



AKADEMIA KOMERCJALIZACJI®

24, 25, 31.07.2018 R. • CENTRUM KREATYWNOCI
TARGOWA, WARSZAWA



INVESTIN

Program 3-dniowej Akademii:

Dzień 1: Zarządzanie innowacyjnymi projektami
z wykorzystaniem „zwinnych” metod zarządzania

data: 24.07.2018 r.

trener: Tomasz Leśniowski



Dzień 2: Prezentowanie pomysłów przed investorem i relacje inwestorskie

data: 25.07.2018 r.

trener: Dagmara Strzębicka



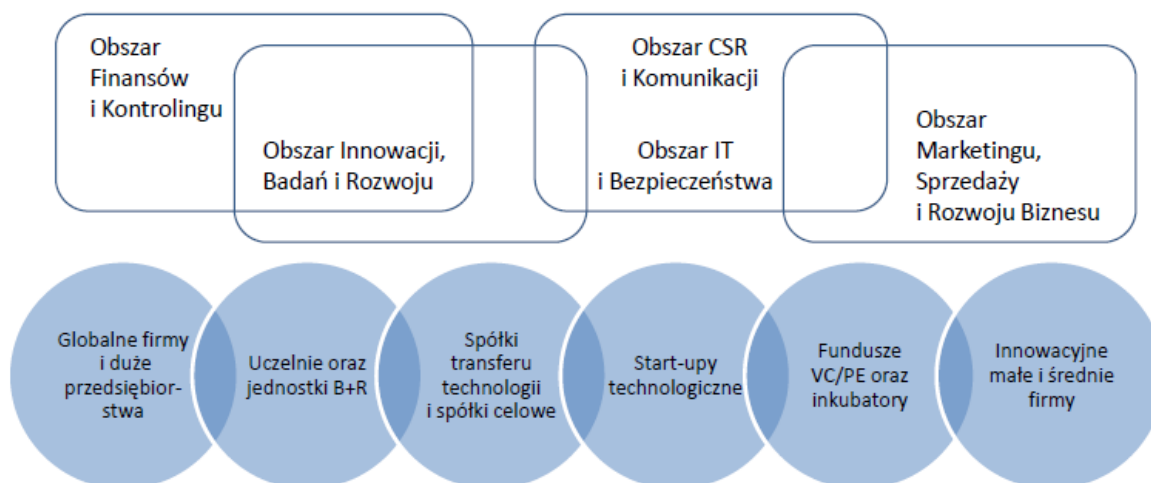
Dzień 3: Aspekty podatkowe procesu komercjalizacji technologii i innowacji

data: 31.07.2018 r.

trener: Łukasz Czernicki

Odbiorcy

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



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: ZARZĄDZANIE INNOWACYJNYMI PROJEKTAMI Z WYKORZYSTANIEM „ZWINNYCH” METOD ZARZĄDZANIA



Cele ogólne:

- ✓ Zdobyć wiedzę, narzędzi i praktycznych umiejętności niezbędnych do zarządzania innowacyjnymi projektami.
- ✓ Zdobyć nowych kompetencji w efektywnym wykorzystaniu metodologii „zwinnego” zarządzania projektami.
- ✓ Poznanie głównych **czynników** wpływających na sukces innowacyjnego projektu.

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Pogłębienie wiedzy i opanowanie nowych umiejętności dotyczących zarządzania innowacyjnymi projektami.
- ✓ Poznanie różnic między metodą kaskadową a Agile w zarządzaniu projektami.

Termin	24.07.2018 r., 10:00-17:00
Miejsce	Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56
Zakres tematyczny	<ol style="list-style-type: none"> 1. Koncepcja „zwinnego” zarządzania <ol style="list-style-type: none"> a) Czym jest „zwinne” zarządzanie i na jaką potrzebę odpowiada – wprowadzenie b) Przykłady projektów korzystających z koncepcji „zwinnego” zarządzania 2. Obszary w zarządzaniu projektami B+R <ol style="list-style-type: none"> a) Czynniki decydujące o sukcesie projektu B+R b) Etapy powstawania projektu innowacyjnego c) Pomysł, Finanse, Realizacja, Komercjalizacja 3. Agile w zarządzaniu projektami badawczymi/innowacyjnymi <ol style="list-style-type: none"> a) Metodyka Agile – wprowadzenie b) Różnice pomiędzy metodą kaskadową a Agile c) Plusy i minusy w zastosowaniu metodyki Agile w zarządzaniu projektami badawczymi
Certyfikat	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

DZIEŃ 2: PREZENTOWANIE POMYSŁÓW PRZED INWESTOREM I RELACJE INWESTORSKIE



Cele ogólne:

- ✓ Zrozumienie **czym jest proces szukania inwestora** oraz jakie są jego kluczowe aspekty.
- ✓ Zdobyć wiedzę na temat tego, **jakie dane przygotować** na spotkanie z inwestorem.
- ✓ Poznanie głównych **czynników** skutecznej prezentacji projektu.

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Zdobyć wiedzę na temat tego jak zbudować prezentację dla inwestora.
- ✓ Poznanie czynników decydujących o gotowości do współpracy z inwestorem.

Termin	25.07.2018 r., 10:00-17:00
Miejsce	Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56
Zakres tematyczny	<ol style="list-style-type: none">1. Czym jest szukanie inwestora? <i>Jak pokazać siebie i swoją koncepcję od właściwej strony, żeby inwestorzy, analitycy, komitety inwestycyjne i inni „trzymający kasę” chcieli z nami dalej rozmawiać.</i>2. Czynniki wpływające na gotowość do współpracy z inwestorem. <i>Dojrzałość vs niedojrzałość, pokora vs pycha, odpowiedzialność vs niefrasobliwość, rzetelność vs pustosłowie.</i>3. Jak inwestorzy patrzą na projekty i ich autorów <i>Co jest ważne dla inwestorów i czego szukają. Jak najlepiej pokazać siebie i swój projekt.</i>4. Jak przygotować się do spotkania z inwestorem. <i>Jakie dane przygotować i jak je przedstawić. Jak zbudować prezentację. Jak przygotować się na współpracę z inwestorem.</i>
Certyfikat	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

DZIEŃ 3: ASPEKTY PODATKOWE PROCESU KOMERCJALIZACJI TECHNOLOGII I INNOWACJI



Cele ogólne:

- ✓ Zdobyć wiedzę na temat **podatkowych aspektów procesu komercjalizacji**.
- ✓ Zdobyć umiejętności **identyfikowania** wartości niematerialnych i prawnych w prawie podatkowym.
- ✓ Przekazanie praktycznych wskazówek dotyczących rozliczania **ulgi na prowadzenie prac B+R**.

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Zdobyć **wiedzy** na temat istotnych kwestii podatkowych w ramach procesu komercjalizacji.
- ✓ Pozyskanie orientacji na temat podatku u źródła od transakcji związanych z transferem technologii i cen transferowych w odniesieniu do dóbr niematerialnych.

Termin	31.07.2018 r., 10:00-17:00
Miejsce	Warszawa, Centrum Kreatywności Targowa, ul. Targowa 56
Zakres tematyczny	<ol style="list-style-type: none">1. Wartości niematerialne i prawne w prawie podatkowym – 1h2. Rozliczanie ulgi na prowadzenie prac badawczo-rozwojowych – 4h3. Komercjalizowana własność intelektualna: wnoszenie aportem – 0,5h4. Podatek u źródła od transakcji związanych z transferem technologii – 1h5. Ceny transferowe w odniesieniu do dóbr niematerialnych – 0,5h
Certyfikat	Po ukończeniu warsztatów uczestnicy otrzymują certyfikat, potwierdzający zdobyte kompetencje.

Trenerzy



Tomasz Leśniowski – Zarządzanie innowacyjnymi projektami

Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń z zakresu zarządzania projektami, zarządzania zespołem oraz tworzeniu projektów wg metodyki PCM (Project Cycle Management). Od 2009 r. jest Licencjonowanym Trenerem Zarządzania Projektami IPMA Polska. Posiada Certyfikat zarządzania projektami IPMA lev. D i C oraz Certyfikat Prince2Foundation (P2F).

Członek stowarzyszenia IPMA Polska oraz asesor Nagrody Polish Project Excellence Award. Otrzymał tytuł Atlasa Project Management za szerzenie wiedzy i idei o zarządzaniu projektami w Polsce. Jako członek zarządu IPMA Polska, jest odpowiedzialny za obszary związane z projektami UE, działalnością gospodarczą, edukacją, treningami, licencjami trenerskimi oraz certyfikacją. Ponadto jest członkiem zarządu, Dyrektorem ds. Rozwoju oraz konsultantem i trenerem w firmie szkoleniowo-doradczej zajmującej silną pozycję na rynku ogólnopolskim w dziedzinie innowacyjnych rozwiązań w obszarze zarządzania projektami. Doświadczenie zawodowe zdobył budując politykę sprzedażową, strategię marketingową oraz system kontroli przedsiębiorstwa działającego w branży przemysłowej. Jako Dyrektor Centrum Szkoleniowego był odpowiedzialny za współtworzenie i realizację strategii firmy informatyczno-szkoleniowej, zarządzanie operacyjne i koordynację prac podległych zespołów projektowych oraz za zarządzanie portfelem projektów. Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie pozyskiwania funduszy na wsparcie i rozwój przedsiębiorstw, w tym funduszy z Unii Europejskiej. Tworzył projekty odpowiadające zdiagnozowanym wspólnie z klientem potrzebom. Zarządzał portfelem projektów dofinansowanych z UE. Kierował projektem wyróżnionym nagrodą Polish Project Excellence Award 2011.

Magister prawa na Uniwersytecie Marii Curie Skłodowskiej. Studiował również Europeistykę (Filia Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej Rzeszów, IUT Saint-Denis Universite Paris Nord w Paryżu). Od 14 lat prowadzi szkolenia biznesowe.



Dagmara Strzębicka – Prezentowanie pomysłów przed inwestorem i relacje inwestorskie

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 inwesterek indywidualnych Black Swan Fund, gdzie odpowiadała za pozyskiwanie i coaching projektów, **przygotowanie do sesji pitchingowych** i procesowanie transakcji. Jako trenerka i mentorka w programach akceleryacyjnych 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.



Łukasz Czernicki – Podatkowe aspektu procesu komercjalizacji

Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w doradztwie i konsultingu z zakresu **praw własności intelektualnej** (IPR) związanych z ich ochroną, opodatkowaniem i wyceną. Brał udział w licznych projektach związanych zarządzaniem prawami IPR, w tym optymalizacji procesów i struktur organizacyjnych. Jako **rzecznik patentowy** był także zaangażowany w identyfikację, kreowanie i uzyskiwanie praw wyłącznych w Europejskim Urzędzie Patentowym, UP RP, OHIM, WIPO i BOIP. Jego doświadczenie zawodowe obejmuje także praktyczną realizację projektów związanych z podatkową ulgą na prowadzenie prac badawczo-rozwojowych i inne projekty podatkowe. W ramach doświadczenia trenerskiego przeprowadził ponad 60 h szkoleń i warsztatów.

Łukasz Czernicki jest absolwentem Politechniki Wrocławskiej oraz Queen Mary University w Londynie (M.Sc. w zakresie zarządzania prawami własności intelektualnej). Studiował również na Vrije Universiteit w Amsterdamie i w Instytucie Maxa-Plancka w Monachium. Jego doświadczenie zawodowe obejmuje różne aspekty IPR, począwszy od kilkuletniej pracy w dziale doradztwa podatkowego w ArthurAndersen, poprzez Philips Intellectual Property Standards w Eindhoven, kancelarie prawne i rzecznikowskie, do projektów business consulting prowadzonych przez firmy „wielkiej czwórki”.

Koszt uczestnictwa

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

CENA PROMOCYJNA ZA 1 DZIEŃ PRZY ZGŁOSZENIACH DO 15.07.2018 R.: 549 PLN + 23% VAT

CENA PROMOCYJNA ZA 2 DNI PRZY ZGŁOSZENIACH DO 15.07.2018 R.: 1058 PLN + 23% VAT

CENA PROMOCYJNA ZA 3 DNI PRZY ZGŁOSZENIACH DO 15.07.2018 R.: 1527 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

Istnieje możliwość uzyskania rabatu przy uczestnictwie kilku osób z tego samego podmiotu/institucji.

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 **18 lipca 2018 r.**

Zapraszamy do kontaktu:



Katarzyna Michalska

Menedżer ds. Komunikacji i Rozwoju Zasobów Ludzkich

k.michalska@investin.pl

+48 606 245 499