



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5
3 321 ocen

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

Numer usługi 2026/03/02/8282/3373335

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 02.11.2026 do 03.11.2026

2 078,70 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

129,92 PLN brutto/h

105,63 PLN netto/h

150,00 PLN cena rynkowa ⓘ

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

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

01-11-2026

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
-	-	Wywiad swobodny

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

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 pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne - warsztaty praktyczne.	Trener Semper	02-11-2026	10:00	18:00	08:00
2 z 2 Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne - warsztaty praktyczne.	Trener Semper	03-11-2026	09:00	17:00	08:00

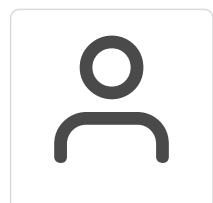
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 078,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	129,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,63 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

Warszawa 34/A
31-529 Warszawa
woj. mazowieckie

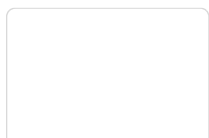
W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Poznańska



E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060