

ПРОГРАММА ШКОЛЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО БРОКЕРСТВА 2016

18 ноября [ауд. 515]

16:00- 16:30	Приветственное слово
16:30- 17:00	Вводная лекция. Что такое техноброкерство? Биккулов А.С., Университет ИТМО
17:00- 19:00	Общие принципы коммерциализации и трансфера технологий; Рождественский И.В., Институт передовых производственных технологий СПбПУ Петра Великого
19:00- 19:30	Установочная лекция; Куприенко И.В., Университет ИТМО
19:30- 20:00	Кофе-брейк

19 ноября [ауд. 301/5]

11:00- 12:30	Практики долгосрочного прогнозирования: как читать и использовать дорожные карты промышленных корпораций; Луковникова Н.М., Университет ИТМО
12:30- 14:00	Покупка и продажа технологий: существующие формы коммерциализации объектов ИС; особенности взаимоотношений с инвесторами; готовые варианты структурирования сделок (bestpractices); методы защиты интересов каждой из сторон сделки; особенности передачи регистрируемых прав; Денисов Д.С., Университет ИТМО
14:00- 15:00	Обед
15:00- 16:30	Мастер-класс. Ожидание бизнеса от проектов молодых ученых; Мальсагов О.Р., генеральный директор ООО «Деловой альянс»

16:30-18:00	<p>Мастер-класс. Составление бизнес-плана и финансовой модели при формировании нового бизнеса от идеи до концепции и финансовой модели. Как это делается на практике;</p> <p>Ануфриева Е.М., специальный гость "Союз промышленников и предпринимателей Ленинградской области"</p>
18:00-18:30	Кофе-брейк
18:30-20:00	<p>Блок организации производства (техцепочки, встраивание технологий в производство);</p> <p>Специальный гость, "Союз промышленников и предпринимателей Ленинградской области"</p>

20 ноября [ауд. 515]

13:00-14:30	<p>Использование маркетинговых инструментов при работе в сфере технологического брокерства;</p> <p>Егошина Е.В., Университет ИТМО;</p>
14:30-16:00	<p>Кейс. Квантовые коммуникации, путь к успеху;</p> <p>Козубов Антон, ООО "КвантКом"</p>

Практическая работа [с 21 ноября]

Этап 1: Анализ

Участники будут распределены по направлениям, образованным исходя из описания предоставленных проектов, интересов, знаний и навыков слушателя. Интервьюирование компаний и постановка задачи учебного проекта.

Этап 2: Основная работа над проектами

Второй этап длится до 1,5-2 месяца. Кейсы и мастер-классы; Второй этап заканчивается предварительной презентацией учебного проекта, в соответствии с полученными теоретическими знаниями по техноброкерству.

Этап 3: Презентация перед заказчиком

Место проведения: Санкт-Петербург, Биржевая линия д. 14 ауд. 515. и 301/5

Контакты:

Бовтунов Николай Александрович,

Ведущий аналитик Отдела проектной деятельности и фандрайзинга Университета ИТМО;

Биржевая линия, 14, оф. 328;
nbovtunov@mail.ru; тел. 8 (911) 959-83-92;