



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5

2 055 ocen

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

Numer usługi 2025/02/12/8282/2556573

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.09.2025 do 12.09.2025

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

122,23 PLN brutto/h

99,38 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Finanse i doradztwo finansowe

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 prawnobiznesowi świadczący usługi dla instytucji naukowych i firm.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

10-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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
Wiedza (uczestnik po szkoleniu): Określa podstawowe zasady konstruowania projektów badawczych i tworzenia wniosków grantowych. Charakteryzuje elementy harmonogramu i budżetu w kontekście planowania badań naukowych. Omawia metody analizy ryzyka w projektach badawczych. Analizuje projekt badawczy jako formę tekstu naukowego i dokumentu aplikacyjnego. Wyjaśnia procedury i źródła finansowania projektów B+R (publiczne i prywatne). Interpretuje przepisy prawne dotyczące ochrony własności intelektualnej, w tym prawa autorskiego, prawa własności przemysłowej oraz zasad udzielania licencji. Rozróżnia sposoby komercjalizacji bezpośredniej i pośredniej wyników B+R.	Uczestnik po szkoleniu: -Poprawnie wskazuje i opisuje kluczowe elementy projektu oraz strukturę wniosku grantowego w formie testu lub wypowiedzi pisemnej. -Wymienia oraz krótko omawia składniki harmonogramu i kosztorysu zgodne z zasadami projektów badawczych. -Opisuje co najmniej 2 metody identyfikacji i oceny ryzyka oraz ich zastosowanie w projektach B+R. -Wskazuje cechy formalne i merytoryczne projektu badawczego jako dokumentu naukowego. -Wymienia główne źródła finansowania i omawia różnice między nimi (np. publiczne, prywatne, międzynarodowe).	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności (uczestnik po szkoleniu potrafi): Tworzy spójne i poprawne formalnie wnioski o finansowanie projektów badawczych. Projektuje harmonogram i budżet projektu z uwzględnieniem analizy ryzyka. Analizuje wartość wyników prac B+R pod kątem ich potencjału komercyjnego i patentowego. Dobiera i stosuje odpowiednie metody wyceny wartości niematerialnych i prawnych. Interpretuje zapisy umów dotyczących przenoszenia praw własności intelektualnej. Ocenia zdolność patentową rozwiązań oraz wykorzystuje bazy patentowe w celu analizy konkurencyjnych technologii. Tworzy profile badawcze i oferty technologiczne do współpracy z partnerami. Dobiera model komercjalizacji adekwatny do rodzaju technologii i rynku.	Uczestnik po szkoleniu: -Opracowuje harmonogram oraz budżet zgodny z celami projektu i realiami finansowymi. -Sporządza krótką analizę potencjału komercyjnego konkretnego wyniku badań. -Wybiera i uzasadnia zastosowanie jednej z metod wyceny (np. kosztowej, dochodowej) w zadaniu. -Analizuje fragmenty umów i poprawnie identyfikuje zapisy dotyczące IP i licencji. -Opracowuje przykład profilu lub oferty do bazy partnerów technologicznych.	Test teoretyczny
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	Uczestnik po szkoleniu: - dobiera odpowiednie metody do dalszego kształcenia - reaguje odpowiednio do różnorodnych kontekstów zawodowych	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

- szkolenie trwa 2 dni (16h)
- zajęcia odbywają się w godzinach 10.00-18.00 pierwszego dnia oraz 09.00- 17.00 drugiego dnia zgodnie z harmonogramem:

Dzień I

Godz. 10.00 - 10.10 – PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem

Godz. 10.10 - 12.00 – szkolenie

1. Pozyskiwanie grantów na badania naukowe

- Konstruowanie projektów badawczych
- Założenia wniosku i ich realizacja
- Harmonogram i budżet w planowaniu projektów badawczych
- Analiza ryzyka
- Projekt badawczy jako tekst naukowy
- Pozyskiwanie środków na realizację projektów badawczych
- Zarządzanie projektami badawczymi
- Budowanie zespołu badawczego
- Monitorowanie przebiegu procesów

Godz. 12.00 - 12.15 – przerwa

Godz. 12.15 - 14.00 – szkolenie

2. Prawne narzędzia ochrony własności intelektualnej

- Pomysł - jak zarabiać na własności intelektualnej.
- Ocena własności intelektualnej
- Jakościowe i ilościowe aspekty oceny własności intelektualnej
- Metoda kosztów
- Bazy patentowe - jako źródło informacji o pomysłach innowacyjnych
- Ocena pól zainteresowań
- Ocena zdolności patentowych rozwiązań
- 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.

Godz. 14.00 - 14.30 – przerwa

Godz. 14.30 - 16.00 – szkolenie

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

Godz. 16.00 - 16.15 - przerwa

Godz. 16.15 - 18.00 – szkolenie

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

Dzień II

Godz. 09.00 - 11.00 – szkolenie

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

Godz. 11.00 - 11.15 – przerwa

Godz. 11.15 - 13.00 – szkolenie

7. Uczelnia 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

Godz. 13.00 - 13.30 – przerwa

Godz. 13.30 - 15.00 – szkolenie

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

Godz. 15.00 - 15.15 – przerwa

Godz. 15.15 - 16.40 – szkolenie

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

Godz. 16.40 - 16.50 – POST TEST walidacja usługi

Godz. 16.50 - 17.00 – podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 16-godzinnym, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie zegarowej (60min.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem	-	11-09-2025	10:00	10:10	00:10
2 z 17 1. Pozyskiwanie grantów na badania naukowe	Bartosz Wolański	11-09-2025	10:10	12:00	01:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 17 przerwa	Bartosz Wolański	11-09-2025	12:00	12:15	00:15
4 z 17 2. Prawne narzędzia ochrony własności intelektualnej	Bartosz Wolański	11-09-2025	12:15	14:00	01:45
5 z 17 przerwa	Bartosz Wolański	11-09-2025	14:00	14:30	00:30
6 z 17 3. Zasady komercjalizacji i finansowania innowacyjnych rozwiązań	Bartosz Wolański	11-09-2025	14:30	16:00	01:30
7 z 17 przerwa	Bartosz Wolański	11-09-2025	16:00	16:15	00:15
8 z 17 4. Komercjalizacja bezpośrednia wyników prac B+R 5. Komercjalizacja pośrednia wyników prac B+R	Bartosz Wolański	11-09-2025	16:15	18:00	01:45
9 z 17 6. Zasady funkcjonowania spółki celowej	Bartosz Wolański	12-09-2025	09:00	11:00	02:00
10 z 17 przerwa	Bartosz Wolański	12-09-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 17 7. Uczelnie a dopuszczalność komercjalizacji wyników prac B+R 8. Zarządzanie projektami badawczymi i procesami komercjalizacji badań 9. Poszukiwanie partnerów do współpracy	Bartosz Wolański	12-09-2025	11:15	13:00	01:45
12 z 17 przerwa	Bartosz Wolański	12-09-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 17 10. Model biznesowy z wykorzystaniem transferu technologii 11. Specyfika modeli biznesowych z wykorzystaniem transferu technologii	Bartosz Wolański	12-09-2025	13:30	15:00	01:30
14 z 17 przerwa	Bartosz Wolański	12-09-2025	15:00	15:15	00:15
15 z 17 12. Marketing innowacyjnych technologii 13. Umowy handlowe	Bartosz Wolański	12-09-2025	15:15	16:40	01:25
16 z 17 POST TEST walidacja usługi	-	12-09-2025	16:40	16:50	00:10
17 z 17 podsumowanie i zakończenie szkolenia	Bartosz Wolański	12-09-2025	16:50	17:00	00:10

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

Bartosz Wolański

Konsultant i autor kilkudziesięciu projektów inwestycyjnych dla firm i jednostek samorządu terytorialnego. W swoim dorobku wykazać się może doświadczeniem w zakresie takich programów pomocowych jak PHARE, SAPARD, SPO WKP, ZPORR, INTERREG oraz Mechanizmy Finansowe EOG (w ramach perspektywy finansowej UE na lata 2004-2006), a także 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO), POKL, POIG, POIiŚ oraz PROW w ramach nowej perspektywy finansowej na lata 2007-2013. Pracował w największych i w najsukcesowniejszych firmach konsultingowych w Polsce na stanowiskach Dyrektora Regionalnego, Kierownika Oddziału, Kierownika Działu Projektów Finansowych i Project Managera. Ceniony wykładowca i ekspert w zakresie projektów unijnych. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w okresie 5 lat wstecz od daty rozpoczęcia szkolenia.

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.

Dla uczestników finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych następuje zwolnienie z obowiązku opłaty podatku VAT. Zwolnienie przyznane jest zgodnie z treścią rozporządzenia ministra finansów art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 r.

- Walidacja usługi odbędzie się poprzez PRE i POST TESTY przekazane dla uczestników na początku szkolenia oraz ponownie weryfikowane przed jego zakończeniem.

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

Telefon (+48) 570 590 060