



NAZWA KONFERENCJI	<b>PRAWNE ASPEKTY KOMERCJALIZACJI</b>
LICZBA GODZIN	6
ZAKRES KONFERENCJI	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rodzaje spółek prawa handlowego <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ korzyści prowadzenia działalności gospodarczej w wybranej formie,</li> <li>▪ formułowanie umowy spółki, <ul style="list-style-type: none"> <li>– relacje: wspólnicy-spółka,</li> <li>– relacje inwestorskie,</li> </ul> </li> <li>▪ popularne formy finansowania działalności (wpłaty na podwyższenie kapitału zakładowego, pożyczki wspólników, dopłaty)</li> <li>▪ rejestracja w trybie S24.</li> </ul> </li> <li>2. Prawne aspekty ochrony własności intelektualnej <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ umowy z zakresu praw własności intelektualnej oraz ochrona know-how</li> </ul> </li> <li>3. Wybrane formy komercjalizacji</li> </ol>
FORMA REALIZACJI KONFERENCJI	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Wykład</li> <li>– Warsztat: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ rejestracja spółki w trybie S24h.</li> </ul> </li> </ul>



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



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



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