

PROGRAMA

KIM TALENT

FORMACIÓN EN
EVALUACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN
DE TECNOLOGÍAS



Aprenda a mejorar el retorno de sus inversiones en I+D

[INFÓRMESE AQUÍ](#)

Objetivo

El programa KIM Talent le permitirá formarse en todos los aspectos de la transferencia de tecnología, desde un enfoque totalmente práctico.

Público

Profesionales de la innovación y la transferencia de conocimiento de universidades, centros de investigación, empresas y administraciones públicas.

Aprenda mientras trabaja con sus propias tecnologías

Desarrollará ejercicios prácticos en los que trabajará con sus propias tecnologías.

Y conocerá casos de éxito reales.

El programa KIM Talent trabaja con metodologías prácticas desarrolladas por KAA y reconocidas por la escuela de negocios EUNCET Business School.

Haga negocios en Barcelona y Madrid: programa de visitas comerciales

El programa KIM Talent incluye visitas comerciales a centros tecnológicos, clusters y organismos públicos de Barcelona y Madrid*:

- Cámara de Comercio de Barcelona
- Centro Tecnológico LEITAT
- Agencia de Desarrollo Local Barcelona Activa
- Asoc. empresarial 22@Network BCN
- Fundación Cecot Innovación
- MRI International

*Programa sujeto a modificaciones.

Contenidos (I)

Gestión de portafolios de tecnologías y *technology scouting*

- El portafolio tecnológico
- Objetivos de la creación de un portafolio
- Elementos de un portafolio tecnológico
- Perfil del evaluador/ gestor/ comercializador
- Expectativas, resultados e indicadores
- Creación del portafolio: *Screening* y priorización de tecnologías
- Priorización del portafolio: dónde focalizar nuestro esfuerzo comercial
- Qué buscamos en la priorización
- Criterios de selección
- Selección y priorización
- Análisis de resultados e indicadores
- Análisis de la información
- Detección del potencial comercial de una tecnología
- Revisión de la información existente
- Búsqueda: mercado e *IP*
- Cómo sacar partido a la información encontrada sobre *IP* - Ejercicio *IP*
- Cómo tratar los resultados del análisis: Hoja de ruta de la tecnología
- Creación del perfil tecnológico
- Utilización de herramientas y metodologías: herramientas disponibles, de acceso gratuito o pago
- Cómo utilizar las herramientas
- Estructura de un proyecto de *technology scouting*
- Metodologías de búsqueda y estructura del proyecto
- Casos de estudio

Comercialización de Tecnologías

- Transferencia de tecnología pertinente hacia el mercado
- Información necesaria para la estrategia: atractivos del mercado y atractivos del sector
- Visión del comprador vs visión del vendedor
- Mecanismos de comercialización tecnológica: acuerdo de cesión, acuerdo de licencia, codesarrollo
- Creación de empresa, asistencia técnica, alianza tecnológica
- Factores a tener en cuenta en elección del modelo de transferencia
- Etapas en la elaboración de una Estrategia Comercial
- Adaptación de los mecanismos de transferencia a la realidad de una organización
- Pautas y plan de acción para la comercialización de un portafolio de I+D
- *Valorization tools* – *Technology Transfer Roadmap*
- Casos prácticos

* Programa sujeto a modificaciones.

** Contacte con KAA para más información

¡Más de 600 profesionales en todo el mundo ya se han formado con el programa KIM Talent!

Instructores



ANTONI PAZ

Director del programa KIM Talent y especialista en el diseño de modelos de innovación abierta



MIQUEL A. PÉREZ

Especialista en diseño de nuevos modelos de negocio



ANGELA ZENNARO

Especialista en valoración y comercialización de tecnologías



DANIELA PESCHIULLI

Especialista en gestión, protección y defensa de la propiedad industrial



REBECA GUERRA

Especialista en comercialización y transferencia de tecnología



TERESA DEL CAMPO

Especialista en valoración de activos intangibles



FERRAN SESPLUGUES

Especialista en innovación

Por qué KIM

En Knowledge Innovation Market (KIM), ayudamos a empresas, centros de investigación, inversores y administraciones públicas a mejorar el retorno de sus inversiones en I+D.

Con sede en Barcelona, durante los últimos 5 años, hemos formado a cientos de profesionales en transferencia de tecnología.

[Más información](#)

Precio

Programa completo

3.800 € / alumno*+ IVA

* Gastos de desplazamiento y alojamiento no incluidos.

Información e inscripciones

Cínthia Ramos
cramos@kimglobal.com
 (+34) 93 266 71 38

Ventajas para ex alumnos

Por ser alumno del programa KIM Talent tendrá derecho a descuentos exclusivos en eventos organizados por KIM durante un año.

Contenidos (II)

IP strategy y valoración de activos intangibles

- Protección del conocimiento: derechos de IP (especial atención a patentes, secretos industriales, marcas, diseños, derechos de autor)
- Cómo identificar el conocimiento que merece la pena proteger
- Cómo gestionar los derechos de IP para que sirvan al modelo de negocio de la empresa
- Cómo explotar los derechos de IP para obtener ROI
- Estrategia de negocio: Gestión de carteras de IP
- Gravar los activos para obtener financiación
- Valoración de modelos de negocio
- Control y eficiencia de la I+D: inversión vs. retorno económico
- Visión empresarial: compraventa, alianzas estratégicas, creación de start-ups, joint ventures y franquicias
- Transferencia tecnológica: Valor de cesión y/o licencia; Patent Box
- Métodos de valoración económica de la tecnología/procedimiento
- Valoración de patentes y valoración de marcas

Modelos de financiación de los procesos de valoración

- Oportunidades de financiación
- Fuentes de financiación en fase de valoración
- Ayudas públicas
- Inversión interna
- Colaboración
- Crowdfunding
- El programa Marco Europeo de Financiación de la I+D+i como herramienta estratégica de valoración
- H2020: qué es, objetivos, estructura, tipos de instrumentos de financiación, participación de terceros países

Modelos de negocio en la innovación abierta

- Presentación del caso
- Teoría de desarrollo de nuevos conceptos
- Taller de análisis de la problemática
- Taller de ideación y gestión de la creatividad
- Teoría de modelo de negocio
- Modelo de Negocio vs Plan de Negocio
- Patrones de modelos de negocio
- Cómo construir un modelo de negocio y explicarlo.
- El Business Model Canvas
- Taller de conceptualización
- Taller de validación
- Conclusiones

Información general

PLAZAS: 10

DURACIÓN: 40 horas

IDIOMA: Español o inglés