

PROGRAMA

KIM TALENT

FORMACIÓN EN
EVALUACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN
DE TECNOLOGÍAS

Santiago (Chile), 20 – 24 noviembre 2017



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 **trabaja con sus propias tecnologías** y conocerá **casos de éxito reales**.

Además, dispondrá de 2h de **mentoring presencial u on-line**.

Formación orientada al mercado

Practicamos la innovación abierta (transferencia de tecnología) entre la industria y los centros de investigación y tecnológicos desde 2007. Nuestra experiencia nos permite ofrecer una visión tecnológica de los procesos de adquisición y comercialización de tecnologías, incluso en fases tempranas.

En esta formación adquirirá **conocimientos prácticos** que le permitirán decidir las mejores **herramientas y rutas** de comercialización para sus tecnologías, además de acercarle las **técnicas de negociación** más adecuadas **para que sus tecnologías lleguen al mercado**.

Contenidos (I)

1. Transferencia de tecnología: Valorización tecnológica (3 horas)

- Gestión del portfolio tecnológico de la entidad: ¿Dónde focalizar nuestro esfuerzo de ventas?
- Criterios de selección de tecnologías
- Screening de tecnologías
- Análisis de los resultados e indicadores
- Revisión de la información existente
- Localización: Mercado y propiedad intelectual
- Creación de un perfil tecnológico
- Utilización de herramientas y metodologías disponibles

2. Transferencia de tecnología: Valorización (3 horas)

- Technology scouting
- Objetivo de un proyecto de *technology scouting*
- Antes de comenzar: Expectativas, resultados e indicadores
- Gestión de la tecnología de vigilancia dentro de la empresa
- Responsabilidad / roles en *scouting*
- Gestión de recursos
- Definir *target*: socio, licenciatario, competencia
- Fuentes de información y búsqueda de contenido
- Análisis cuantitativa de los resultados: extrapolación de las tendencias
- Definición de perspectivas, contactos y metodologías de búsqueda
- Perspectivas
- Fuentes de información
- Análisis y presentación de resultados
- Creación de una red internacional
- Monitorización y gestión de contactos
- Estudio de casos

3. Transferencia de tecnología: comercialización y negociación (6 horas)

- Información necesaria para la estrategia de comercialización y creación de la ruta: la visión del vendedor y la del comprador
- Mecanismos de comercialización de tecnología: contrato de cesión, contrato de licencia, creación de empresa, asistencia técnica, alianza tecnológica
- Factores que deben ser considerados en la selección del modelo de transferencia
- Proceso de desarrollo de una estrategia comercial
- Adaptación de mecanismos de transferencia en una organización
- Diretrices y plan para la comercialización de portfolio de I+D
- Valorización de herramientas – *Technology Transfer Roadmap*
- Estudio de casos

** Contacte con el proveedor 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



CARLOS ÁLVAREZ 

Especialista en marketing y generación de estrategias comerciales



ANDREA MARÍ 

Especialista en innovación



TERESA DEL CAMPO 

Especialista en gestión, protección y defensa de la propiedad industrial



VANESA RAMOS 

Especialista en comercialización y negociación de contratos de transferencia

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.

KIM es el **Broker de la Agencia Espacial Europea (ESA)** para España, miembro de **ASTP-Proton**, Asociación de profesionales de transferencia tecnológica, **Redtransfer** y **Red OTRI** en España, y **partner** en proyectos europeos de capacitación tecnológica como **Progress TT** o **SUDOE**.

Más información

¡Precio!

Programa completo

2.400 € / alumno*+ IVA

* Precio promocional hasta el 15 de octubre de 2017.

Precio fuera de promoción 3.800€

Gastos de desplazamiento y alojamiento no incluidos.

Información e inscripciones



Cínthia Ramos

cramos@kimglobal.com

(+34) 93 266 71 38

Contenidos (II)

4. Propiedad Intelectual orientada a la comercialización (12 horas)

- Estrategia de IP
 - Conocimiento como activo
 - Protección del conocimiento: derechos de propiedad intelectual (atención especial a patentes, secretos comerciales, marcas, diseños, derechos de autor)
 - Cómo identificar el conocimiento que vale la pena proteger
 - Cómo gestionar los derechos de IP que contribuyen al modelo de negocio de la empresa
 - Cómo explotar los derechos de IP para maximizar el ROI

□ Valoración de activos intangibles

- ¿Por qué valorar?
- Estrategia de negocio:
 - » Gestión de portfolio de IP
 - » Valoración económica de modelos de negocio
 - » Control y eficiencia de I+D: inversión vs. Retorno económico.
- Visión empresarial:
 - » Compra-venta
 - » Alianza estratégica
 - » Creación de start-ups
 - » Joint ventures
 - » Franquicia
- Transferencia tecnológica:
 - » Valor de cesión y/o licencia
- ¿Cómo se valora?
 - » Valor estimado por el propietario
 - » Valor de mercado
 - » Valor razonable
 - » Valor fiscal
- Métodos de valoración económica de la tecnología / proceso.
- Valoración de patentes
- Valoración de marcas

5. Innovación abierta y creación de nuevas empresas. (8 horas + 6 horas de visitas comerciales)

- Situación de la competencia internacional
- Cómo maximizar resultados a través de innovación
- Herramientas de promoción internacional
- Modelos de financiación internacional (H2020)
- Cómo construir un modelo de negocio y explicarlo
- El modelo de negocio (Business Model Canvas)
- Casos de estudio en I+D
- *Workshop* de caso aplicado al diseño de nuevos negocios

