



**PROGRAM SZKOLENIA online realizowanego w ramach projektu**

**NERW PW. Nauka-Edukacja—Rozwój- Współpraca, zad.48- Kompetentny Lider**

<b>Tytuł szkolenia</b>	<b>Komercjalizacja badań naukowych na uczelni w ośrodkach badawczych w odniesieniu do Ustawy 2.0. Szkolenie online</b>
<b>Trener</b>	<b>Grzegorz Kierner</b>
<b>Firma</b>	<b>Instytut Rozwoju Szkolnictwa Wyższego</b>
<b>Moduł I - 19 listopada 2020 r.</b>	
<b>GODZINY</b>	<b>PLAN ZAJĘĆ</b>
<b>9:00-12:30</b>	<p><b>Moduł I: Organizacja procesów komercjalizacji własności intelektualnej w Uczelni</b></p> <p>a. komercjalizacja oraz transfer technologii i wiedzy w świetle przepisów Ustawy 2.0;</p> <p>b. jednostki wspomagające proces komercjalizacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Centra Transferu Technologii;</li> <li>• Spółki Celowe;</li> <li>• Inkubatory Przedsiębiorczości;</li> </ul> <p>c. rola Brokerów Innowacji w procesie tworzenia i transferu innowacji;</p> <p>d. wewnętrzne akty normatywne regulujące prawa własności intelektualnej, proces transferu technologii oraz zarządzanie aparaturą badawczą;</p> <p>e. ocena komercjalizacji w procesie ewaluacji jednostek.</p>
	<b>Przerwy kawowe- 5 minut po 1 i 3 godzinie lekcyjnej 11:35-11:50 – przerwa 20 minutowa</b>
<b>Moduł II- 20 listopada 2020 r.</b>	
<b>GODZINY</b>	<b>PLAN ZAJĘĆ</b>
<b>9:00-12:30</b>	<p><b>II Moduł: Sposoby komercjalizacji wyników prac B+R</b></p> <p>a. ocena potencjału komercjalizacyjnego projektu;</p> <p>b. patent czy know-how, co łatwiej sprzedać;</p> <p>c. ogólne mechanizmy komercjalizacji wyników prac B+R z uwzględnieniem obowiązujących przepisów prawa;</p> <p>d. wybór formy komercjalizacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Komercjalizacja bezpośrednia,</li> <li>• Komercjalizacja pośrednia;</li> </ul> <p>e. konsekwencje zastosowania wybranych modeli komercjalizacji w procesie transferu technologii;</p> <p>f. spin off krok po kroku;</p> <p>g. jak pozyskać inwestora;</p> <p>h. współpraca z funduszami i inwestorami;</p>
	<b>Przerwy kawowe- 5 minut po 1 i 3 godzinie lekcyjnej 11:35-11:50 – przerwa 20 minutowa</b>



**METODOLOGIA SZKOLENIA:**

Wykład, burza mózgów, case studies na konkretnych przykładach

**POLECANA LITERATURA:**

- 1) Prof. dr hab. Joanna Sieńczyło – Chlabicz: „Komercjalizacja i transfer wyników badań naukowych i prac rozwojowych z uczelni do gospodarki. Komentarz – nowe regulacje”
- 2) Piotr Stec: „Komercjalizacja wyników badań naukowych”
- 3) Paweł Głodek: „Akademicki spin off”