

KARTA PRZEDMIOTU

Kod przedmiotu	12.6-3STDOK-F-KWB	
Nazwa przedmiotu w języku	<p style="text-align: center;">polskim</p> <p style="text-align: center;">angielskim</p>	<p>Komercjalizacja wyników badań naukowych</p> <p>Commercialization of scientific research results</p>

1. USYTUOWANIE PRZEDMIOTU W SYSTEMIE STUDIÓW

1.1. Kierunek studiów	Studia doktoranckie
1.2. Forma studiów	Stacjonarne/Niestacjonarne
1.3. Poziom studiów	Studia trzeciego stopnia
1.4. Profil studiów*	ogólnoakademicki
1.5. Specjalność*	-
1.6. Jednostka prowadząca przedmiot	Wydział Nauk o Zdrowiu, Instytut
1.7. Osoba/zespół przygotowująca/y kartę przedmiotu	Marcin Szplit
1.8. Osoba odpowiedzialna za przedmiot	Marcin Szplit
1.9. Kontakt	m.szplit@ujk.edu.pl

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

2.1. Przynależność do modułu	rozwijający umiejętności zawodowe
2.2. Język wykładowy	polski
2.3. Semestry, na których realizowany jest przedmiot	5
2.4. Wymagania wstępne*	brak

3. SZCZEGÓŁOWA CHARAKTERYSTYKA PRZEDMIOTU

3.1. Forma zajęć	Ćwiczenia	
3.2. Miejsce realizacji zajęć	Zajęcia tradycyjne w pomieszczeniu dydaktycznym UJK	
3.3. Forma zaliczenia zajęć	Zaliczenie z oceną	
3.4. Metody dydaktyczne	<i>Wykład konwersatoryjny, prezentacja multimedialna, rozwiązywanie zadań, samodzielna praca z tekstem, dyskusja, projekt</i>	
3.5. Wykaz literatury	podstawowa	Pod red. S. Łobejko, A. Sosnowska, Komercjalizacja wyników badań naukowych. Praktyczny poradnik dla naukowców. UMWM, Warszawa 2013
	uzupełniająca	W. M. Orłowski, Komercjalizacja wyników badań naukowych. Bariery i możliwości ich przełamania. PWC, Warszawa 2013

4. CELE, TREŚCI I EFEKTY KSZTAŁCENIA

<p>4.1. Cele przedmiotu (z uwzględnieniem formy zajęć)</p> <p><i>C1- Poznanie zasad i regulacji związanych z komercjalizacją badań naukowych</i></p> <p><i>C2-Przygotowanie do tworzenia własnego przedsiębiorstwa w oparciu o wyniki badań naukowych</i></p> <p><i>C3 – Kształtowanie postawy współpracy z rynkiem i biznesem przy przygotowaniu badań naukowych</i></p>
<p>4.2. Treści programowe (z uwzględnieniem formy zajęć)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Teoria i praktyka produktu. Rodzaje produktów. Wyniki prac naukowych jako produkt. Stan gotowości technologii. Innowacje technologiczne i społeczne – identyfikacja problemów i wyzwania jako źródło produktów; współtworzenie wartości, Open Innovation.</i> 2. <i>Prawidłowe definiowanie odbiorcy produktu. Sposoby dotarcia do odbiorcy. Pojęcia B2B, B2C, S2B.</i> 3. <i>Ochrona praw do wyników prac naukowych jako produktu. Biznesowy cel ochrony. Możliwości i typy ochrony własności intelektualnej. Prawa podmiotowe i przedmiotowe. Systemy prawne i koszty ochrony.</i> 4. <i>Tworzenie wartości dla rynku. Design thinking i lean thinking. Business model canvas oraz customer journey canvas.</i> 5. <i>Definicja i proces transferu wiedzy i know-how. Kierunki i sposoby transferu.</i> 6. <i>Opracowanie strategii wdrożenia innowacji – narzędzia TT. Strategia komercjalizacji i wybór ścieżki komercjalizacji. Czynniki wpływające na wybór ścieżki</i> 7. <i>Regulacje prawne dotyczące transferu technologii. Regulaminy postępowania z własnością intelektualną na uczelniach,</i>

<p><i>PAN, jednostkach badawczych. Regulaminy udostępniania infrastruktury.</i></p> <p>8. <i>Wycena i ocena technologii przed jej przedstawieniem na rynku. Cel i sposoby wyceny technologii. Kontraktowanie wycen u ekspertów zewnętrznych. Dane wejściowe i zawartość wiarygodnej wyceny.</i></p> <p>9. <i>Nawiązywanie kontaktów i negocjacje jako element kompetencji z zakresu komunikacji. Postępowanie z informacją niejawną i umowy o poufności.</i></p> <p>10. <i>Kontrakty badawcze, licencje. Umowy jako narzędzie transferu technologii. Typy umów. Przedmioty i strony umów.</i></p> <p>11. <i>Pomiar sukcesu komercjalizacji. Formułowanie celów, kamieni milowych, odpowiedzialności osobowych i mierników sukcesu. Miary aktywności i miary rezultatów. Dopasowanie miar sukcesów do zdefiniowanych celów.</i></p> <p>12. <i>Transfer technologii a komercjalizacja. Tworzenie przedsiębiorstwa.</i></p> <p>13. <i>Problemy i bariery w transferze technologii. Luka kompetencyjna.</i></p> <p>14. <i>Dostępne formy prawne do prowadzenia biznesu. Spółki spin-off, spin-out. Typy organizacji prawnej. Kodeks spółek handlowych. Misja, wizja i strategia. Przygotowanie biznesplanu i analizy finansowej.</i></p> <p>15. <i>Fazy życia przedsiębiorstwa. Dolina śmierci. Ryzyka komercjalizacji i przedsiębiorczości.</i></p> <p><i>u finansowania dla transferu technologii i zakładania przedsiębiorstw start-up. Instytucje otoczenia biznesu.</i></p>
--

4.3. Przedmiotowe efekty kształcenia

Efekt	Student, który zaliczył przedmiot	Odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia
w zakresie WIEDZY:		
W01	Nazywa kluczowe czynniki sukcesu w zakresie komercjalizacji	K_W06
W02	Opisuje wyniki badań naukowych w sposób jasny i zrozumiały	K_W04
W03	Rozpoznaje potrzeby sfery biznesu w zakresie wiedzy	K_W07
w zakresie UMIEJĘTNOŚCI:		
U01	Formułuje strategię urynkwienia wyników badań naukowych	K_U06
U02	Projektuje kampanie promujące produkty badań naukowych	K_U07
U03	Zastosowuje wyniki badań naukowych w praktyce gospodarczej	K_U06
w zakresie KOMPETENCJI SPOŁECZNYCH:		
K01	Jest świadomy znaczenia wyników badań naukowych dla gospodarki	K_K01
K02	Wykazuje aktywność we współpracy ze sferą biznesu przy przygotowaniu i opracowaniu wyników badań naukowych	K_K01

4.4. Sposoby weryfikacji osiągnięcia przedmiotowych efektów kształcenia

Efekty przedmiotowe (symbol)	Sposób weryfikacji (+/-)																				
	Egzamin ustny/pisemny*			Kolokwium*			Projekt*			Aktywność na zajęciach*			Praca własna*			Praca w grupie*			Inne (jakie?)*		
	Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć			Forma zajęć		
	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...	W	C	...
W01																					
W02																					
W03																					
U01																					
U02																					
U03																					
K01																					
K02																					

*niepotrzebne usunąć

4.5. Kryteria oceny stopnia osiągnięcia efektów kształcenia

Forma zajęć	Ocena	Kryterium oceny
ćwiczenia (C)*	3	50% osiągnięte w ramach oceny projektu
	3,5	60% osiągnięte w ramach oceny projektu
	4	70% osiągnięte w ramach oceny projektu
	4,5	80% osiągnięte w ramach oceny projektu

	5	90% osiągnięte w ramach oceny projektu
--	---	--

5. BILANS PUNKTÓW ECTS – NAKŁAD PRACY STUDENTA

Kategoria	Obciążenie studenta	
	Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne
<i>LICZBA GODZIN REALIZOWANYCH PRZY BEZPOŚREDNIM UDZIALE NAUCZYCIELA /GODZINY KONTAKTOWE/</i>	15	10
<i>Udział w wykładach*</i>		
<i>Udział w ćwiczeniach, konwersatoriach, laboratoriach*</i>	15	10
<i>Udział w egzaminie/kolokwium zaliczeniowym*</i>		
<i>Inne (jakie?)*</i>		
<i>SAMODZIELNA PRACA STUDENTA /GODZINY NIEKONTAKTOWE/</i>		
<i>Przygotowanie do wykładu*</i>	10	15
<i>Przygotowanie do ćwiczeń, konwersatorium, laboratorium*</i>		
<i>Przygotowanie do egzaminu/kolokwium*</i>		
<i>Zebrań materiałów do projektu, kwerenda internetowa*</i>		
<i>Opracowanie prezentacji multimedialnej*</i>		
<i>Inne (jakie?)*</i>		
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN		
PUNKTY ECTS za przedmiot	1	

**niepotrzebne usunąć*

Przyjmuję do realizacji (data i podpisy osób prowadzących przedmiot w danym roku akademickim)

.....