

**UNIwersytet KAZIMIERZA WIELKIEGO**  
**STUDIA PODYPLOMOWE**

NAZWA STUDIÓW PODYPLOMOWYCH:

**Broker innowacji – specjalista ds. komercjalizacji nauki**

DZIEDZINA KSZTAŁCENIA: nauki społeczne

CZAS TRWANIA STUDIÓW (LICZBA SEMESTRÓW) 2

EDYCJA NR 1

Zajęcia	Kierunkowe efekty uczenia się	Treści programowe
Przedsiębiorczość akademicka, <i>know-how</i> i <i>proof concept</i>	<b>W_01</b> <b>K_04</b>	(6 godz.) <b>Urszula Kosowska:</b> 1) Teoria i modele przedsiębiorczości akademickiej. 2) Przedsiębiorczość akademicka w praktyce – jak to się robi na świecie? 3) Koncepcja proof of concept jako optymalizacja działań B+R – 2.
Networking	<b>W_02</b> <b>K_03</b> <b>K_04</b>	(8 godz.) <b>Przemysław Żukiewicz:</b> 1) Budowanie sieci kontaktów a rozwój indywidualny i organizacji – case study. 2) Społeczna i profesjonalna sieć kontaktów. Typy networkingu. 3) Warsztat: Sukces dzięki osobistym kontaktom – podstawowe zasady i narzędzia w zarządzaniu siecią osobistą (Personal network management).
Zarządzanie innowacyjnością i rozwojem	<b>W_03</b> <b>K_04</b>	(8 godz.) <b>Artur Laska:</b> 1) Innowacyjność na rzecz rozwoju społecznego. 2) Społeczne uwarunkowania dyfuzji innowacji. 3) Przywództwo i myślenie strategiczne jako czynniki stymulowania innowacyjności. 4) Modele zarządzania innowacjami – strategie innowacyjności.
Prace badawczo-rozwojowe. Podejście projektowe	<b>W_04</b> <b>K_04</b>	(6 godz.) <b>Urszula Kosowska:</b> 1) Innowacyjność w projektach. Innowacje produktowe i procesowe wg podręcznika z Oslo. 2) Poziomy gotowości technologicznej – istota. 3) Struktura prac badawczo-rozwojowych – podejście projektowe.
Transfer wiedzy i technologii	<b>W_03</b> <b>K_03</b> <b>K_04</b>	(8 godz.) <b>Alina Kaszukur:</b> 1) Teoretyczne modele współpracy nauki i biznesu. 2) Definicje i relacje w procesie transferu technologii. 3) Centra transferu technologii. 4) Komercjalizacja z perspektywy uczelni wyższej. 5) Korzyści z transferu wiedzy i technologii. 5) Dobre praktyki współpracy nauki i biznesu (Polska i świat)
Zewnętrzne źródła finansowania działalności innowacyjnej i badawczo-rozwojowej	<b>U_01</b> <b>K_04</b>	(8 godz.) <b>Małgorzata Sikora-Gaca:</b> 1) Fundusze Private Equality. 2) Anioły Biznesu. 3) Venture capital. 4) Pożyczka na innowacje. 5) Kreator innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej. 6) Inicjatywa Technologiczna. 7) Kredyt technologiczny. 8) Rozwiązania podatkowe. 9) Fundusze strukturalne – RPO, PO. 10) 7. Program Ramowy. 11) Europejska Współpraca Terytorialna – Współpraca Transnarodowa w Programach Europy Środkowej; Współpraca Międzyregionalna – Interreg.
Analiza rynkowa i patentowa	<b>U_02</b> <b>K_03</b>	(4 godz.) <b>Barbara Panciszko:</b> 1) Analiza rynku. 2) Analiza otoczenia konkurencyjnego. 3) Tworzenie biznes planów. 4) Tworzenie strategii wejścia na rynek

zapotrzebowania na badania naukowe	<b>K_04</b>	<b>(8 godz.) Piotr Rytlewski:</b> 1) Struktura dokumentów patentowych. 2) Zakres ochrony wynalazku. 3) Międzynarodowa klasyfikacja patentowa. 4) Bazy dokumentacji patentowej. 5) Strategii prowadzenia badań patentowych.
Ochrona własności intelektualnej i przemysłowej	<b>W_05 K_03</b>	<b>(12 godz.) Piotr Rytlewski:</b> 1) Pojęcie dóbr niematerialnych oraz własności intelektualnej. Rys historyczny ochrony własności intelektualnej. 2) Wynalazki, wzory użytkowe i przemysłowe, znaki towarowe, oznaczenia geograficzne, znaki towarowe i topografie układów scalonych. 3) Procedura i przesłanki uzyskania patentu, prawa ochronnego i prawa z rejestracji opłaty, czas ochrony. 4) Międzynarodowe systemy ochrony patentowej. 5) Rodzaje licencji, umowa licencyjna - pojęcie, strony, czas trwania, zakres obowiązywania. 6) Środki cywilne i karne związane z naruszeniem praw własności przemysłowej. 7) Pojęcie utworu jako przedmiotu ochrony prawa autorskiego. Dzieła zbiorowe. Zbiory dzieł. Bazy danych. 8) Podmiot prawa autorskiego. Twórca, utwory współautorskie. Twórczość pracownicza. Autorskie prawa osobiste. Autorskie prawa majątkowe. 9) Nieuczciwe praktyki rynkowe - omówienie agresywnych i wprowadzających w błąd praktyk rynkowych; środki ochrony cywilnej i karnej.
Wycena własności intelektualnej	<b>W_06 U_02 K_03 K_04</b>	<b>(12 godz.) Dariusz Mikołajewski:</b> 1) Specyfika projektów B+R. Generowanie deal flow. 2) Ocena potencjału ekonomicznego projektów i wyników prac B+R. 3) Wprowadzenie do wyceny własności intelektualnej / projektów B+R / nowych technologii. 4) Metoda dochodowa. 5) Metoda kosztowa. 6) Metoda porównawcza.
Ścieżki komercjalizacji	<b>U_02 K_01</b>	<b>(6 godz.) Agata Milczewska:</b> 1) Ustawa 2.0 – wytyczne dla przedsiębiorczych naukowców. 2) Regulaminy komercjalizacji stosowane na Uniwersytetach Bydgoskich. 3) Odbiorcy know how. 4) Komercjalizacja w procesie ewaluacji. <b>(6 godz.) Kamil Ciesiński:</b> 1) Podstawy prawa własności intelektualnej. 2) Wyniki działalności naukowej jako przedmiot komercjalizacji, rodzaje komercjalizacji (bezpośrednia / pośrednia). 3) Prawne aspekty prowadzenia komercjalizacji bezpośredniej; podstawy prawne prowadzenia komercjalizacji; omówienie wybranych regulacji ustawy prawo o szkolnictwie wyższym i nauce; omówienie roli regulaminów zarządzania własnością intelektualną obowiązujących na uczelniach; zasady nabywania przez pracowników naukowych praw do wyników prowadzonej działalności naukowej – tzw. uwłaszczenie naukowców; prawne instrumenty prowadzenia komercjalizacji bezpośredniej. 4) komercjalizacja pośrednia: omówienie natury i zasad funkcjonowania spółek kapitałowych - rola i prawne ramy funkcjonowania spółki celowej uczelni wyższej; prawne aspekty prowadzenia komercjalizacji pośredniej, spółki odpryskowe spin-off i spin-out; problemy i praktyki rynkowe związane z prowadzeniem komercjalizacji pośredniej.
Zamówienia publiczne w komercjalizacji B+R	<b>U_03 K_03 K_04</b>	<b>(8 godz.) Luiza Wojtecka:</b> Podstawowe zasady funkcjonujące w Prawie zamówień publicznych; zasady agregacji i podziału zamówienia; zasady prawidłowego opisu przedmiotu zamówienia; tryby podstawowe - omówienie, terminy, warunki; tryby niekonkurencyjne -

		przesłanki stosowania; wyłączenia ustawowe dotyczące usług i dostaw przeznaczonych wyłącznie na badania naukowe, rozwojowe, eksperymentalne; przykłady najczęstszych naruszeń ustawy Pzp; odpowiedzialność za naruszenie ustawy Pzp.
Zarządzanie projektem i rozliczanie grantów	<b>K_02</b>	(14 godz.) <b>Agata Milczewska:</b> 1) Geneza oraz charakterystyka zarządzania projektami. 2) Wytyczne dotyczące realizacji projektów. 3) Planowanie projektu. 4) Otoczenie organizacyjne projektu. 5) Zarządzanie zespołem projektowym. 6) Zarządzanie budżetem. 7) Zarządzanie zamówieniami w projektach. 8) Zarządzanie ryzykiem. 9) Monitoring projektu. 10) Realizacja kamieni milowych. 11) Ewaluacja projektu. 12) Aspekty prawne w zarządzaniu projektem. 13) Rozliczanie projektu.
Zarządzanie komercjalizacją	<b>U_02</b>	(14 godz.) <b>Marek Macko:</b> 1) Ogólne wprowadzenie – zagadnienia komercjalizacji (istota, formy, proces), analiza i ocena innowacyjnych rozwiązań – TRL. 2) Aspekty innowacyjności w Polsce – innowacyjna gospodarka, źródła innowacji, innowacyjność przedsiębiorstw, uczelnie wyższe wsparciem dla rozwoju innowacji. 3) Metody komercjalizacji wyników badań naukowych do praktyki – podstawowe formy komercjalizacji, rodzaje spółek, uwarunkowania prawne procesu komercjalizacji, wybrane modele komercjalizacji innowacji, tworzenie wartości w procesie komercjalizacji. 4) Wybrane scenariusze komercjalizacji innowacji, analizy w cyklu zarządzania projektem innowacji, diagnoza potrzeb technologicznych przedsiębiorstwa, audyt kompetencji, audyt technologii, uczelnia – partner biznesowy, jednostka badawcza – odbiorca końcowy, komercjalizacja przez udział w klastrze. 5) Przykłady komercjalizacji wyników badań naukowych – studium przypadku.
Zlecone usługi badawcze	<b>U_02</b> <b>K_01</b>	(10 godz.) <b>Przemek Muller:</b> 1) Zlecone usługi badawcze - wstęp do teorii i praktyki. 2) Zlecone usługi badawcze jako proces jakościowy w legislacji procesu badawczego. 3) Umowa o współpracy lub list intencyjny - wyjaśnienie ich roli w relacji z kontrahentem. 4) Umowa uproszczona w formie zlecenia usług badawczych - wyjaśnienie celowości dążenia do ich podpisania. 5) Opinia o innowacyjności - co to jest i jak utrzymać ją w mocy po zmianie np. środków trwałych w projekcie. 6) Zasady legislacji dokumentów w tym oznaczenie podmiotów w umowie.
Promocja innowacji i portfolio badań naukowych	<b>U_04</b>	(8 godz.) <b>Filip Biały:</b> 1) Komunikacja innowacji i promocja badań naukowych w przedsiębiorstwie, instytucji publicznej, organizacji pozarządowej i jednostce akademickiej. 2) Narzędzia zintegrowanej komunikacji marketingowej (PR, reklama) w promocji innowacji i wyników badań naukowych. 3) Wykorzystanie platform online w promocji innowacji. 4) Employer branding jako narzędzie budowania wizerunku innowacyjnego przedsiębiorstwa. 5) Budowanie indywidualnego wizerunku innowacyjnego eksperta przez pracowników akademickich. 6) Konstruowanie portfolio badań naukowych na potrzeby współpracy z otoczeniem społecznym i gospodarczym. 7) Translacja wyników badań naukowych ukierunkowana na wyselekcjonowanych interesariuszy pozaakademickich.
Warsztat pracy brokera	<b>K_03</b> <b>K_04</b>	(6 godz.) <b>Wojtek Trempała:</b> 1) Komunikatywność: Nawiązywanie kontaktu, budowanie zaufania, komunikacja werbalna i niewerbalna, słuchanie, zadawanie kluczowych

		<p>pytań, pozyskiwanie informacji, przyjmowanie propozycji, asertywność. Broker jako coach i mentor. 2) Inteligencja emocjonalna i społeczna w procesie porozumiewania się: rozumienie innych, umiejętność wyrażania emocji, godzenie potrzeb innych i własnych. 3) Praca w zespole. Grupa i przywództwo w grupie. Procesy i role grupowe. Budowanie relacji i współpraca w grupie.</p> <p><b>(10 godz.) Przemek Muller:</b> 1) Rozwinięcie praktycznych umiejętności konstrukcji: umowa o współpracy lub list intencyjny; umowa uproszczona w formie zlecenia usług badawczych; opinia o innowacyjności; zasady legislacji dokumentów w praktyce. 2) Wzory umów na przykładzie dokumentów UKW oraz praktyczny obieg dokumentów.</p>
Laboratorium komercjalizacji – <i>case study</i>	<b>K_01</b> <b>K_02</b> <b>K_03</b> <b>K_04</b>	<p><b>(6 godz.) Agata Milczewska:</b> 1) Projekty wspierające proces komercjalizacji, 2) TRL w praktyce, 3) Komercjalizacja prac B+R w Polsce – bariery i możliwości ich przełamania. Przykłady komercjalizacji wyników badań naukowych. 4) Rozmowy biznesowe w praktyce. 5) Rola CTT i Spółki Celowej InLAB w procesie komercjalizacji. 6) Którą ścieżkę komercjalizacji wybrać? – projektowanie wdrożenia.</p>
		<p><b>(6 godz.) Dariusz Mikołajewski:</b> 1) Lean canvas dla projektu interdyscyplinarnego – case study. 2) Analiza porównawcza opłacalności komercjalizacji za pomocą udzielania licencji oraz utworzenia spółki spin-off – case study. 3) Wystąpienie przed komitetem inwestycyjnym – przygotowanie, prezentacja – case study.</p>
Seminarium dyplomowe	<b>W_01</b> <b>K_03</b> <b>K_04</b>	<p><b>(16 godz.)</b> Przygotowanie projektu dyplomowego w programie np. power point lub word lub w innym dogodnym dla studenta.</p> <p>Prowadzący seminarium dyplomowe (do wyboru):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Dr hab. Artur Laska,</li> <li>– Dr Alina Kaszukur,</li> <li>– Dr Małgorzata Sikora-Gaca.</li> </ul>

.....  
data i podpis  
Kierownika Studiów Podyplomowych

.....  
data i podpis  
Dyrektora Kolegium