



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

Numer usługi 2025/10/04/8282/3057084

1 832,70 PLN brutto
1 490,00 PLN netto
152,73 PLN brutto/h
124,17 PLN netto/h

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,5 / 5

🕒 12 h

2 998 ocen

📅 14.05.2026 do 15.05.2026

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 prawno-biznesowi świadczący usługi dla instytucji naukowych i firm.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

13-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowuje uczestnika do zdobycia 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.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>-Wiedza</p> <p>Określa zasady konstruowania projektów badawczych, w tym ich strukturę, harmonogram, budżet oraz analizę ryzyka.</p> <p>Omawia prawne narzędzia ochrony własności intelektualnej, w tym prawa autorskie, własność przemysłową oraz zasady uzyskiwania patentów.</p> <p>Analizuje procesy komercjalizacji i transferu technologii oraz modele finansowania innowacyjnych przedsięwzięć.</p> <p>Interpretuje zasady funkcjonowania spółek celowych i spin-off oraz relacje między uczelnią a podmiotami gospodarczymi.</p> <p>Omawia modele biznesowe i źródła finansowania projektów innowacyjnych, w tym publiczne i prywatne mechanizmy wsparcia.</p>	<p>--wskazuje wszystkie wymagane elementy wniosku grantowego i poprawnie przyporządkowuje ich funkcje,</p> <p>identyfikuje błędy w przykładowym harmonogramie lub budżecie projektu.</p> <p>dopasowuje formy ochrony własności intelektualnej do konkretnych przypadków (np. wynalazek, utwór, know-how),</p> <p>wskazuje konsekwencje wyboru określonej formy ochrony.</p> <p>porównuje różne modele komercjalizacji pod względem ich zastosowania, kosztów i ryzyka,</p> <p>rozpoznaje właściwy model dla opisanego przypadku.</p> <p>dobiera źródło finansowania do typu projektu i etapu jego rozwoju,</p> <p>rozpoznaje podstawowe kryteria oceny projektów przez instytucje finansujące.</p> <p>rozdziela elementy struktury spółki celowej i ich funkcje,</p> <p>wskazuje zależności między uczelnią a spółką spin-off.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności</p> <p>Tworzy projekty badawcze oraz przygotowuje wnioski grantowe wraz z harmonogramem i budżetem.</p> <p>Analizuje potencjał komercjalizacyjny wyników prac B+R oraz dobiera odpowiednie formy ich ochrony i wykorzystania.</p> <p>Interpretuje i stosuje zapisy umów dotyczących własności intelektualnej (np. licencyjnych, sprzedaży praw, inwestycyjnych).</p> <p>Tworzy i analizuje modele biznesowe oparte na transferze technologii oraz dobiera właściwe strategie komercjalizacji.</p> <p>Analizuje możliwości pozyskiwania finansowania oraz tworzy strategie współpracy z partnerami biznesowymi i inwestorami.</p>	<p>opracowuje fragment wniosku (np. opis celu lub budżetu) zgodny z wytycznymi konkursu,</p> <p>dokonuje korekty błędów formalnych w przykładowej dokumentacji.</p> <p>sporządza prostą analizę ryzyka (identyfikacja, ocena, działania zaradcze),</p> <p>interpretuje wyniki analizy efektywności projektu.</p> <p>klasyfikuje wyniki B+R według potencjału wdrożeniowego, proponuje możliwe ścieżki ich komercjalizacji.</p> <p>przygotowuje uproszczony model biznesowy (np. w formie schematu), porównuje alternatywne strategie i wskazuje ich mocne i słabe strony.</p> <p>formułuje propozycje warunków współpracy (np. zakres licencji, podział zysków),</p> <p>reaguje na przykładowe stanowisko partnera, proponując rozwiązania negocjacyjne.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

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 style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;">1 z 2</div> Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne - warsztaty praktyczne.	Trener SEMPER	14-05-2026	09:00	15:00	06:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;">2 z 2</div> Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne - warsztaty praktyczne.	Trener SEMPER	15-05-2026	09:00	15:00	06:00

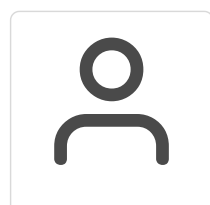
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	152,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,17 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener SEMPER

Trener SEMPER

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = ZW.

Informacje dodatkowe

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z Internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki techniczne

Wymagania techniczne:

- Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)

Wymagania sprzętowe:

- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia
- Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060