


CURSO Técnico
**Marketing y Comercialización
de resultados de I+D**



Nivel	Intermedio
Duración	21 horas lectivas
Fechas	Del 1 de febrero al 5 de marzo de 2023
Modalidad	Online
Certificado (8 puntos CE)	

1. INTRODUCCIÓN

La transferencia de tecnología y conocimiento desde los centros generadores de I+D hacia los actores encargados de llevar los resultados de dicha actividad al mercado -especialmente las empresas-, exige una actitud proactiva del personal técnico de gestión de la innovación, tanto a la hora de conectar los intereses y objetivos de ambos entornos como en la definición de una estrategia de marketing debidamente estructurada. La presente acción formativa aborda esta función comercial en el contexto del proceso de valorización llevado a cabo desde las unidades de apoyo en que estos profesionales operan, pertenecientes a universidades, centros de investigación sanitaria, centros tecnológicos, y otros organismos de investigación e innovación.

El presente curso online, perteneciente al itinerario de valorización de I+D de la oferta formativa de RedTransfer, se articula sobre dos recursos didácticos fundamentales: los textos formativos y las sesiones en directo

(streaming). Con los primeros se propone una primera aproximación a los distintos contenidos desde un enfoque reflexivo, facilitando al alumno adecuar a su agenda este trabajo individual. Con las segundas se busca el refuerzo de los conceptos clave, la resolución de casos prácticos y la atención a dudas concretas. Esta última labor de tutorización se refuerza con la asistencia personalizada del profesor vía e-mail. Las sesiones en streaming permiten asimismo crear un marco de interacción entre formadores y participantes, que se complementa con un foro, activo durante todo el curso, en el que compartir inquietudes.

Los aspectos metodológicos citados anteriormente se ajustan a los estándares marcados por la *Association of Technology Transfer Professionals -ATTP-*, de la que Redtransfer es miembro. El presente curso otorga 8 puntos CE (Continuing Education) computables para su acreditación internacional RTTP (*Registered Technology Transfer Profesional*).

Más información sobre el sello RTTP en:

<https://attp.info/rttp/>



2.

OBJETIVO GENERAL

El curso tiene como objetivo aportar técnicas y herramientas que permitan definir e implementar estrategias exitosas de marketing y comercialización de resultados I+D y tecnologías, adaptadas al ámbito en que los profesionales de transferencia desarrollan su actividad y cubriendo las diferentes etapas y tareas asociadas a esta función, como la estructuración de la oferta, el diseño de campañas de promoción, y la ejecución de prácticas eficientes de negociación.

3.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al finalizar el curso, los asistentes serán capaces de:

- Contextualizar la función comercial de un centro dentro del proceso de puesta en valor del conocimiento y resultados generados por su actividad de I+D.
- Elaborar ofertas de I+D adaptadas a objetivos de transferencia, vinculándolas a argumentos de venta sólidos y eficaces.
- Conocer y utilizar los diversos canales y herramientas de promoción de resultados de I+D y tecnologías.
- Manejar técnicas de búsqueda de información relevante para la identificación de empresas interesadas.
- Diseñar estrategias de aproximación a empresas para la transferencia de resultados de I+D.
- Adoptar pautas de negociación eficientes para diferentes objetivos de transferencia o puesta en valor del conocimiento generado.
- Conocer las diferentes etapas del proceso de negociación de una tecnología y las claves asociadas a cada una de ellas.

4.

DESTINATARIOS

El curso está especialmente dirigido a profesionales de la gestión de la I+D y la transferencia de conocimiento de universidades públicas y privadas, centros de investigación sanitaria, centros tecnológicos, empresas y otros organismos de I+D, tanto españoles como de otros sistemas nacionales de innovación. Para el correcto aprovechamiento del curso se recomienda una experiencia mínima de 2 años en actividades de transferencia de conocimiento y tecnologías.

Número de plazas

50

5.

METODOLOGÍA DIDÁCTICA

El curso combina los siguientes recursos didácticos de formación online:

- Textos formativos para trabajo individual (descargables)

- Test de progreso auto-evaluable para la superación de cada uno de los módulos.
- Casos prácticos
- Sesiones en streaming para el refuerzo de los contenidos clave, asistencia tutorial y la resolución de casos prácticos (sus grabaciones estarán accesibles para su visionado durante el curso).
- Foro para debate entre los participantes

6. DURACIÓN

El curso se desarrollará desde el 1 de febrero al 5 de marzo de 2023.

Su duración total de 21 horas lectivas, 13 de formación asíncrona (trabajo individual) y 8 en streaming.

7. CERTIFICACIÓN

Los alumnos que superen el test de progreso de todos los módulos obtendrán un certificado de aprovechamiento (descargable desde el Campus Virtual de RedTransfer).

8. ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

Módulo 1. Preparación de la oferta de I+D

Elena Carrió

Fisabio

Trabajo individual: 3 horas

Streaming: 1,5 hora

- 1.1. La función comercial en centros generadores de conocimiento y tecnología.
- 1.2. Tipo de oferta: resultados, capacidades.
- 1.3. Elaboración de ofertas de tecnología: elementos, lenguaje y formatos.
- 1.4. Presentación de la oferta y argumento de venta.



Módulo 2. Canales de promoción para tecnologías innovadoras

José Manuel Pérez Arce

AMARBI *innovación*

Trabajo individual: 4 horas

Streaming: 2 horas

2.1. Marketing digital enfocado a la transferencia de tecnología.

2.2. Canales de promoción tecnológica.

2.3. eMarket places: EEN, Innoget, Ip marketplace, Patent Auction...

2.4. Open innovation como herramienta de promoción tecnológica.

2.5. Plataformas de Open innovation: fuentes de demandas, dónde colocar la oferta...

2.6. Recomendaciones finales.

Módulo 3. Claves para la identificación y contacto a empresas

Vicente Barberá

VIROMII

Trabajo individual: 4 horas

Streaming: 2 horas

3.1. Identificación de activos a transferir y perfiles de empresa.

3.2. Búsqueda de empresas para transferencia.

3.3. Búsqueda de información clave de la empresa y personas de toma de decisión dentro de las mismas.

3.4. Búsqueda de información de contacto de los leads y estrategias de aproximación.

Módulo 4. Estrategias y técnicas de negociación

Javier Maira

CSIC

Trabajo individual: 2 horas

Streaming: 1,5 horas

4.1. Cuestiones a negociar en los contratos de licencia.

4.2. Cuestiones a negociar en los contratos de I+D.

4.3. Proceso de negociación.

4.3.1. Aspectos a tener en cuenta antes de la negociación.

4.3.2. Cómo actuar durante la negociación.

4.3.3. Qué hay que hacer después de la negociación.

Masterclass

Pendiente

Pendiente

Streaming: 1 hora

**11.
CALENDARIO****FEBRERO 2023**

30	31	1	2	3	4	5
APERTURA						
<u>M1 texto</u>						
6	7	8	9	10	11	12
<u>M1 streaming</u>						
<u>M2 texto</u>						
13	14	15	16	17	18	19
<u>M2 streaming</u>						
<u>M3 texto</u>						
20	21	22	23	24	25	26
<u>M3 streaming</u>						
<u>M4 texto</u>						
27	28	1	2	3	4	5
<u>M4 streaming</u>						
<u>Masterclass</u>						
						CIERRE

texto - apertura de textos formativos en la plataforma online

streaming - sesión en directo en el horario detallado

PROFESORADO	MÓDULOS	Horario STREAMING
Elena Carrió	<u>MÓDULO 1</u>	17:00 a 18:30 horas
José Manuel Pérez Arce	<u>MÓDULO 2</u>	17:00 a 19:00 horas
Vicente Barberá	<u>MÓDULO 3</u>	17:00 a 19:00 horas
Javier Maira	<u>MÓDULO 4</u>	17:00 a 18:30 horas
Pendiente	<u>MASTERCLASS</u>	17:00 a 18:00 horas

12. CAMPUS VIRTUAL

Acceso

<https://campus.redtransfer.org>

Los alumnos matriculados en el curso recibirán por correo electrónico el usuario y contraseña necesarios para acceder al Campus Virtual Redtransfer, 24 horas antes del comienzo del curso.

13. FORMADORES

Elena Carrió



Especialista en Propiedad Industrial e Intelectual y Transferencia de conocimiento en el Área de Innovación de la Fundación para el Fomento de la Investigación Sanitaria y Biomédica de la Comunitat Valenciana (FISABIO). Es Arquitecta Superior por la Universitat Politècnica de Valencia (UPV), y Máster en Innovación y Emprendimiento (Universitat de Barcelona). Trabaja desde hace 19 años en gestión de I+D+i y transferencia de conocimiento. Ha desempeñado varios cargos en el Área de Innovación del Instituto de Investigación Sanitaria La Fe y anteriormente en el Centro de Transferencia de Tecnología de la Universidad Politécnica de Valencia. Ha sido miembro activo en RedOTRI Universidades, RedTransfer, REGIC, ITEMAS, ASTP-Proton y AUTM. Ha sido coordinadora del Grupo de Emprendimiento y Grupo de Best Practices: Regulación y Marcado en la Plataforma ITEMAS.

José Manuel Pérez Arce

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (UPV/EHU), Diplomado en Administración de Empresas (Universidad Politécnica de Madrid), Diplomado en Comercio Exterior (Gobierno Vasco), Diplomado en Dirección de Ventas (Cámara de Comercio de Bilbao) y Diplomado en Dirección de Marketing y Comercial (Instituto de Directivos de Empresa, Madrid).

Actualmente Socio-Director de la consultora AMARBI innovación, SL que ha retomado, entre otras, las actividades de la extinta ABL Solutions Consulting, SL, dedicada también a la Valorización y Comercialización de los Resultados de la Generación de Conocimiento y de la firma RED NORTE DIGITAL, SL, centrada en la promoción de las telecomunicaciones. Previamente y durante cinco años fue el Director General de UNIVALUE VALORIZACIÓN, SL, empresa creada por el Grupo de universidades G-9, donde se valorizaron más de 250 Patentes, 70 de las cuales pasaron a la fase de comercialización para su transferencia.

Además, posee una trayectoria profesional internacional de más de 25 años en firmas siderometalúrgicas; fue Socio-Director de POLNAM Grupo, SL; Director General de la empresa anglo-holandesa CORUS LAYDE, SA; Apoderado y Director Comercial de la División de Productos Planos, en la firma ROS CASARES; Director Comercial, en la empresa ACEROS ORMAZABAL, SA; Director de Planificación Estratégica Corporativa, en la Corporación SIDENOR; y Director de la Unidad de Negocios Automoción, en la industrial de SIDENOR, empresa en la que desarrolló altas responsabilidades directivas durante casi 15 años.

Vicente Barberá

Graduado en Biotecnología por la Universidad Politécnica de Valencia, con un MBA y especialización en creación de empresas y estrategias de propiedad industrial por la University of Gothenburg en Suecia. Vicente se especializa en ciencias de la salud, teniendo experiencia en la industria biomédica y farmacéutica. Actualmente, es co-fundador y co-director de Viromii, una empresa especializada en dar apoyo a la valorización y transferencia de tecnologías, donde trabaja con más de 40 instituciones de investigación públicas y privadas ayudándolas a llevar sus innovaciones al mercado.

Javier Maira

Doctor en Ciencias Químicas por la Universidad Autónoma de Madrid y experto en Propiedad Industrial y transferencia de tecnología. Ha trabajado como investigador científico en el CSIC y en la Universidad de Ciencia y Tecnología de Hong Kong, como gestor de proyectos de transferencia de tecnología en la empresa privada, y como Asistente Técnico de Proyectos del VI Programa Marco en la Comisión Europea.

Desde 2005 trabaja en la Vicepresidencia Adjunta de Transferencia de Conocimiento del CSIC, en donde actualmente desempeña el cargo de responsable de las Unidades de Comercialización y Contratos. Participa como experto internacional en talleres organizados por la Organización Mundial de Propiedad Industrial (OMPI).

COORDINADOR

Constantino Martínez



Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Análisis y Gestión de la Ciencia y la Tecnología por la Universidad Carlos III de Madrid. Realiza labores de investigación en diversos proyectos -Universidad Carlos III de Madrid y Parlamento Europeo- antes de dedicarse a la gestión de la I+D+i en el ámbito académico, en el que acumula más de 10 años de experiencia -Universidad Carlos III de Madrid y Universidad de Navarra-. Desde 2004 a 2013 dirige la secretaría técnica de RedOTRI-Universidades. Durante dos años ejerce de colaborador científico-técnico del Ministerio de Ciencia e Innovación en el diseño y gestión de programas de ayudas a OTRI. Actualmente es socio de GoodPoint Consulting y Director Ejecutivo de RedTransfer.

14.

INSCRIPCIONES

Las inscripciones se realizarán a través del formulario web disponible en la página web de RedTransfer (www.redtransfer.org).

TARIFAS + 21% IVA	Inscripción General	290 €
	Inscripción Reducida	270 €
	Inscripción Asociados RedTransfer	240€

Fecha límite de Inscripción: 30 de enero

·Universidades, centros de investigación sanitaria y centros tecnológicos.

- El pago de la inscripción se realizará a través de la tienda on-line de RedTransfer o mediante transferencia a la cuenta **ES86 0049 1736 7222 1002 9252**, abierta en el Banco de Santander a nombre de la Asociación de Profesionales de Transferencia, Innovación y Gestión de la Investigación, RedTransfer. El justificante de la transferencia deberá enviarse a la dirección soporte@redtransfer.org.
- Se podrán cancelar inscripciones hasta el **30 de enero** con devolución del 60% del precio de la inscripción (excepto gastos bancarios). El abandono del curso una vez iniciado no será causa de devolución.
- RedTransfer se reserva el derecho de cancelación del curso si no se alcanzara un número mínimo de inscripciones.