**Specjalista ds. projektów B+R**

**Program szkolenia**

1. **Różnice w doborze źródła finansowania dla projektu B+R i wdrożeniowego**
2. rodzaje badań i wdrożeń,
3. pozyskiwanie partnerów do projektów B+R i wdrożeniowych,
4. główne wyzwania w projektach B+R i wdrożeniach w oparciu o strategie i priorytety Komisji Europejskiej
5. **Różnice w planowaniu projektu B+R i wdrożeniowego**
6. określanie potrzeb i wyznaczanie celów dla projektu,
7. formułowanie uzasadnienia biznesowego dla projektu,
8. wyznaczanie wskaźników sukcesu dla projektu,
9. harmonogramowanie z uwzględnieniem etapów i kamieni milowych (badania, prezentacje, demonstracje, linie produkcyjne)
10. budżetowanie z uwzględnieniem opłacalności projektu,
11. zarządzanie ryzykiem
12. Efekt badań jako podstawa do dalszego planowania
13. Planowanie produkcji oraz tworzenia i projektowania nowych, zmienionych lub ulepszonych produktów, procesów i usług, np. poprzez: prototyp, eksperymentalną linie produkcyjną do celów demonstracyjnych czy walidacyjnych, testowanie produktów, procesów i usług
14. Prawa do przedmiotu badań – niezbędne ustalenia/rozstrzygnięcia
15. **Konsorcjum B+R**
16. zasady budowania i współpracy w konsorcjum B+R
17. umowa konsorcjum (prawa i obowiązki, zapisy konieczne wynikające z regulacji prawnych, czego unikać w umowach między konsorcjami a na co nie warto się zgadzać),
18. umowa o dofinansowanie (prawa i zobowiązania partnera i lidera, budżet partnerów a postępy realizacji projektu, wskaźniki w projekcie miarą sukcesu projektu, negatywna weryfikacja hipotez badawczych a wskaźniki projektu, zakończony projekt B+R – kolejne kroki postępowania)
19. **Własność intelektualna projektu B+R i wdrożeniowego**
20. Pojęcie, rodzaje i rola praw własności intelektualnej, w kontekście planowania rozwiązania dla projektu
21. Ochrona praw własności intelektualnej/patent, licencja, wzór użytkowy, wzór przemysłowy, licencja, w kontekście potrzeby budżetowania projektu
22. Komercjalizacja wiedzy i technologii, jako element przejścia od badań do wdrożenia na rynek produktu/usługi
23. Cykl życia produktu
24. Uregulowania prawne i praktyka dot. komercjalizacji
25. Ścieżki komercjalizacji – definiowanie czynności koniecznych do podjęcia w celu urynkowienia rozwiązań wypracowanych podczas badań naukowych w projektach.
26. Ocena i wycena własności intelektualnej/technologii oraz zarządzanie własnością intelektualną w projekcie (Metody i narzędzia przydatne w ocenie i wycenie własności intelektualnej/technologii, Zarzadzanie własnością intelektualną w organizacji: strategie patentowe, rodzaje umów, wykorzystywanie własności intelektualnej do budowania współpracy)
27. **Strategie komercjalizacji, jako wybór ścieżki „urynkowienia” nowego produktu/usługi rozwijanego w projekcie**
28. Komercjalizacja wyników badań, w tym w ramach spółek spin-off
29. Sprzedaż praw własności przemysłowej/autorskich praw majątkowych
30. Licencjonowanie praw własności przemysłowej/autorskich praw majątkowych
31. Strategie kooperacyjne m.in. alianse strategiczne, join-venture, konsorcja i klastry
32. **Audyt przedwdrożeniowy jako narzędzie identyfikujące cele biznesowe do osiągnięcia i mierniki ich realizacji**
33. Zakres funkcjonalny i organizacyjny wdrożenia
34. Cele wdrożenia
35. Szacowanie korzyści biznesowych jakie niesie wdrożenie
36. Harmonogram prac wdrożeniowych
37. Szacowanie kosztów wdrożenia i eksploatacji po wdrożeniu
38. Ocena infrastruktury technicznej i technologicznej
39. **Analizy przedwdrożeniowe jako konkretyzacja założeń projektu wdrożeniowego**
	1. Analiza gotowości technologii do wdrożenia i potencjału aplikacyjnego,
	2. Analiza makrootoczenia (łańcuchy wartości, wielkość rynku, prognozy rynkowe, trendy, diagnoza konkurencji, bariery wejścia/wyjścia, analiza rynków zbytu),
	3. Analiza zasadności ekonomicznej.
	4. Analiza ryzyk.