

COMERCIALIZACIÓN DE TECNOLOGÍAS

DE LA IDEA AL MERCADO

Objetivos

Con este curso podrás:

- Estimar el potencial comercial de tus tecnologías
- Definir una estrategia de comercialización a partir de un resultado de I+D que oriente e impulse su posible transferencia al sector productivo.

Públicos

Perfiles profesionales

- Personal de departamentos de innovación, responsable de tareas relacionadas con la vigilancia tecnológica, responsable de adquisición o licencia de tecnologías
- Personal de OTRIs
- Gestores de innovación y/o transferencia
- *Brokers* tecnológicos

Organizaciones

- Empresas/ *spin offs*/ *start-ups*, etc.
- Proveedores de innovación (universidades, centros tecnológicos, centros de investigación, etc.)
- Facilitadores (AAPP, asociaciones profesionales o sectoriales, parques científico-tecnológicos, etc.)



Orienta tu tecnología hacia las demandas del mercado

Con ayuda de un *roadmap* tecnológico, podrás conocer la cadena de valor que afecta la inserción de tu tecnología en el mercado, facilitando la aproximación a los agentes claves del sector y generando espacios de colaboración con los mismos.

Conoce los factores a tener en cuenta a la hora de elegir el mejor modelo de transferencia

Descubrirás las ventajas y desventajas de cada modelo de comercialización de tecnologías: licencias, creación de empresas, contratos de I+D, etc.

Trabaja con casos de estudio reales

La clase práctica te permitirá desarrollar las competencias necesarias para la toma de decisiones y minimizar los riesgos asociados a las mismas.

El trabajo práctico adaptado a nuestra realidad es de gran interés,

Jefe de la Unidad de Difusión Tecnológica



COMERCIALIZACIÓN DE TECNOLOGÍAS

Instructores

Contenidos

Información general

Idiomas:

- Inglés
- Español
- Catalán

Modalidad: Presencial

Duración: 6 h

Plazas: 10 plazas

Precio: 600 €/ alumno

Herramientas formativas:

- Contenidos teóricos
- Casos prácticos
- Roadmap
- Blind profile

Condiciones de contratación

Necesario un mínimo de 6 alumnos para realización del curso. Consultar descuento para grupos de más de 10 personas.

Estos honorarios serán pagaderos mediante transferencia bancaria. Los gastos de desplazamiento y/o alojamiento corren a cargo de los alumnos.

Consultar plus de formación *in-house*.

Para la realización de este curso, es necesario que el alumno haya participado previamente en convocatorias de proyectos de I+D+i.

1. Pautas y plan de acción para la comercialización de un portfolio de I+D
2. *Valorization Tools – Technology Transfer Roadmap:*
 - Ruta potencial para la invención hacia el mercado
 - Identificación del sector de aplicación de la invención
 - Identificación de la cadena de valor para cada sector donde la tecnología es aplicable
 - Identificación de los pasos para llegar a un nivel en el que se puede comercializar
 - Estimación del valor asignable a la invención
 - Aspectos competitivos
 - Estimación de costes de cada meta
 - Potencial de salida al mercado
 - Recomendaciones en materia de *IP*
3. Casos prácticos: los asistentes tienen la posibilidad de trabajar, paso a paso, un caso práctico real de una empresa de prestigio en Europa que ha recibido orientación de KAA para comercialización de su tecnología. Entre otras actividades, los asistentes son invitados a contestar algunas preguntas claves para desarrollo de la estrategia de comercialización:
 - ¿Cuál es su marco de decisión estratégica? ¿Qué criterios/metodologías debería usar para escoger que tecnologías pueden empezar a vender?
 - ¿A qué mercados debería acceder? ¿Qué sectores deben tener en cuenta para comercializar esta tecnología? ¿Qué tipologías de entidades estarían interesadas en esta tecnología?
 - ¿Qué modelo de negocio/estrategia de comercialización es viable?
 - Análisis y reflexión estratégica de las opciones de transferencia tecnológica sugeridas y contraste con el modelo sugerido por KAA
 - Análisis de las diferentes opciones de negociación
 - Conclusiones

Sobre The KAA

En The Knowledge Agents Alliance, ayudamos a empresas, centros de investigación, inversores y administraciones públicas a mejorar el retorno de sus inversiones en I+D.

The Knowledge Agents Alliance está constituida por Knowledge Innovation Market (KIM), MRI International y Knowledge Investors (KI).

Más info: kaalliance.com

Información y contacto

Cínthia Ramos

Training Manager

cramos@kaalliance.com

+34 93 266 71 38