

INTRODUCCIÓN A LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

CLAVES PARA MEJORAR EL RETORNO DE LAS INVERSIONES EN I+D

Objetivos

Este curso te permitirá formarte en los procesos básicos de la transferencia de tecnología.

Aprende, con un enfoque práctico e integral, cómo gestionar los procesos de valoración, evaluación y comercialización de tecnología.

Públicos

Perfiles profesionales

Directores y analistas de inversión en innovación en:

- Gestores técnicos de innovación y/o transferencia
- Directores y/o responsables de innovación (*tech transfer, corporate venture capital, IP, etc.*)
- Directivos de empresa y/o unidades de negocio

Organizaciones

- Empresas
- Proveedores de innovación (universidades, centros tecnológicos, centros de investigación, etc.)
- Facilitadores (AAPP, asociaciones profesionales o sectoriales, parques científico-tecnológicos, etc.)



Obtén una visión completa de los procesos de valoración, evaluación y comercialización de tecnologías

Con ayuda de claves, modelos de gestión y buenas prácticas.

Aprende desde la práctica

Mientras descubres un caso de estudio de evaluación y priorización de tecnologías.

INTRODUCCIÓN A LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Instructores

Información general

Idiomas:

- Inglés
- Español
- Catalán

Modalidades:

- Presencial
- Online (*webinar*)

Duración: 2 h

Plazas: 10 plazas

Precio: 350 €/ alumno

Herramientas formativas:

- Contenidos teóricos
- Casos de éxito

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*.

Información y contacto

Cínthia Ramos

Training Manager

cramos@kaalliance.com

+34 93 266 71 38

Contenidos

1. Oferta y demanda
2. Las expectativas de la industria y el mundo académico cuando se establece una colaboración en la investigación
3. La evaluación de la tecnología
4. Priorización de la cartera de proyectos
5. La valoración de la tecnología
6. Requisitos previos a la comercialización
7. Modelos de transferencia tecnológica: *in/out licensing*, venta, cesión, etc.
8. Estado de la competencia a nivel internacional
9. Cómo maximizar los resultados gracias a la innovación
10. Herramientas de promoción internacional

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