Załącznik nr 3 do ogłoszenia o zamówieniu

**OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

Dotyczy: postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na usługi społeczne: **usługa organizacji warsztatów o tematyce związanej z komercjalizacją oraz IT w ramach Programu Zarządzania Talentami I w Sieci Badawczej Łukasiewicz** **nr sprawy: 12/PZP/DK/2020/US**

**Część nr 1:**

1. Warsztaty zamknięte dla 45 osób, dedykowane dla pracowników instytutów naukowo-badawczych zajmujących się komercjalizacją wyników badań naukowych.
2. Warsztaty prowadzone w formule online:
3. blok 1 i 2 – dwie grupy możliwe do zorganizowania w dwóch różnych terminach, 8 godzin dydaktycznych (45 minut) przedzielone przerwami, możliwość zadawania pytań ad hoc przez uczestników;
4. blok 4 – jedna grupa, 8 godzin dydaktycznych (45 minut) przedzielone przerwami, możliwość zadawania pytań na zakończenie dnia.
5. Warsztaty prowadzone stacjonarnie – blok 3 – trzy 15-osobowe grupy, możliwe do zorganizowania w trzech różnych terminach, 8 godzin dydaktycznych (45 minut) przedzielone przerwami.

UWAGA: *Zamawiający dopuszcza realizację bloku 3 warsztatów w formie online z uwagi na potencjalne trudności w realizacji warsztatów przez ograniczenia wynikające z pandemii COVID-19. W takiej sytuacji cena warsztatów zostanie obniżona o koszty wynikające ze stacjonarnej wersji warsztatów, tj. koszt sali wykładowej i usługi cateringowej.*

1. Miejsce warsztatów – Warszawa, sala zapewniająca możliwość usadzenia uczestników   
   w odległości zalecanej z uwagi na pandemię COVID-19, z dostępem do łazienki i parkingu na samochody uczestników.
2. Catering obejmujący przerwy kawowe (kawa, herbata, woda dostępne przez cały czas trwania warsztatu)
3. Wymagane przekazanie uczestnikom warsztatów materiałów w wersji elektronicznej.
4. Wymagane przekazanie uczestnikom warsztatów zaświadczeń potwierdzających odbyte warsztaty.
5. Program warsztatów:
6. **Potencjał komercyjny projektu i wycena technologii** - warsztaty online – 45 os.
7. Wprowadzenie do oceny potencjału komercjalizacyjnego projektów i wyników prac B+R - praktyczna analiza celów oceny potencjału komercjalizacyjnego - identyfikacja potencjału.
8. Elementy oceny potencjału komercjalizacyjnego - poznanie struktury oceny potencjału komercjalizacyjnego innowacyjnych technologii i projektów, modele transferu i komercjalizacji, możliwości ochrony IP.
9. Technology Readiness Levels (TRL), jako sposób opisu dojrzałości technologii oraz narzędzie służące porównaniu stanu zaawansowania prac - poznanie narzędzi niezbędnych do oceny rynkowej i technologicznej przy szacowaniu potencjału rynku - Technology Readiness Levels (TRL) oraz Quick Look, proces oceny ekonomicznej.
10. Mapa drogowa dla komercjalizacji - wskazanie kolejnych kroków milowych w przygotowaniu technologii.

UCZESTNICY POWINNI ZYSKAĆ:

* Zdobycie wiedzy, narzędzi i praktycznych umiejętności niezbędnych do właściwej oceny potencjału komercjalizacyjnego projektu B+R;
* Zdobycie nowych kompetencji w efektywnym zarządzaniu potencjałem komercyjnym projektu;
* Poznanie głównych czynników wpływających na potencjał komercyjny projektu;
* Opanowanie umiejętności oceny potencjału komercjalizacyjnego innowacyjnych technologii i projektów;
* Poznanie elementów budujących wartość projektów technologicznych;
* Zdobycie praktycznej umiejętności oceny potencjału rynkowego innowacyjnego rozwiązania/technologii oraz w zakresie przygotowania wstępnej analizy strategicznej i strategii wdrażania innowacyjnych rozwiązań.

1. **Business development**: negocjacje i sprzedaż dla brokerów technologii warsztaty online – 45 os.:
2. Praktyczna analiza roli brokera w modelu podażowym, popytowym i interakcyjnym – case studies.
3. Zarządzanie projektami innowacyjnymi – wprowadzenie narzędzia Business Model Canvas - identyfikowanie rynku i jego potrzeb wg. Value Proposition Canvas.
4. Business Model Canvas – ćwiczenia praktyczne:
5. Tworzenie hipotez dot. klientów i ich potrzeb i sposoby ich weryfikowania;
6. Tworzenie unikalnej propozycji biznesowej wg. koncepcji Jobs to be done i Blue Ocean Strategy.
7. Networking i komunikacja - budowanie sieci kontaktów, zasady i techniki skutecznego networkingu.

UCZESTNICY POWINNI ZYSKAĆ:

* Wzmocnienie kompetencji brokerskich poprzez wskazanie potencjalnych obszarów współpracy nauki i biznesu;
* Zdobycie umiejętności wykorzystywania narzędzia Business Model Canvas w procesie zarządzania portfolio projektów innowacyjnych;
* Zaznajomienie się z technikami skutecznego networkingu;
* Opanowanie podstawowych elementów warsztatu pracy brokera technologii;
* Zdobycie wiedzy w zakresie zarządzania projektami w metodologii Customer

Development;

* Przećwiczenie pracy z narzędziami Business Model Canvas i Value Proposition Canvas w praktyce

1. **Prezentowanie pomysłów przed inwestorem/pitching** – warsztaty stacjonarne – 45 os.
2. Walidacja pomysłu biznesowego:
3. Wykorzystanie atrybutów budujących markę produktu/usługi. Techniki związane z budową trakcji – case studies;
4. Przykładowe dokumenty finansowe które należy przygotować dla inwestorów.
5. Pitch Session - wprowadzenie:
6. Różnice w komunikacji swojego pomysłu w zależności od grupy docelowej;
7. Prezentacja danych liczbowych;
8. Zasady prezentacji 10-20-30
9. Pitching – ćwiczenia praktyczne:
10. Prezentacja pitchów przygotowanych przez uczestników w oparciu o wskazówki Trenera; Feedback collection.

UCZESTNICY POWINNI ZYSKAĆ:

* Zrozumienie i walidacja wartości pomysłu w kontekście inwestorów z Polski oraz zagranicy;
* Wiedzę związaną z budowaniem trakcji zanim pozyska się finansowanie na
* produkt/usługę;
* Poznanie głównych czynników skutecznej prezentacji projektu.
* Poznanie metod zwiększających zaufanie do pomysłu/produktu/usługi zanim zostanie ona zrealizowana;
* Umiejętności prezentowania w krótki, przemyślany i merytoryczny sposób;
* Wiedzę w zakresie zasad tworzenia dobrych komunikatów oraz jak tworzyć narracje, które skupiają uwagę, są zrozumiałe i wciągające;

1. **Komercjalizacja pośrednia** - aspekty prawne tworzenia spółek spin-off warsztaty online – 45 os.
2. Przygotowanie do komercjalizacji pośredniej:
3. Czynności poprzedzające zawarcie umowy o komercjalizację wyników badań naukowych;
4. Omówienie scenariuszy ustalenia właściciela praw własności intelektualnej w kontekście ich komercjalizacji;
5. Umowa spółki spin-off:
6. Formy prowadzenia działalności gospodarczej typu spin-off;
7. Obowiązujące regulacje prawne;
8. Najważniejsze kwestie, które należy uwzględnić przy tworzeniu umowy spółki spin-off;
9. Aspekty podatkowe - omówienie kwestii podatkowych dot. aportu wartości niematerialnych i prawnych do spółki;
10. Analiza ryzyk:
11. Najważniejsze czynniki ryzyka przy tworzeniu spółki spin-off;
12. Sposoby zarządzania ryzykiem.

UCZESTNICY POWINNI ZYSKAĆ:

* Zrozumienie regulacji prawnych związanych z tworzeniem spółek celowych oraz spółek spin-off;
* Zapoznanie się z kwestiami podatkowymi dot. aportu wartości niematerialnych i prawnych do spółki;
* Umiejętności w zakresie analizy ryzyk w procesie tworzenia spółek spin-off;
* Kompetencje w zakresie problematyki związanej z tworzeniem i funkcjonowaniem spółek spin-off;
* Poznanie różnych form prowadzenia działalności gospodarczej typu spin-off;
* Zdobycie wiedzy w zakresie kluczowych zapisów umów spółek spin-off.

**Część nr 2:**

1. Warsztaty ISO 27001 powinny zostać przeprowadzone w celu zdobycia podstawowej wiedzy z zakresu wymagań systemu ISO 27001. Warsztaty powinny się odbyć w formie online dla grupy do 40 osób oraz powinny trwać 1 dzień (co najmniej 6h zegarowych). Program warsztatów powinien uwzględniać następujące elementy:
2. Wprowadzenie - System Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji zgodnie z wymaganiami normy ISO 27001:2017
3. Analiza Ryzyka
4. Omówienie wymagań normy - pkt. 4-10
5. Omówienie zabezpieczeń z załącznika A
6. Przedstawienie roli Pełnomocnika ds. SZBI, odpowiedzialności i zadań
7. Przedstawienie roli Audytora w SZBI
8. Warsztaty ISO 27001 powinny się składać zarówno z części wykładowej oraz ćwiczeniowej.
9. Warsztaty powinny zostać zakończone wydaniem imiennych certyfikatów potwierdzających zdobycie kwalifikacji z zakresu systemu ISO 27001.