



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

Numer usługi 2026/07/14/8282/3687781

1 955,70 PLN brutto
1 590,00 PLN netto
162,98 PLN brutto/h
132,50 PLN netto/h
150,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum Organizacji
Szkoleń i

Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5
3 321 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa
💻 zdalna w czasie rzeczywistym
👥 Zajęcia grupowe
🕒 12:00 h
📅 24.05.2027 do 25.05.2027

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

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

21-05-2027

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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	09:00	14:00	05:00
2 z 5 -	Przerwa	-	24-05-2027	14:00	15:00	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	13:00	04:00
4 z 5 -	Przerwa	-	25-05-2027	13:00	14:00	01:00
5 z 5 -	Walidacja	-	25-05-2027	14:00	15:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	09:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	13:15

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	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

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

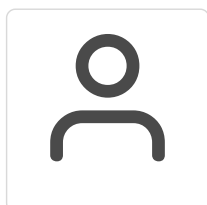
Wymagania techniczne:

- 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