



Институт образования

Программа повышения квалификации

Развитие продуктового мышления и продаж результатов интеллектуальной деятельности (РИД) передовых инженерных школ и стратегических технологических проектов вуза



Для кого:

- ✓ Преподаватели, научные сотрудники, аспиранты, инженеры
- ✓ Административные сотрудники вуза, проектного офиса, участники проектных команд
- ✓ Партнеры и заказчики университета

Слушатели научатся:



Выявлять результаты интеллектуальной деятельности с высоким потенциалом для коммерциализации



Использовать шаблоны и инструменты для разработки бизнес-моделей генерации лицензионного дохода от реализации прав на РИД



Применять модели кооперации с промышленным партнером для высокодоходного использования прав на РИД



Создавать сценарии продаж и обоснования стоимости НИОКР или прав на РИД с учётом интересов университета



До 50
человек

Гибридный формат:

- Лекции, семинары, практика
- Экспертные обсуждения
- Практические кейсы
- Работа над собственным проектом по коммерциализации РИД



Срок обучения: 3 месяца



Результатами обучения станут:

- 1) Проект по коммерциализации РИД и его бизнес-модель
- 2) Оценка интереса потребителей к разрабатываемым продуктам на базе РИД в университете
- 3) Оформление и регистрация РИД с высоким потенциалом продаж
- 4) Презентация продукта РИД для коммуникации с индустриальными партнерами и заказчиками
- 5) Продуктовое мышление у НПР вуза

Удостоверение о повышении квалификации НИУ ВШЭ



+7 (915)4509071 mkisin@hse.ru



Договориться о встрече +7(987)548-23-64



В программе обучения

Готовность продукта к продажам: от научного результата к технологии

- Измерение уровня готовности технологии для различных типов продуктов
- Создание MVP (стартап, проект по коммерциализации РИД), формирование и апробация бизнес-модели
- Реализация продукта, HADI-цикл, вывод на устойчивую бизнес-модель

От продуктовой гипотезы к нише на рынке

- Цикл проекта по коммерциализации.
- Анализ рынка. Рыночные потребности. Целевые потребители и установление отношений с ними.
- Конкурентный анализ. Рыночное позиционирование продукта.

Пилотные продажи. Апробация (тестирование) продуктов. База потенциальных потребителей продукта.

Коммерческие продажи: каналы и расчет модели продаж. Расширение рынка сбыта.

Коммуникации исследователей с индустриальными партнерами.

- Коммуникации с индустриальными партнерами/заказчиками для формирования успешной бизнес-модели
- Структура сделки в зависимости от бизнес-модели

Возможности совершенствования бизнес-модели в проектах по коммерциализации

Правовая и регуляторная готовность продукта. Права на РИД как компонент продукта

Жизненный цикл создания продукта и модель лицензионной сделки.

Порядок регистрации РИД. Права на РИД как компонент продукта и объект для сделки.

Бизнес-процессы, связанные с управлением РИД

Принципы/подходы к выбору типа РИД в зависимости от вида продукта и планируемой сделки

Заключение лицензионного договора на использование РИД

Особенности охраны различных категорий РИД. Источники патентной информации

Команда для коммерциализации: баланс исследователей и менеджеров продукта

Принципы построения и развития команды проекта в университете

Роли проектной команды. Управление командой проектов по коммерциализации

Механизмы поддержки университетом команд проектов

Оценка экономической эффективности проектов по коммерциализации для привлечения финансирования

Разработка и верификация финансовых моделей научоемких проектов

Поиск целевых (бюджетных) и рыночных источников финансирования для реализации проектов по коммерциализации, с учетом специфики отрасли

Мероприятия по привлечению финансирования (гранты, конкурсы, взаимодействие с частными инвесторами)

Самофинансирование реализации продукта: стратегия привлечения источников финансирования

Преимущества программы

- ❖ Доказательное обучение
- ❖ Практико-ориентированная оценка потенциала коммерциализации проекта вуза

- ❖ Реальные проектные кейсы
- ❖ Экспертное сопровождение проектов по коммерциализации и продажи прав на РИД в различных секторах экономики

Преподаватели и тренеры курса

Антон Яновский, к.ф.-м.н., директор Центра коммерциализации разработок и трансфера технологий НИУ ВШЭ

Ольга Пятаева,
академический
руководитель программы,
д.э.н. зам. директора
Центра коммерциализации
разработок и трансфера
технологий НИУ ВШЭ



Геннадий Пильнов
к.т.н., зам. директора Центра
коммерциализации разработок и
трансфера технологий НИУ ВШЭ

Михаил Демидов
к.ф.н. Главный эксперт
Центра
коммерциализации
разработок и трансфера
технологий НИУ ВШЭ



Цымбал Андрей
Академический
руководитель
образовательной программы
«Управление
инновационным бизнесом»
НИУ ВШЭ

Илья Коршунов
к.х.н., заместитель директора
Института образования НИУ ВШЭ

Марко Кисин
Эксперт лаборатории непрерывного
образования взрослых Института
образования НИУ ВШЭ