



Redtransfer

TÉCNICO

Marketing y Comercialización de resultados de I+D

CURSO: Marketing y Comercialización de resultados de I+D

Nivel	Intermedio
Duración	21 horas lectivas
Fechas	Del 3 de noviembre al 3 de diciembre de 2021
Modalidad	Online
Certificado 8 puntos CE	 REGISTERED TECHNOLOGY TRANSFER PROFESSIONAL

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 a la hora de conectar los intereses y objetivos de ambos entornos, así como 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.

Este curso forma parte del itinerario de valorización de I+D del Plan Formativo de RedTransfer, complementándose con los de “Valorización de resultados de I+D y tecnologías” y “Valoración de activos tecnológicos”, cuyas primeras ediciones se han celebrado en el presente año.

Impartido en formato online, contempla 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/>

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, abarcando 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.

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.

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
------------------	----

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

DURACIÓN

El curso se desarrollará desde el al 31 de octubre de 2021.

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

CERTIFICACIÓN

Los alumnos que superen el test de progreso de todos los módulos obtendrán un certificado de aprovechamiento (descargable desde la plataforma virtual).

certificado de
aprovechamiento



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

Ponente por confirmar
Fernando Conesa
Universitat Politècnica de València

Streaming: 1 hora

Establecimiento y desarrollo de relaciones con empresas. La acción ENGAGING de UPV Innovación

CALENDARIO

NOVIEMBRE 2021

1	2	3	4	5	6	7
		APERTURA				
		M1 texto				
8	9	10	11	12	13	14
	M1 streaming					
	M2 texto					
15	16	17	18	19	20	21
		M2 streaming				
		M3 texto				
22	23	24	25	26	27	28
		M3 streaming				
		M4 texto				
29	31	1	2	3	4	5
M4 streaming		Masterclass		CIERRE		

texto – apertura de textos formativos en la plataforma online
streaming – sesión en directo en el horario detallado

PROFESORADO	MÓDULOS	Horario STREAMING
Elena Carrió	Módulo 1	17:00 a 18:30 horas
José Manuel Pérez Arce	Módulo 2	17:00 a 19:00 horas
Vicente Barberá	Módulo 3	17:00 a 19:00 horas
Javier Maira	Módulo 4	17:00 a 18:30 horas
Fernando Conesa	Masterclass	17:00 a 18:00 horas

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.

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 16 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 Mercado 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).

Fernando Conesa



Dedicado a la Transferencia de Conocimiento desde 1990 en la Universidad Politécnica de Valencia, primero en temas de investigación por contrato, luego en investigación colaborativa (principalmente FP4-FP5), más tarde en la gestión de derechos de propiedad intelectual y licencias y, desde 2009, en el desarrollo de un marco de spin-out institucional. Ha estado involucrado en el desarrollo de la transferencia de conocimiento desde el sector académico como Coordinador de RedOTRI en España y también promoviendo la asociación Proton Europe. Miembro de las asociaciones AUTM (global) y ASTP-Proton (Europa), fue el primer presidente de RedTransfer, asociación de profesionales del ámbito de la gestión del conocimiento, tanto del sector público como del privado, cargo que desempeñó hasta marzo de 2018. También participa en actividades filantrópicas de la Fundación Novaterra, dedicada a la inclusión social a través del empleo en empresas privadas.

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.

INSCRIPCIONES

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

Fecha límite de Inscripción: 29 de octubre

TARIFAS + 21% IVA	Precio
Inscripción RedTransfer	240 €
Inscripción Descuento*	270 €
Inscripción General	290 €

* 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 sosporte@redtransfer.org.
- Se podrán cancelar inscripciones hasta el **29 de octubre** 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.