



NAZWA KONFERENCJI	PRAWNE ASPEKTY KOMERCJALIZACJI
LICZBA GODZIN	6
ZAKRES KONFERENCJI	<ol style="list-style-type: none">1. Rodzaje spółek prawa handlowego<ul style="list-style-type: none">▪ korzyści prowadzenia działalności gospodarczej w wybranej formie,▪ formułowanie umowy spółki,<ul style="list-style-type: none">– relacje: wspólnicy-spółka,– relacje inwestorskie,▪ popularne formy finansowania działalności (wpłaty na podwyższenie kapitału zakładowego, pożyczki wspólników, dopłaty)▪ rejestracja w trybie S24.2. Prawne aspekty ochrony własności intelektualnej<ul style="list-style-type: none">▪ umowy z zakresu praw własności intelektualnej oraz ochrona know-how3. Wybrane formy komercjalizacji
FORMA REALIZACJI KONFERENCJI	<ul style="list-style-type: none">– Wykład– Warsztat:<ul style="list-style-type: none">✓ rejestracja spółki w trybie S24h.



NAZWA KONFERENCJI	ZARZĄDZANIE PROJEKTEM
ILOŚĆ GODZIN	12
ZAKRES KONFERENCJI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wprowadzenie do zarządzania projektami: <ul style="list-style-type: none"> ▪ czym jest projekt, ▪ standaryzacja pojęć, ▪ podstawowe metodyki zarządzania projektami (główne pojęcia metodyk PRINCE oraz Agile), 2. Opisanie projektu B+R: <ul style="list-style-type: none"> ▪ ogólne zasady sporządzania opisu etapów projektu, ▪ planowanie zakupów w projekcie (omówienie procedur zakupowych obowiązujących w projekcie), ▪ budowanie harmonogramu i budżetu projektu, 3. Procesy związane ze sprawozdawczością projektu B+R: <ul style="list-style-type: none"> ▪ ogólne zasady sprawozdawczości w projekcie, 4. Podstawowe procesy związane z komunikacją, zarządzaniem dokumentami oraz zespołem projektowym w projekcie B+R: <ul style="list-style-type: none"> ▪ omówienie narzędzi do zarządzania projektem, ▪ przedstawienie dwóch darmowych narzędzi do zarządzania projektem, 5. Ryzyka i wyzwania technologiczne w projektach B+R: <ul style="list-style-type: none"> ▪ czym jest ryzyko w projekcie, ▪ omówienie podstawowych sposobów radzenia sobie z ryzykiem w projekcie.
FORMA REALIZACJI KONFERENCJI	<ul style="list-style-type: none"> – Wykład – Warsztat: <ul style="list-style-type: none"> ✓ tworzenie budżetu projektu B+R uwzględniającego specyfikę realizacji zakupów w projekcie, ✓ opracowanie przykładowej specyfikacji zakupowej, ✓ opracowanie wyzwań technologicznych w projekcie, ✓ opisanie ryzyk w projekcie, ✓ przedstawienie dwóch darmowych narzędzi do zarządzania projektem.



NAZWA KONFERENCJI	PROJEKTOWANIE INNOWACJI
ILOŚĆ GODZIN	8
ZAKRES KONFERENCJI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Innowacje <ul style="list-style-type: none"> ▪ poziomy gotowości technologicznej, ▪ innowacje badawcze i wtórne, ▪ koncepcje innowacji: popytowe, podażowe jako podstawa budowy strategii firmy, ▪ istota i elementy strategii innowacji <ul style="list-style-type: none"> ✓ tradycyjne strategie innowacji, ✓ współczesne strategie innowacji (strategia błękitnego oceanu, otwarte innowacje, crowdsourcing), ✓ metodyka opracowania i wdrażania strategii innowacji. 2. Podstawy Lean Startup <ul style="list-style-type: none"> ▪ przegląd metody - podstawowe założenia, ▪ zalety Lean Start-up jako podejścia do tworzenia innowacyjnego przedsięwzięcia, ▪ znaczenie <i>customer development</i>, ▪ proces <i>build-measure-learn</i> oraz jakościowe i ilościowe metody weryfikacji hipotez, ▪ <i>continuous delivery</i> i akceptacja zmienności, ▪ <i>pivot</i> jako możliwość istotnej zmiany kierunku/ podejmowanie decyzji na podstawie wskaźników, ▪ najlepsze narzędzia wspierające Lean Startup. 3. Definiowanie modelu biznesowego za pomocą Lean Canvas/ Business Model Canvas. 4. <i>Minimum Viable Product</i> (MVP) – produkt o minimalnej funkcjonalności <ul style="list-style-type: none"> ▪ MVP - nauka myślenia i działania kategorią MVP – studium przypadków, ▪ tworzenie MVP – czy warto robić produkt doskonały.
FORMA REALIZACJI KONFERENCJI	<ul style="list-style-type: none"> – Wykład – Warsztat: <ul style="list-style-type: none"> ✓ tworzenie „canvy” projektu, ✓ stworzenie opisu projektu.



NAZWA KONFERENCJI	WYSTĄPIENIA PUBLICZNE
ILOŚĆ GODZIN	6
ZAKRES KONFERENCJI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jak przygotować profesjonalną prezentację biznesową <ul style="list-style-type: none"> ▪ charakterystyka etapów prezentacji w kontekście realizacji celów, ▪ efektywne wykorzystanie środków wspomagających, czyli z jakich pomocy wizualnych korzystać, ▪ jak przygotować efektywną prezentację z właściwą treścią, odpowiednim doborem slajdów, by skutecznie oddziaływać na słuchaczy, ▪ techniki prezentacyjne. 2. Budowanie osobistego wizerunku <ul style="list-style-type: none"> ▪ efekt pierwszego wrażenia - jak kontrolować elementy wizerunku, ▪ typologia słuchaczy -narzędzia zarządzania audytorium, ▪ trudne sytuacje, trudne pytania, czyli jak zachować się w trudnych sytuacjach.
FORMA REALIZACJI KONFERENCJI	<ul style="list-style-type: none"> – Wykład, – Warsztat: <ul style="list-style-type: none"> ✓ prezentacja i rejestracja wystąpień, ✓ omówienie słabych i dobrych stron poszczególnych członków zespołu, ✓ warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, m.in. gestykulacja, dykcja, język. ✓ prowadzenie negocjacji/ rozmów biznesowych