

## Wytyczne do przeprowadzenia szkoleń z zakresu transferu wiedzy z nauki do gospodarki i komercjalizacji prac badawczych

Przedmiotem zapytania jest przeprowadzenie szkoleń **w zakresie transferu wiedzy z nauki do gospodarki i komercjalizacji prac badawczych** dla pracowników naukowych Instytutu Instytut Rozrodu Zwierząt i Badań Żywności Polskiej Akademii Nauk w Olsztynie w ramach projektu „Oficer Łącznikowy – sieć współpracy i wymiany informacji pomiędzy nauką a przemysłem rolno-spożywczym woj. warmińsko-mazurskiego” realizowanego w ramach Priorytetu VIII: Regionalne Kadry gospodarki, Działanie 8.2.1 Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw i finansowanego ze środków PO KL 2007-2013.

Przewiduje się następujące szkolenia:

- **jedno szkolenie 1-dniowe** - w jednej grupie przez 8 godzin lekcyjnych (1 godzina lekcyjna = 45 minut) dla grupy minimum 40 uczestników
- **dwa szkolenia 2-dniowe** w jednej grupie przez 8 godzin lekcyjnych/dziennie (1 godzina lekcyjna = 45 minut) dla grupy 12-14 uczestników

Szkolenia będą miały miejsce w siedzibie Instytutu oraz jedno 2-dniowe na terenie woj. warmińsko-mazurskiego.

**Cel szkoleń:** przekazanie podstawowej wiedzy nt. transferu wiedzy z nauki do gospodarki i komercjalizacji prac badawczych ( szkolenie 1-dniowe) oraz rozwój wiedzy dotyczącej procesów i strategii komercjalizacji oraz uzyskanie praktycznych umiejętności w zakresie oceny potencjału rynkowego projektów innowacyjnych i transferu wiedzy z nauki do gospodarki (szkolenia 2-dniowe).

Wykonawca powinien dysponować odpowiednią wiedzą i doświadczeniem szkoleniowym koniecznym do prawidłowej realizacji przedmiotu zamówienia w tym m.in.

1. Procesów i strategii komercjalizacji (Od pomysłu do wdrożenia etapy procesu komercjalizacji, przykładowe modele komercjalizacji).
2. Strategii komercjalizacji: (Sprzedaż praw własności, licencjonowanie, samodzielne wdrożenie/Spin-off/Spin-out, korzyści oraz ryzyka wyboru poszczególnych strategii komercjalizacji).
3. Kryteriów wyboru strategii komercjalizacji w zależności od rodzaju technologii i warunków rynkowych. (Wybór strategii komercjalizacji dla przykładowych projektów studium przypadku).

4. Kryteriów oceny potencjału rynkowego innowacyjnych projektów (Proces oceny potencjału rynkowego innowacyjnych projektów, rodzaje ocen oraz sposoby oceny potencjału rynkowego innowacyjnych projektów, metodyka oceny potencjału rynkowego - potencjalne korzyści, bariery wejścia na rynek, konkurenci, faza rozwoju, status ochrony, kryteria oceny potencjału rynkowego innowacyjnych projektów).

5. Kryteriów oceny potencjału rynkowego innowacyjnych projektów - Case Study (Analiza studiów przypadków wybranych z Instytutu pomysłów innowacyjnych, ocena potencjału rynkowego analizowanych projektów innowacyjnych pod kątem wdrożenia).

Wykonawca powinien przedstawić:

1. życiorys zawodowy,
2. referencje od 2-4 usługodawców potwierdzające przeprowadzenie, co najmniej 2-4 szkoleń wraz z częścią warsztatową z wyżej wymienionego zakresu.
3. Wykonawca przedstawi ofertę cenową oraz przedstawi Zamawiającemu program Szkolenia.

W przypadku wyboru zostanie podpisana z Wykonawcą umowa szkoleniowa, w której Wykonawca zobowiąże się przenieść majątkowe prawa autorskie do materiałów szkoleniowych.

Termin realizacji szkoleń II połowa 2013 roku (daty do uzgodnienia).

Oferty prosimy przysyłać na adres e-mail [s2b@pan.olsztyn.pl](mailto:s2b@pan.olsztyn.pl)