



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 - 2-dniowe warsztaty praktyczne.

Numer usługi 2026/07/14/8282/3687779

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 24.05.2027 do 25.05.2027

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

21-05-2027

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 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

Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany harmonogramu realizacji usługi. Ostateczne informacje zostaną przekazane uczestnikom najpóźniej na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Zmiana harmonogramu nie wpływa na całkowity wymiar godzin szkolenia.

Prosimy o traktowanie liczby zapisów widocznych w BUR wyłącznie orientacyjnie. Rejestracje poprzez BUR są tylko częścią zapisów na szkolenie, ponieważ prowadzimy również nabór komercyjny, którego liczba uczestników nie jest widoczna w systemie BUR. Zachęcamy do rezerwacji miejsca - grupy szkoleniowe są tworzone również na podstawie zapisów spoza BUR.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne - 2-dniowe warsztaty praktyczne.	Zajęcia	Trener Semper	24-05-2027	10:00	17:00	07:00
2 z 5 -	Przerwa	-	24-05-2027	17:00	18:00	01:00
3 z 5 Komercjalizacja wyników badań naukowych oraz pozyskiwanie finansowania na projekty innowacyjne - 2-dniowe warsztaty praktyczne.	Zajęcia	Trener Semper	25-05-2027	09:00	15:00	06:00
4 z 5 -	Przerwa	-	25-05-2027	15:00	16:00	01:00
5 z 5 -	Walidacja	-	25-05-2027	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

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

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

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]

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. marsz. Józefa Piłsudskiego 88

50-017 Wrocław

woj. dolnośląskie

Najczęściej szkolenia we Wrocławiu odbywają się w Hotelu Europejskim***.

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się szkolenie, na hotel o takim samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

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

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060