

## Program warsztatów: „Jak sprzedać know-how”

Godzina:

08.30 – 08.45 Powitanie, prezentacja

08.45 – 09.15 Lekcja 1: Zarządzanie innowacją

- Dlaczego innowacja?
- Proces innowacji oraz elementy kluczowe procesu
- Dobre przywództwo jest kluczem do sukcesu

09.15 – 09.45 Lekcja 2: Współpraca pomiędzy Instytucją Wiedzy oraz Przedsiębiorstwami

- Modele współpracy
- Umowy o współpracy
- Postępowanie z wynalazkami oraz opatentowaniem
- Tworzenie kontaktów z przemysłem

09.45 – 10.00 Przerwa

10.00 – 12.00 Lekcja 3: Rola konsultanta innowacyjnego / Jak sprzedawać know how

- Relacje pomiędzy firmą a konsultantem
- Rola doradztwa w procesie innowacji

Praca grupowa i prezentacja

12.00 – 12.30 Lunch

12.30 – 13.00 Lekcja 4: Strategia innowacyjna

- Różnorodne narzędzia strategiczne
- Co jest ważne?
- Siedem Kręgów Innowacji
- Bariery i czynniki

13.00 – 14.00 Lekcja 5: Wdrożenie strategii innowacyjnej

- Planowanie z metodą Hoshin oraz Narzędzia wspomagające
- Poszukiwanie i wdrażanie wiedzy
- Tworzenie nowych pomysłów

Praca Grupowa i prezentacja

14.00 – 14.15 Przerwa

14.15 – 14.30 Lekcja 6: Partnerstwo

- Dlaczego układ partnerski, oraz jak zidentyfikować partnerów
- Model współpracy pomiędzy Instytucjami oraz Przedsiębiorstwami

14.30 – 15.45 Lekcja 7: Finansowanie, zarządzanie ryzykiem oraz prawami własności intelektualnej

- Ocena projektu – Zarządzanie ryzykiem
- Prawa własności intelektualnej
- Finansowanie

Praca grupowa oraz prezentacja

15.45 – 16.00 Ocena, zakończenie sesji