



Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria



## Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne - 2-dniowe warsztaty praktyczne.

Numer usługi 2025/01/22/8282/2515760

1 955,70 PLN brutto  
1 590,00 PLN netto  
122,23 PLN brutto/h  
99,38 PLN netto/h

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 26.05.2025 do 27.05.2025

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe

### Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych  
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

### Grupa docelowa usługi

**1. Pracownicy naukowcy i badawczy** - osoby zajmujące się prowadzeniem badań naukowych i rozwojowych w instytucjach naukowych, uniwersytetach, ośrodkach badawczych. Specjaliści z zakresu biotechnologii, farmacji, inżynierii, informatyki, chemii, fizyki i innych nauk ścisłych.

**2. Przedsiębiorcy i innowatorzy** - osoby planujące lub już prowadzące działalność gospodarczą opartą na własności intelektualnej i wynikach prac badawczych. Twórcy startupów technologicznych i firm innowacyjnych.

**3. Menedżerowie i kierownicy** - kierownicy działów badawczo-rozwojowych, innowacji i strategii w przedsiębiorstwach. Menedżerowie odpowiedzialni za transfer technologii i komercjalizację w instytucjach akademickich i korporacjach.

**4. Specjaliści ds. Prawa i ochrony własności intelektualnej** - prawnicy zajmujący się prawem autorskim, prawem własności intelektualnej, patentowym oraz umowami handlowymi i licencyjnymi. Doradcy prawno-biznesowi świadczący usługi dla instytucji naukowych i firm.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

15

### Data zakończenia rekrutacji

25-05-2025

|                                 |                                    |
|---------------------------------|------------------------------------|
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                        |
| Liczba godzin usługi            | 16                                 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości TGLS Quality Alliance |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności niezbędnych do efektywnego zarządzania procesem komercjalizacji wyników badań naukowych oraz pozyskiwania finansowania na innowacyjne projekty. Dzięki szkoleniu uczestnicy zrozumieją specyfikę funkcjonowania spółek celowych oraz relacji pomiędzy uczelnią a spółkami spin-off. Nabędą wiedzę z zakresu ochrony własności intelektualnej, w tym praw autorskich i praw własności przemysłowej, oraz umiejętność udzielania licencji

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--------------------|----------------------|------------------|
| -                  | -                    | Wywiad swobodny  |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

#### Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

#### Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez kończącą zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

#### Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

# Program

## 1. Pozyskiwanie grantów na badania naukowe

- a. Konstruowanie projektów badawczych
- b. Założenia wniosku i ich realizacja
- c. Harmonogram i budżet w planowaniu projektów badawczych
- d. Analiza ryzyka
- e. Projekt badawczy jako tekst naukowy
- f. Pozyskiwanie środków na realizację projektów badawczych
- g. Zarządzanie projektami badawczymi
- h. Budowanie zespołu badawczego
- i. Monitorowanie przebiegu procesów

## 2. Prawne narzędzia ochrony własności intelektualnej

- a. Pomysł - jak zarabiać na własności intelektualnej.
- b. Ocena własności intelektualnej
- c. Jakościowe i ilościowe aspekty oceny własności intelektualnej
- d. Metoda kosztów
- e. Bazy patentowe - jako źródło informacji o pomysłach innowacyjnych
- f. Ocena pól zainteresowań
- g. Ocena zdolności patentowych rozwiązań
- h. Wyniki prac badawczych i rozwojowych jako przedmiot komercjalizacji
- i. Wyniki prac badawczych i rozwojowych oraz zasady ich ochrony
- ii. Wyniki prac B+R jako wynalazki
- iii. Uzyskanie patentu
- iv. Wyniki prac B+R a wzory.
- v. Wyniki prac B+R a wzory przemysłowe
- vi. Wyniki prac B+R jako inne dobra chronione prawami własności intelektualnej
- vii. Wyniki prac B+R jako utwory w rozumieniu prawa autorskiego.
- viii. Wyniki prac B+R jako tajemnica przedsiębiorstwa
- i. Prace badawcze i rozwojowe w ujęciu ustawy o rachunkowości
- j. Prawa autorskie osobiste i majątkowe a udzielenie licencji
- k. Wynalazek w rozumieniu ustawy prawo własności przemysłowej
- l. Patent, prawo ochronne, prawo z rejestracji - wpływ na udzielenie licencji
- m. Studium przypadków - przedstawienie przykładów z praktyki dotyczących udzielenia licencji na wyniki prac B+R oraz zarządzania ich ochroną. Analiza kluczowych aspektów, które wpłynęły na sukces lub porażkę w zarządzaniu własnością intelektualną.

## 3. Zasady komercjalizacji i finansowania innowacyjnych rozwiązań

## a. POJĘCIE KOMERCJALIZACJI I TRANSFERU TECHNOLOGII

- b. Komercjalizacja i transfer technologii – procesy i modele
- c. Ocena technologii – zasady i metody
- d. Projekt technologiczny jako przedsięwzięcie inwestycyjne
- e. Modele wyceny przedsięwzięć
- i. Metody wyceny wartości niematerialnych i prawnych.
- ii. Metody analizy efektywności projektów innowacyjnych.
- iii. Metody wyceny wartości rynkowej projektów innowacyjnych (spółek).
- f. Metody oceny projektów

## **4. Komercjalizacja bezpośrednia wyników prac B+R**

- a. Sprzedaż wyników prac B+R
- b. Umowy odpłatnego przenoszenia (sprzedaży) praw własności intelektualnej
- c. Ujęcie księgowe sprzedaży wyników prac B+R
- d. Ujęcie podatkowe sprzedaży wyników prac B+R
- e. Udzielenie licencji na wyniki prac B+R

## **5. Komercjalizacja pośrednia wyników prac B+R**

- a. Rodzaje spółek które mogą być tworzone
- b. Możliwe zastosowania spółki osobowej do komercjalizacji wyników prac B+R
- c. Zasady transferu praw własności intelektualnej do spółek tworzonych z podmiotami prywatnymi
- d. Wniesienie praw własności intelektualnej do spółki
- e. Wniesienie prac B+R aportem i utrata wpływu na te prace

## **6. Zasady funkcjonowania spółki celowej**

- a. Specyfika spółki celowej
- b. Dopuszczalne formy prawne - organy spółki celowej, zarządzanie spółką celową
- c. Relacje pomiędzy uczelnią a spółką spin-off
- d. Utworzenie spółki spin-off
- e. Kapitał intelektualny
- f. Relacje prawne i finansowe
- g. Wsparcie instytucjonalne
- h. Praktyczne przykłady funkcjonowania spółek celowych i spin-off
- i. Analiza przypadków sukcesu

## *7. Uczelnie a dopuszczalność komercjalizacji wyników prac B+R*

- a. Instytuty naukowe PAN a dopuszczalność komercjalizacji wyników prac B+R
- b. Instytuty badawcze a dopuszczalność komercjalizacji wyników prac B+R

## **8. Zarządzanie projektami badawczymi i procesami komercjalizacji badań**

- a. Partner akademicki jako element napędzający projekt badawczy - research push

b. Partner biznesowy zewnętrzny jako kierunek rozwoju projektów badawczych – research pull

c. Model generowania wiedzy

#### **9. Poszukiwanie partnerów do współpracy**

a. Opracowywanie nowych lub rozwijanie istniejących rozwiązań technologicznych

b. Wspólne prace badawczo-rozwojowe transfer technologii poprzez sprzedaż licencji,

c. Podpisanie umowy produkcyjnej lub joint-venture pozyskiwanie inwestora zapewniającego środki finansowe na rozwój i wdrożenie technologii

d. Profile badawcze i oferty technologiczne

#### **10. Model biznesowy z wykorzystaniem transferu technologii**

a. Modeli biznesowe typowe dla transferu technologii

b. Porównanie modeli opartych na licencjonowaniu, współpracy strategicznej, tworzenia startupów technologicznych itp.

c. Wybór odpowiedniego modelu

☒ Kryteria oceny i wyboru odpowiedniego modelu biznesowego z uwzględnieniem specyfiki technologii oraz rynku docelowego.

☒ Rola analizy SWOT i oceny ryzyka w procesie wyboru.

#### **11. Specyfika modeli biznesowych z wykorzystaniem transferu technologii**

#### **12. Marketing innowacyjnych technologii**

#### **13. Umowy handlowe – negocjacje z przedsiębiorcami**

#### **14. Finansowanie projektów innowacyjnych na etapie komercjalizacji**

a. Charakterystyka projektów na etapie komercjalizacji

b. Istotność zarządzania czasem, zasobami i ryzykiem na tym etapie.

c. Metodyki zarządzania projektami

d. Porównanie różnych podejść i metod zarządzania, takich jak Agile, Prince2, PMI, z uwzględnieniem specyfiki projektów innowacyjnych.

e. Źródła finansowania projektów innowacyjnych

f. Publiczne źródła finansowania

g. Procedury aplikacyjne, kryteria oceny projektów oraz wymogi raportowania i monitorowania.

h. Prywatne źródła finansowania

i. Analiza możliwości pozyskania finansowania od inwestorów prywatnych, venture capital (VC), private equity (PE) oraz business angels (BA). Rola due diligence i negocjacji w procesie inwestycyjnym.

j. Uwarunkowania umowy inwestycyjnej a typowe oczekiwania

## **Harmonogram**

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                         | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 2</div> Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne | Trener Semper | 26-05-2025            | 10:00               | 18:00               | 08:00         |
| <div>2 z 2</div> Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne | Trener Semper | 27-05-2025            | 09:00               | 17:00               | 08:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 955,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 590,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 122,23 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 99,38 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Trener Semper**

Ekspert Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Materiały dydaktyczne** [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

**Materiały piśmiennicze** [notatnik, długopis]

## Warunki uczestnictwa

### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

## Informacje dodatkowe

### Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
  - materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
  - materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
  - dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
  - konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Adres

ul. Towarowa 2/A  
00-811 Warszawa  
woj. mazowieckie

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060

