

## PROGRAM SZKOLENIA

### Komercjalizacja bezpośrednia

GODZ.	DZIEŃ I
8.30 – 10.00	Modele komercjalizacji bezpośredniej
10:00 - 10:15	PRZERWA
10:15 - 12:00	Umowy zbycia praw – kluczowe zapisy
12:00 - 12:30	PRZERWA
12:30 – 14.00	Umowy licencyjne, rodzaje umów licencyjnych oraz kluczowe zapisy dla poszczególnych umów, kiedy stosować
14.00 – 14.15	PRZERWA
14.15 – 15:30	Modele opłat licencyjnych jak dostosować do technologii

GODZ.	DZIEŃ II
8.30 – 10.00	Wytworzenie dodatkowych wartości w procesie komercjalizacji
10:00 - 10:15	PRZERWA
10:15 - 12:00	Konieczne warunki do skutecznej współpracy perspektywa przedsiębiorcy vs perspektywa uczelni vs perspektywa badacza
12:00 - 12:30	PRZERWA
12:30 – 14.00	Konieczne warunki do skutecznej współpracy perspektywa przedsiębiorcy vs perspektywa uczelni vs perspektywa badacza
14.00 – 14.15	PRZERWA
14.15 – 15:30	Ryzyka w procesie komercjalizacji bezpośredniej

**Czas trwania szkolenia: 16h dydaktycznych / online MS TEAMS**

**Organizator szkolenia: FACH sp. z o.o.**

**Trener:**

**Kamil Kipiel**



Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Krakowskiej Szkoły Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego.

Doświadczenie zdobywał sprawując stanowiska menedżerskie w spółkach kapitałowych (15 lat na stanowisku CEO); ponadto pełnił funkcję członka zespołów eksperckich w funduszach inwestycyjnych oraz instytucjach rządowych, m.in. w PARP, NCBiR, MNiSW, czy PAIH; wykładowca akademicki; mentor i coach przedsiębiorstw technologicznych; konsultant i trener dla kilkuset przedsiębiorstw typu start-up; nagradzany w konkursach w Polsce i za granicą za osiągnięcia technologiczne i biznesowe w zarządzanych projektach (m.in. IET Londyn, EIT Health Bruksela, MIT Enterprise Forum Boston, Polski Produkt Przyszłości, Teraz Polska); specjalista w obszarze zarządzania własnością intelektualną, budowania przewag innowacyjnych oraz transferze technologii.