

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji*

Prowadzenie procesu komercjalizacji technologii i innowacji

Skrót nazwy

Broker technologii i innowacji

Rodzaj kwalifikacji*

kwalifikacja cząstkowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji*

7

Krótką charakterystyka kwalifikacji, obejmująca informacje o działaniach lub zadaniach, które potrafi wykonywać osoba posiadająca tę kwalifikację oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji*

Kwalifikacja "Prowadzenie procesu komercjalizacji technologii i innowacji" świadczy o posiadaniu umiejętności niezbędnych do efektywnego wsparcia autorów technologii i zespołów naukowych w kwestii procesu komercjalizacji technologii, w zakresie przeprowadzania analizy potencjału komercyjnego, tworzenia poprawnego i realnego planu komercjalizacji nowych technologii oraz innowacji. Potwierdza również kompetencje w zakresie kojarzenia autorów innowacji z odpowiednimi partnerami biznesowymi. Uzyskaniem kwalifikacji będą w szczególności zainteresowane osoby chcące potwierdzić swoje kompetencje z zakresu analizowania potencjału komercyjnego technologii, planowania komercjalizacji technologii i innowacji oraz budowania efektywnych relacji biznesowych na styku świata nauki i biznesu. Osoba posiadająca kwalifikację jest przygotowana do działania w obszarze weryfikacji praw do własności intelektualnej dotyczącej komercjalizowanej technologii bądź innowacji, identyfikowania szans i ryzyk związanych z rozwojem i komercjalizacji technologii oraz analizy jej potencjału rynkowego. Identyfikuje ona trendy technologiczne i łączy je z potrzebami rynku. Posługuje się wiedzą na temat nowych technologii. Przygotowuje plan komercjalizacji technologii z uwzględnieniem prawidłowej struktury planu oraz weryfikuje poprawność i realność poszczególnych założeń planu. Wysoko rozwinięte umiejętności networkingowe pozwalają osobie posiadającej tę kwalifikację na sprawne łączenie autorów technologii z właściwymi reprezentantami biznesu. Wykorzystując kompetencje interpersonalne, osoba ta buduje porozumienie świata naukowego ze światem biznesu. Efekty jego pracy mogą inicjować tworzenie startupów i spinoffów. Rola takiej osoby jest szczególnie istotna na uczelniach, w instytucjach badawczych, centrach transferu technologii, laboratoriach, parkach technologicznych, inkubatorach technologicznych i przedsiębiorczości oraz w innych instytucjach pośredniczących między światem nauki a światem

biznesu. Koszt walidacji wraz z uzyskaniem dokumentu poświadczającego posiadanie kwalifikacji: 1800 zł

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]*

320

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji*

Kwalifikacja skierowana jest do osób pracujących lub chcących pracować w obszarze na styku nauki i biznesu. Kwalifikacja jest w szczególności kierowana do pracowników instytucji naukowych, centrów transferu technologii, centrów badań i rozwoju, firm zajmujących się innowacjami i technologią oraz firm doradczych. Kwalifikacją mogą być również zainteresowani absolwenci studiów technicznych, którzy chcą potwierdzić swoje kompetencje w obszarze rozwoju innowacyjnych technologii oraz komercjalizacji wynalazków. Kwalifikacją mogą być zainteresowane osoby: chcące pracować lub współpracować z instytucjami zajmującymi się transferem technologii oraz rozwojem innowacji; chcące potwierdzić umiejętności stanowiące podstawę dla innych kwalifikacji związanych z branżą technologii lub marketingu; chcące rozwinąć swoją karierę w branży technologii i innowacji poprzez zwiększenie spektrum potwierdzonych kompetencji; chcące zajmować się edukacją w zakresie transferu technologii.

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Kwalifikacja pełna z poziomem 7 PRK

Lista

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji*

Osoba przystępująca do walidacji powinna posiadać kwalifikację pełną z poziomem 7 PRK.

Zapotrzebowanie na kwalifikację*

Komercjalizacja technologii i wyników badań naukowych jest jednym z kluczowych aspektów sukcesu gospodarczego każdego państwa. Przewagę na arenie międzynarodowej zyskują te państwa, które sprawnie komercjalizują wyniki pracy swoich naukowców. Polska podjęła do tej pory wiele działań o charakterze prawno-instytucjonalnym. Obok inicjatyw unijnych np. Innowacyjna gospodarka, Unia innowacji, Horyzont 2020 uruchomiono także wiele innych programów ukierunkowanych na pobudzanie innowacji m.in. Patent Plus, Bridge VC, Top 500 Innovators czy Lider. Mimo tego na tle międzynarodowym, wciąż zaliczana jest do grupy umiarkowanych innowatorów. Polskie wnioski o patent europejski w 2017 roku zostały rozpatrzone pozytywnie tylko 216 razy (z 469 zgłoszonych, co stanowi 46%). Dla porównania, niemieckich wniosków o patent europejski było ponad 25 tys. z czego ok. 19 tys. (76%) zostało rozpatrzonych pozytywnie [1]. Potrzeba zmiany tego stanu rzeczy zauważalna jest zarówno przez świat naukowy, jak i otoczenie biznesu. "Istnieje potrzeba sprawnej współpracy instytucji publicznych i otoczenia biznesu w tworzeniu sprzyjającego komercjalizacji klimatu instytucjonalnego" - tak wynika z raportu pt. "Komercjalizacja badań naukowych" opracowanego we współpracy z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju. Zarówno inwestorzy, jak i naukowcy podkreślają, że rozwój sektora profesjonalnego pośrednictwa wspierającego komercjalizację przyniósłby poprawę w zakresie efektywności wdrażanych innowacji, co przełożyłoby się również na zwiększenie liczby patentów [2]. Do sprawnego przeprowadzania procesu komercjalizacji nowych technologii odpowiadających na potrzeby rynku, niezbędna jest wiedza biznesowa i

dogłębna znajomość procesu komercjalizacji. Jakikolwiek doświadczenie na temat komercjalizacji posiada 39% naukowców [3], natomiast tylko 14% ma doświadczenie pozaakademickie [4], co wskazuje na lukę pomiędzy światem nauki a światem biznesu. Przedstawiciele środowiska biznesowego jako zasadniczy czynnik powodzenia komercjalizacji wskazują nie tylko wysokie kwalifikacje naukowe, ale również praktykę w zarządzaniu biznesowym, znajomość reguł rynku i niezbędne umiejętności interpersonalne wspomagające współpracę [5]. Większość młodych naukowców (87,7% [6]) oraz ekspertów (75,6% [6]) dostrzega korzyści płynące ze współpracy nauki z biznesem, są to m.in. rozwiązywanie praktycznych problemów oraz obustronny rozwój nauki i biznesu, jak również omawiana tutaj komercjalizacja ich badań naukowych. Mimo postrzegania tej relacji jako korzystnej dla obu stron zauważalny jest szereg trudności w komercjalizacji wynikający m.in. z barier w komunikacji pomiędzy środowiskiem naukowym a biznesem oraz wspomnianej już wcześniej niskiej świadomości w zakresie metod komercjalizacji osiągnięć naukowych i technologii w środowisku naukowym [7]. W celu wypełnienia wspomnianej luki potrzebni są specjaliści – doradcy znający proces komercjalizacji, posiadający doświadczenie biznesowe oraz wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne z zakresu networkingu, wywierania wpływu i perswazji, którzy stworzą z naukowcami interdyscyplinarne zespoły lub wesprą ich w ramach współpracy np. z centrami transferu technologii, wspomagając tym samym transfer technologii. Samo zapotrzebowanie na usługi komercjalizacji i transferu technologii rośnie, jak pokazuje raport w 2017 roku, były to dominujące usługi oferowane przez ośrodki innowacji w Polsce. W stosunku do 2015 roku centra transferu technologii zanotowały znaczący wzrost liczby placówek, aż o 31%, podczas gdy w pozostałych grupach usług (m.in. parki technologiczne, centra innowacji, akademickie inkubatory) zanotowano spadki [8]. Badanie środowiska inwestorów i naukowców biorących udział w procesie komercjalizacji wyników badań naukowych pokazało, jak ważne są sprawne działania pośredników doświadczonych w kooperacji na styku nauki i biznesu. Z perspektywy inwestorów zauważalna jest chęć działania i współpracy opartej na wzajemnym zaufaniu naukowców i instytucji naukowych. Oczekiwania aktywnych naukowców wobec komercjalizacji koncentrują się wokół upowszechniania osiągnięć naukowych i harmonijnej kontynuacji pracy naukowej, bez konieczności koncentracji wyłącznie na biznesie, co potwierdza konieczność sprawnego pośrednictwa między tymi dwoma światami [9]. Zapotrzebowanie na tę kwalifikację zostało również potwierdzone przez Porozumienie Akademickich Centrów Transferów Technologii (PACTT) będące zrzeszeniem ponad 50 uczelnianych jednostek odpowiedzialnych za zarządzanie i komercjalizację własności intelektualnej o charakterze ogólnopolskim. PACTT dostrzega potrzebę funkcjonowania takiej kwalifikacji oraz zaopiniowało jej wprowadzenie za zasadne. Źródła: [1] Raport Polskie Nauki Zastosowane, Fundacja Polskiej Agencji Prasowej, 2018, s.33 [2] Komercjalizacja Badań Naukowych, Spojrzenie Naukowców i inwestorów, J. Urmański, 2016, https://www.fnp.org.pl/assets/Raport_EFP_2016.pdf, s. 6. [3] Jak w punkcie nr 2, s. 19. [4] Potrzeby i oczekiwania młodych naukowców związane z rozwojem zawodowej kariery naukowej, Projekt Naukowiec, <http://www.kpk.gov.pl/wp-content/uploads/2018/07/Raport%20PL-ERADays.pdf>, s. 18. [5] Jak w punkcie nr 2, s. 11. [6] Jak w punkcie nr 4, s. 23. [7] Kluczowe kompetencje menadżera ds. komercjalizacji, PARP, 2011, s. 8. [8] Ośrodki Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, SOOIP, 2018, s. 15. [9] Jak w punkcie nr 2, s. 33.

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się*

W rejestrze ZRK istnieje 1 kwalifikacja zajmująca się pośrednictwem w procesie komercjalizacji innowacji – “Dyplom ukończenia studiów I stopnia na kierunku broker innowacji w przemyśle spożywcym”. Charakter efektów uczenia się w przypadku studiów jest na tyle różny, że

bezpośrednie odniesienie ich do efektów uczenia się wymaganych dla wskazanej kwalifikacji nie jest zasadne. Kwalifikacja "Prowadzenie procesu komercjalizacji technologii i innowacji" oprócz zagadnień związanych z samym procesem komercjalizacji i jego planowania kładzie również nacisk na kluczowe zagadnienia związane z budowaniem relacji między światem nauki a biznesem.

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji*

Osoba posiadająca daną kwalifikację może znaleźć zatrudnienie w centrach transferu technologii, instytucjach naukowych, uczelniach, instytucjach świadczących usługi doradcze, parkach technologicznych, inkubatorach technologicznych, agencjach rozwoju przedsiębiorczości oraz coraz popularniejszych klastrach technologicznych. Stanowiska pracy, na których znajduje zastosowanie ta kwalifikacja to: broker technologii, menedżer ds. komercjalizacji, doradca/specjalista/ekspert ds. transferu technologii, doradca/specjalista/ekspert ds. komercjalizacji, specjalista/ekspert ds. relacji w obszarze B+R.

Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację*

1. Etap weryfikacji 1. 1 Metody stosowane w weryfikacji efektów uczenia się Weryfikacja składa się z dwóch części. W ramach weryfikacji efektów uczenia się w części pierwszej stosuje się analizę dowodów i deklaracji - kandydat ma do opracowania projekt z zakresu komercjalizacji technologii. Przygotowuje jego niezbędne elementy zgodnie z wytycznymi instytucji certyfikującej. W ramach części drugiej stosuje się metody: prezentacji (kandydat prezentuje plan komercjalizacji technologii) oraz obserwacji w warunkach symulowanych, w tym scenkę symulującą sytuację z pracy osoby posiadającej tę kwalifikację. 1.2. Zasoby kadrowe Weryfikację posiadania efektów uczenia się przeprowadza komisja walidacyjna. W skład komisji wchodzi minimum 2 osoby, w tym przewodniczący komisji i członek komisji - asesor. Aby weryfikować efekty uczenia się określone w kwalifikacji, każdy członek komisji musi znać zasady przeprowadzania walidacji i stosowane metody. Przewodniczący komisji musi spełniać następujące kryteria: posiadać co najmniej wykształcenie wyższe; mieć udokumentowane co najmniej 7-letnie doświadczenie zawodowe w zakresie transferu technologii, doradztwa w zakresie technologii lub doradztwa w zakresie innowacji lub zrealizował co najmniej dwa przedsięwzięcia z zakresu komercjalizacji wiedzy o wartości minimum 500 000 zł brutto każdy; Członek komisji - asesor musi spełniać następujące kryteria: posiadać co najmniej wykształcenie wyższe; mieć udokumentowane co najmniej 5-letnie doświadczenie zawodowe w zakresie transferu technologii, doradztwa w zakresie technologii lub doradztwa w zakresie innowacji lub zrealizował co najmniej dwa przedsięwzięcia z zakresu komercjalizacji wiedzy o wartości minimum 500 000 zł brutto każdy; 1.3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne. Walidację przeprowadza się w placówce, która posiada właściwe warunki lokalowe i techniczne zapewniające prawidłowy jej przebieg. Warunki w salach przeznaczonych do przeprowadzenia walidacji powinny być zgodne z podstawowymi wymaganiami BHP. Osoba przystępująca do walidacji ma zapewniony dostęp do informacji nt. przepisów BHP oraz organizacji przebiegu walidacji. Walidację przeprowadza się w pomieszczeniu wyposażonym w stoliki i krzesła oraz w przypadku, gdy zadanie będzie wymagało prezentacji, na sali musi być komputer, ekran i projektor. Uczestnicy walidacji nie mogą korzystać z pomocy naukowych i urządzeń mobilnych/telefonów oraz komunikować się między sobą. Instytucja certyfikująca musi zapewnić bezstronną i niezależną procedurę odwoławczą, w ramach której osoby uczestniczące w procesie walidacji i certyfikacji mają możliwość odwołania się od decyzji dotyczących przebiegu walidacji, w szczególności decyzji kończącej walidację. Instytucja musi zapewnić osobom walidowanym wgląd do wyników zdającego. 2. Etap identyfikowania i dokumentowania Instytucja certyfikująca zapewnia doradcę wspierającego uczestnika walidacji na etapie identyfikowania i

na etapie dokumentowania posiadanych efektów uczenia się. Doradca powinien stosować wiedzę z zakresu zasad i metod weryfikacji dowodów potwierdzających posiadanie danych efektów uczenia się oraz znać efekty uczenia się i kryteria ich weryfikacji zawarte w kwalifikacji znajdującej się w jego obszarze doradztwa.

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Nie dotyczy.

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się*

Osoba posiadająca kwalifikację "Prowadzenie procesu komercjalizacji technologii i innowacji" pozyskuje i analizuje samodzielnie zebrane informacje od naukowców, grup badawczych, przedsiębiorców, jak i również z domeny publicznej (publikacji, czasopism, prasy branżowej, konferencji, targów, warsztatów itp.). Wspiera dialog biznesu ze światem nauki. Wykorzystuje umiejętność komunikowania się w różnych środowiskach do efektywnego kojarzenia autorów technologii z partnerami biznesowymi, a także budowania relacji zarówno w środowisku naukowym, jak i biznesowym. Jako dedykowany opiekun firm zbiera w środowisku uczelni i jednostek naukowych dane o dostępnych patentach i dokonanych odkryciach. Syntetyzuje pozyskaną wiedzę w celu znalezienia dla firmy właściwej technologii. Dobiera właściwe metody analizy potencjału komercyjnego technologii, uwzględnia przy tym obecne trendy rynkowe. Opracowuje na tej podstawie raport dotyczący potencjału komercyjnego analizowanej technologii, obejmujący rekomendacje co do poszczególnych etapów procesu komercjalizacji. Przygotowuje plan komercjalizacji rojującej technologii, w tym definiuje plan strategiczny przedsięwzięcia zawierający model biznesowy, plan techniczny, plan marketingowy, plan organizacyjny i finansowy.

Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji*

1

Nazwa zestawu*

Analizowanie potencjału komercyjnego technologii

Poziom PRK*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

120

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Dokonyuje analizy potencjału rynkowego technologii w kontekście potrzeb rynkowych

Kryteria weryfikacji*

dobiera narzędzia lub metody do wykonywania analizy rynkowej technologii; dobiera

narzędzia lub metody do analizy otoczenia konkurencyjnego; redaguje opis danej technologii zrozumiały dla osoby niebędącej ekspertem w dziedzinie; definiuje możliwości zastosowania danej technologii i korzyści wynikające z wprowadzenia jej na rynek; opisuje potencjalne rynki oraz określa poziom zainteresowania rynku daną technologią; na podstawie dostępnych danych szacuje wielkość rynku docelowego zainteresowanego daną technologią; określa poziom gotowości wdrożeniowej technologii; określa status własności intelektualnej technologii; wymienia technologie konkurencyjne i komplementarne względem danej technologii; identyfikuje obecne trendy technologiczne sprzyjające i niesprzyjające komercjalizacji analizowanej technologii; proponuje najlepszy możliwy produkt stosujący daną technologię i odpowiadający na potrzeby rynku; przygotowuje rekomendacje dla autorów technologii dotyczące kolejnych etapów procesu komercjalizacji technologii.

Efekt uczenia się

Dokonuje przeglądu prawa do własności intelektualnej technologii

Kryteria weryfikacji*

omawia źródła prawa krajowego w zakresie prawa własności intelektualnej; charakteryzuje pojęcia z zakresu prawa własności intelektualnej (m.in. licencja, wynalazek, wzór przemysłowy, znak towarowy, patent, topografia układu scalonego, projekt racjonalizatorski); charakteryzuje pojęcie tajemnicy przedsiębiorstwa; charakteryzuje przedmiot, jaki może być chroniony prawem z zakresu ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego (np. utwór, bazy danych, wynalazek, wzór użytkowy); charakteryzuje formy ochrony własności intelektualnej; charakteryzuje proces rejestracji dóbr objętych prawem własności przemysłowej w bazach danych w Polsce, Unii Europejskiej i na świecie; określa podmiot własności intelektualnej oraz zdolność aportową własności intelektualnej; określa jakie informacje i dokumenty odnośnie wszystkich aktywów własności intelektualnej należy zebrać, aby przeprowadzić weryfikację prawa do własności intelektualnej technologii; omawia zakres ochrony wynikający z rejestracji poszczególnych typów własności intelektualnej; charakteryzuje pojęcie licencji na prawa własności przemysłowej; charakteryzuje pojęcie dozwolonego użytku (licencja ustawowa); charakteryzuje zakres praw pracodawcy związanych z pozyskaniem autorskich praw majątkowych w związku ze stosunkiem pracy; dobiera narzędzia weryfikacji praw własności intelektualnej technologii np.: kwestionariusze online, bezpośredni wywiad z członkami zespołu tworzącego technologię, analiza kontraktów/umów.

Efekt uczenia się

Identyfikuje szanse i ryzyka w kontekście rozwoju i komercjalizacji technologii

Kryteria weryfikacji*

określa zasoby niezbędne do komercjalizacji technologii; określa zasoby niezbędne do utrzymania technologii na rynku; dokonuje analizy SWOT komercjalizacji technologii z uwzględnieniem np. rynku docelowego, technologii, własności intelektualnej.

Numer zestawu w kwalifikacji*

2

Nazwa zestawu*

Planowanie komercjalizacji technologii

Poziom PRK*

7

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

140

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Charakteryzuje podstawowe zagadnienia z zakresu komercjalizacji technologii

Kryteria weryfikacji*

omawia pojęcia komercjalizacji technologii i transferu technologii; wymienia sposoby realizacji celu komercyjnego dla własności intelektualnej np. sprzedaż praw własności, licencjonowanie, alians strategiczny, joint venture, samodzielne wdrożenie; wymienia i charakteryzuje modele komercjalizacji technologii i innowacji np. Model Jolly'ego, Stage-Gate System, Model komercjalizacji SEKT.

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zagadnienia prawne w zakresie wymaganym do założenia spółki

Kryteria weryfikacji*

omawia uregulowania prawne w zakresie zakładania spółek handlowych; omawia rodzaje spółek handlowych; wskazuje warunki i skutki prawne zawarcia umowy spółki danego rodzaju; charakteryzuje pojęcia z zakresu prawa handlowego m.in. udziały, wspólnicy, zarząd, rada nadzorcza, komandytariusz, komplementariusz; charakteryzuje pojęcia spółki spin-off i spin-out; charakteryzuje pojęcie konsorcjum badawczo-rozwojowego.

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zagadnienia z zakresu prawa kontraktowego

Kryteria weryfikacji*

wymienia elementy stałe umów z zakresu komercjalizacji technologii; wymienia elementy charakterystyczne dla umów takich jak: umowa know-how, umowa przeniesienia praw do przedsiębiorstwa, umowa franchisingu; wymienia formy zawierania umów z zakresu komercjalizacji pomiędzy podmiotami prawnymi; wymienia i charakteryzuje sposoby zabezpieczenia umów m.in.: poręczenie, gwarancja bankowa, przystąpienie do długu, weksle, rygory egzekucyjne, zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej, zastaw, odsetki, kary umowne, zaliczka, zadatek; charakteryzuje zagadnienia typowe dla prawa kontraktowego m.in. odpowiedzialność stron, kara umowna, drag-along, tag-along, list intencyjny (term sheet), prawo pierwszeństwa, opcja put, opcja call, klauzula salwatoryjna; opisuje ogólne

zasady i skutki wpisywania klauzul dotyczących zabezpieczenia wykonania umów oraz dotyczących zabezpieczenia poufności.

Efekt uczenia się

Opracowuje biznesplan przedsięwzięcia

Kryteria weryfikacji*

wymienia elementy biznesplanu przedsięwzięcia np.: streszczenie przedsięwzięcia, charakterystyka przedsiębiorstwa, opis produktu lub usługi oferowanej przez przedsiębiorstwo, opis strategii marketingowej, plan finansowy; opisuje model biznesowy za pomocą wybranego szablonu; opisuje metody szacowania kosztów przedsięwzięcia; charakteryzuje różne formy finansowania przedsięwzięć np.: kredyt, fundusze unijne, inwestor, Venture Capital; przygotowuje rekomendacje w zakresie najkorzystniejszej formy finansowania przedsięwzięcia oraz terminów ich wykorzystania; do określonej technologii dobiera metody do wykonania analizy strategicznej np.: analiza pięciu sił Portera, punktowa ocena atrakcyjności sektora; do określonej technologii dobiera szablon modelu biznesowego np.: Lean Canvas; opracowuje harmonogram realizacji planu komercjalizacji (w tym opracowuje listę punktów kontrolnych oraz kamieni milowych);szacuje zwrot z inwestycji w daną technologię oraz ryzyka z nią związane; spośród zbioru informacji na temat technologii wybiera informacje ważne z punktu widzenia interesariusza.

Efekt uczenia się

Opracowuje wytyczne strategii komercjalizacji technologii i innowacji

Kryteria weryfikacji*

opisuje najlepsze praktyki dotyczące opracowania strategii komercjalizacji; przygotowuje wytyczne dotyczące organizacji pracy podczas komercjalizacji; przygotowuje wytyczne dotyczące zasobów niezbędnych do zrealizowania przedsięwzięcia.

Efekt uczenia się

Prezentuje plan komercjalizacji technologii

Kryteria weryfikacji*

na podstawie przygotowanych materiałów przygotowuje i wygłasza jasną i zrozumiałą prezentację; stosuje metody prezentacji danych.

Numer zestawu w kwalifikacji*

3

Nazwa zestawu*

Budowanie relacji biznesowych

Poziom PRK*

7

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

60

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia*

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zasady skutecznego budowania relacji biznesowych

Kryteria weryfikacji*

charakteryzuje zasady skutecznego networkingu, etykiety biznesowej, budowania zaufania w relacjach biznesowych, budowania trwałych kontaktów biznesowych; charakteryzuje techniki skutecznej autoprezentacji; prowadzi rozmowę w sposób otwarty oraz aktywnie słucha; formułuje otwarte pytania podczas zbierania informacji; omawia sposoby redukcji nieufności; omawia sposoby reagowania na presję i manipulację.

Efekt uczenia się

Dobiera etyczne techniki negocjacji, wywierania wpływu i perswazji

Kryteria weryfikacji*

dobiera odpowiednie narzędzia negocjacji, wywierania wpływu i perswazji do kontekstu sytuacyjnego; omawia metodę analizy transakcyjnej w kontakcie z innymi osobami; opisuje podstawowe zasady etyki podczas używania metod negocjacyjnych, wywierania wpływu i perswazji.

Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca*

Alpha Leonis Adriana i Leszek Rakowscy S.C.

Minister właściwy*

Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności*

Certyfikat ważny jest bezterminowo.

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji*

Nie dotyczy

Kod dziedziny kształcenia*

340 - Zarządzanie i marketing

Kod PKD*

Kod	Nazwa
74.9	Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, gdzie indziej niesklasyfikowana

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	Potwierdzenie wykonania przelewu - ZSK ART. 14.1 - PROWADZENIE PROCESU KOMERCJALIZACJI TECHNOLOGII I INNOWACJI
2	ZRK_FKU_Broker technologii i innowacji



Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.*

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

Alpha Leonis Adriana i Leszek Rakowscy S.C.
Siedziba i adres: Korotyńskiego 24 / 68, 02-123 Warszawa
NIP: 5223092214
REGON: 367253113
Reprezentacja: Leszek Rakowski, Adriana Rakowska

Adres elektroniczny osoby wnoszącej wniosek: leszek.rakowski@alphaleonis.pl