</i></p> <p>4. Pitching – przygotowanie <i>Jak przygotować pitch, co powinien zawierać, rodzaje prezentacji pitchingowych.</i></p> <p>Lunch</p> <p>5. Analiza projektu – rynek <i>Po co i jak analizować projekt pod kątem rynkowym? Jakich danych wymagać, jakich szukać, na co zwrócić uwagę?</i></p> <p>Przerwa kawowa</p> <p>6. Analiza projektu – inne elementy <i>Jakie są kryteria wyboru projektu inwestycyjnego oraz ich ważność.</i></p>
Certyfikat	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

Trenerzy



Prof. dr hab. Dariusz Trzmielak – Wycena własności intelektualnej/projektów B+R/nowych technologii i Potencjał komercyjny projektu

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 Teksasński – 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.



Dagmara Strzębicka – Pozyskiwanie finansowania i inwestycje – relacje z inwestorami, partnerami, klientami

Menedżer inwestycyjny EdTech Hub Ventures. Odpowiada za pozyskiwanie i selekcję projektów, nadzoruje proces inwestycyjny i współpracuje ze spółkami portfelowymi. Od lat współpracuje jako doradca i trener z twórcami nowych projektów biznesowych. Specjalizuje się w modelach biznesowych, ocenie potencjału rynkowego, marketingu strategicznym i pozyskiwaniu kapitału. Posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie w inwestycjach typu seed. Współpracowała z Lewiatan Business Angels przy Konfederacji Lewiatan, funduszami seed i inkubatorami przedsiębiorczości (Science2Business, KIGmed, CITT, Nickel Incubator, Trio Fund) oraz inwestorami indywidualnymi. W latach 2015-2016 brała udział w rozwijaniu sieci inwestorek indywidualnych Black Swan Fund, gdzie odpowiadała za pozyskiwanie i coaching projektów, **przygotowanie do sesji pitchingowych** i procesowanie transakcji. Jako trenerka i mentorka w programach akcelerycyjnych i konkursach startupowych pomaga leiej zrozumieć mechanizmy biznesowe, przemyśleć model i zweryfikować szanse powodzenia projektu. Wspiera także projekty w zaplanowaniu budżetu i poszukiwaniu odpowiedniego źródła finansowania zewnętrznego.

Koszt uczestnictwa

Istnieje możliwość zgłoszenia się na 1, 2 lub 3 dni szkoleniowe.

CENA PROMOCYJNA ZA 1 DZIEŃ PRZY ZGŁOSZENIACH DO 28.02.2019 R.: 549 PLN + 23% VAT

CENA PROMOCYJNA ZA 2 DNI PRZY ZGŁOSZENIACH DO 28.02.2019 R.: 1058 PLN + 23% VAT

CENA PROMOCYJNA ZA 3 DNI PRZY ZGŁOSZENIACH DO 28.02.2019 R.: 1587 PLN + 23% VAT



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

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

CENA REGULARNA ZA 3 DNI: 1827 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 **15 marca 2019 r.**

Zapraszamy do kontaktu:

Katarzyna Michalska

Menedżer ds. Komunikacji i Rozwoju Zasobów Ludzkich

k.michalska@investin.pl

+48 606 245 499