

## Załącznik nr 1 do zapytania ofertowego nr DA/12/06/2021

Wrocław, dnia 02.06.2021

**SZCZEGÓŁOWY ZAKRES PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

## I. Usługa obejmuje:

1. Przygotowanie programu szkolenia (na bazie informacji zawartych w dziale II), oraz na podstawie opisanych w dziale III kompetencji i umiejętności zdobytych przez Uczestników Szkolenia.
2. Planowana liczba uczestników – 20 osób.
3. Szkolenie powinno zawierać elementy teorii i praktyki, przybliżone w interaktywny, angażujący Uczestników sposób. Ostateczny program szkolenia musi zostać zatwierdzony przez Zamawiającego.
4. Wykonawca ma obowiązek przedstawić Zamawiającemu program szkolenia nie później niż 30 dni od podpisania umowy.
5. Wykonawca usługi powinien zapewnić realizację usługi szkoleniowej przez wykwalifikowanego i doświadczonego trener/eksperta, który musi zostać zatwierdzony przez Zamawiającego i powinien biegle posługiwać się językiem angielskim oraz zostać wskazany w formularzu ofertowym. Trener/ekspert odpowiadać będzie za stworzenie ostatecznej wersji programu szkolenia i będzie czuwać nad jego przeprowadzeniem.  
Zamawiający zastrzega sobie, że panel 10 h szkoleniowych, czyli całość szkolenia przeprowadzi tylko jeden trener. W przypadku uzasadnionej nieobecności trenera do przeprowadzenia szkolenia w danym dniu, Wykonawca jest zobowiązany do zapewnienia obecności innego trenera, który posiada doświadczenie i kwalifikacje zawodowe, co najmniej takie same, jak trener, który został wskazany w ofercie, na podstawie której dokonano wyboru Wykonawcy.
6. Stworzenie oraz dostarczenie drukowanych materiałów szkoleniowych obejmujących całość tematyki szkolenia dla każdego uczestnika (oraz jednej dodatkowej kopii dla Zamawiającego) oraz dostarczenie elektronicznej wersji tych materiałów. Wykonawca zobowiązany będzie oznaczyć wszystkie materiały szkoleniowe i inne materiały towarzyszące szkoleniu (np. formularze ewaluacyjne, dyplomy/certyfikaty) logotypami projektu, UE, EIT Raw Materials i informacją o współfinansowaniu ze środków unijnych.
7. Wersja elektroniczna materiałów szkoleniowych dla uczestników powinna zostać przesłana do wglądu Zamawiającego, na co najmniej 5 dni roboczych przed danym szkoleniem i powinna zostać przez niego zatwierdzona.
8. Przeprowadzenie szkolenia według zatwierdzonych przez Zamawiającego: terminarzu szkolenia programu szkolenia i materiałów dostarczonych przez Wykonawcę.

Strona 1 z 3

Supported by



9. Zamawiający zastrzega, że koszty podróży i zakwaterowania (nocleg) do miejsca szkolenia, oraz koszty poniesione wraz z koniecznością zapewnienia sprzętu i materiałów do przeprowadzenia szkolenia on line pokrywa Wykonawca.

## II. ZAKRES SZKOLENIA:

1. Komercjalizacja technologii naukowych - analiza i porównanie partnerstw, licencji i spin-outów jako możliwych ścieżek.
2. Opracowanie uzasadnienia biznesowego - identyfikacja przyszłych możliwości.
3. Business Development Roadmap - stworzenie praktycznego planu działania.
4. TRL (Tech readiness level), IRL (Investment readiness level) i CRL (Community readiness level) jako narzędzia i wskaźniki do oceny i komunikowania technicznej, biznesowej i społecznej dojrzałości innowacji.
5. Due Diligence w zakresie innowacji - metoda i jej realizacja.
6. Systematyczna techniczna i handlowa ocena innowacji naukowych i IP opracowanych w organizacjach badawczych.
7. Wycena IP - znaczenie, pojęcia i metody.
8. Wprowadzenie do inwestycji - rodzaje i etapy, wprowadzenie do negocjacji.
9. Zarządzanie projektami i portfelami innowacji - metody i praktyczne wskazówki.
10. Bariery transferu technologii i współpracy uczelni z biznesem: aspekty organizacyjne, operacyjne i kulturowe.

## III. UCZESTNICY:

1. Naukowcy, studenci, pochodzący z Polski i zagranicy, pracujący w jednostkach naukowych mających siedzibę na terenie Europy i pragnący zwiększyć swoje umiejętności z zakresu komercjalizacji rozwiązań naukowych, transferu technologii i ochrony IP.
2. W szkoleniu weźmie udział 20 uczestników.

## IV. KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI ZDOBYTE PRZEZ UCZESTNIKÓW SZKOLENIA:

1. Umiejętność oceny i porównania: licencjonowania, sprzedaży i startupów - jako dróg komercjalizacji dla innowacji.
2. Umiejętność dokonania szybkiej oceny i opracowania planu uzasadnienia biznesowego opartego na badaniach.
3. Umiejętność sporządzenia krótkiego planu ulepszenia biznesplanu wraz z określonymi przyszłymi etapami.
4. Umiejętność oceny innowacji za pomocą: TRL, IRL i CRL.
5. Umiejętność prawidłowej oceny i możliwości rozwoju innowacji, gdy dostępnych jest więcej czasu i zasobów (np. w porównaniu z wyżej wymienionymi metodami).
6. Umiejętność podsumowania kluczowych aspektów wynalazku w sposób stosowany np. przez TTO- Centra Transferu Technologii.
7. Umiejętność zrozumienia głównych różnic w metodach wyceny innowacji.

8. Umiejętność przewidywania, który etap i rodzaj inwestycji może mieć znaczenie dla innowacji.
9. Umiejętność przygotowania się do dyskusji podczas spotkań inwestorskich. Draft pytań i odpowiedzi na nie.
10. Umiejętność korzystania z narzędzi porównywania różnych projektów innowacyjnych ze sobą.
11. Umiejętność rozpoznawania i rozumienia różnych perspektyw transferu technologii i komercjalizacja innowacji naukowych, prowadząca do ochrony i rozwijania własnych zdolności do komercjalizacji.
12. Wiedza niezbędna do ochrony wytworzonego IP.

V. MIEJSCE I TERMIN:

Według harmonogramu projektu TrainESEE v.2 Szkolenie odbędzie się w terminie 15-19.11.2021 stacjonarnie w Miskolc, na Węgrzech, lub gdy sytuacja pandemiczna na to pozwoli – on line, 10 h szkoleniowych w tygodniu pomiędzy 15-19.11.2021.

W gestii Wykonawcy pozostaje zorganizowanie i pokrycie kosztów: podróży do miejsca szkolenia, noclegu i wyżywienia.

PREZES ZARZĄDU

*Radosław Pilut*

PROKURENT

*Magdalena Król*