

TECHNOLOGY SCOUTING

ACELERANDO EL *TIME-TO-MARKET*

Objetivos

Con este curso, aprenderás a:

- Diseñar, planificar y ejecutar estrategias de *scouting* eficaces, con vistas a encontrar activos de *IP* de terceros (tecnologías, patentes, *know-how*...) que puedan resolver los retos tecnológicos de tu empresa
- Y a evaluar y priorizar las oportunidades identificadas

Públicos

Perfiles profesionales

- Personal de departamentos de innovación responsable de tareas relacionadas con la vigilancia tecnológica, la adquisición de tecnología, el *licensing*, la compra de empresas/*spin offs*/*start-ups*, etc.
- Personal de OTRIs
- Gestores de innovación y/o transferencia

Organizaciones

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



Aprende, desde la práctica, a diseñar y ejecutar estrategias de *technology scouting*

En nuestro taller práctico, te enseñaremos a estructurar y gestionar este proceso paso a paso.

Descubre cómo cualificar, mapear y priorizar las oportunidades identificadas

Tan importante como diseñar una buena estrategia de *scouting*, es saber evaluar las oportunidades de negocio encontradas, teniendo en cuenta criterios como los costes de adquisición e implantación, el tiempo de implantación o la adecuación al problema de negocio.

Este curso permite aclarar multitud de conceptos y es completamente aplicable a nuestra realidad. Muy interesante,

Jefa de la Oficina de Transferencia tecnológica



UNIVERSIDAD
ANDRÉS BELLO

TECHNOLOGY SCOUTING

Instructores

Información general

Idiomas:

- Inglés
- Español
- Catalán

Modalidades:

- Presencial
- Online (*webinar*)

Duración: 6 h

Plazas: 10 plazas

Precio: 600 €/ alumno

Herramientas formativas:

- Contenidos teóricos
- *Scouting* competitivo

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. Technology scouting

- Objetivos de un proyecto de *technology scouting*
- Antes de empezar: Expectativas, resultados e indicadores
- Gestión de la vigilancia tecnológica dentro de la empresa
- Responsabilidades/roles en el *scouting*
- Gestión de los recursos

2. Estructura de un proyecto de technology scouting

- ¿Qué buscamos?
 - Definiendo el *target*: socio, licenciario, competencia...
 - Fuentes de información y contenido de la búsqueda
 - Análisis cuantitativo de los resultados: Extrapolación de tendencias
 - Definición de los *prospects*, contactos y metodologías de búsqueda
 - Evaluando a los *prospects*. Análisis cualitativos: cualificación mediante entrevistas
- ¿Cómo lo buscamos?
 - Metodologías de búsqueda y estructura del proyecto
 - Fuentes de información, de acceso gratuito o de pago
 - Utilización de herramientas
 - Herramientas disponibles
- ¿Cómo lo presentamos?
 - Análisis y presentación de resultados. Ejemplos
 - Creación de una red internacional
 - Seguimiento de contactos y mantenimiento
 - Casos de estudio

3. Capacitación práctica para estructurar y ejecutar proyectos de scouting y búsqueda de oportunidades de negocio (tecnologías/ know how/ IP assets emergentes) para:

- *In-licensing* o adquisición de tecnologías/empresas
- Estudio de la competencia
- Búsqueda de *partners* tecnológicos/especializados
- Conocimiento del estado del arte
- Definición de tendencias globales
- Modelo cualitativo de entrevistas para la priorización de expertos
- Evaluar y priorizar los resultados obtenidos en el *scouting*

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