



Formazione

aprile 2009

**Corsi di formazione
RIDITT 2009**

INDICE

PRESENTAZIONE.....	3
CALENDARIO DEGLI INCONTRI	4
PROGRAMMA MODULI FORMATIVI.....	5
Modulo 1 - Marketing delle tecnologie e dei servizi per l'innovazione	6
Modulo 2 - Strumenti di intelligence tecnologica per identificare le opportunità di innovazione	8
Modulo 3 – La redazione del Business Plan di una giovane impresa innovativa... 	9
Modulo 4 - La gestione efficace della proprietà industriale e la pre-diagnosi aziendale	10
Modulo 5 - Modelli di collaborazione pubblico-privato per il trasferimento tecnologico.....	12
Modulo 6 - Identificazione e messa a punto di progetti di innovazione per cluster di PMI	13
Modulo 7 - Scouting e metodi di valutazione delle tecnologie	14
Modulo 8 - Le metodologie e gli strumenti per l'attribuzione di valore economico e finanziario degli asset di proprietà industriale	15
Modulo 9 - La finanza per l'innovazione e le start-up tecnologiche.....	16
Modulo 10 - L'utilizzo alternativo dei brevetti per invenzione: cessione e licensing.....	17

PRESENTAZIONE

RIDITT organizza a partire dal mese di maggio 2009 un ciclo di dieci moduli formativi gratuiti per gli operatori di servizi per l'innovazione e il trasferimento tecnologico alle imprese. L'iniziativa fa seguito agli incontri realizzati nel 2008 che hanno consentito di testare e verificare con successo una formula di aggiornamento formativo pensata specificatamente per gli operatori italiani dell'innovazione.

OBIETTIVI

Le attività formative sono finalizzate a sviluppare le competenze degli operatori coinvolti nella diffusione dell'innovazione, nella promozione del trasferimento tecnologico e nel sostegno alla creazione di nuova imprenditorialità ad alta tecnologia.

Le lezioni di tipo tradizionale verranno integrate con testimonianze, presentazioni di *case studies* e discussioni con i partecipanti, con l'intento di favorire la creazione di una *community* tra i professionisti dell'innovazione attraverso la condivisione di strumenti, metodologie ed esperienze su scala nazionale e prestando particolare attenzione alle esigenze degli operatori provenienti dalle aree sotto-utilizzate del Paese.

DESTINATARI

Le attività formative RIDITT, gratuite, sono rivolte agli operatori di servizi per l'innovazione e il trasferimento tecnologico alle imprese, attivi presso università e centri di ricerca, parchi scientifici, centri per l'innovazione, incubatori, associazioni imprenditoriali, camere di commercio e simili strutture intermedie di servizi.

CALENDARIO E SEDE DEGLI INCONTRI

Il ciclo di formazione è articolato in 10 moduli formativi di due giornate ciascuno secondo il calendario ed i programmi riportati nella sezione Formazione del sito www.riditt.it.

Gli incontri, che inizieranno alle ore 9.30 della prima giornata e termineranno alle ore 16.30 della seconda, **avranno luogo a Roma, presso la sede dell'IPI – Istituto per la Promozione Industriale in Viale Maresciallo Pilsudski, n. 124.**

MODALITA' DI ISCRIZIONE

Ciascun incontro è aperto ad un numero massimo di 25 partecipanti. I destinatari delle attività formative, come sopra specificati, potranno iscriversi *on-line*, entro i termini indicati, compilando il modulo disponibile sul sito www.riditt.it.

Nel caso il numero degli iscritti risulti superiore al numero massimo dei partecipanti, gli iscritti in eccedenza, avvisati via mail, verranno inseriti in lista d'attesa e contattati nel caso si registrassero rinunce.

L'iscrizione ai moduli è gratuita ed a chiusura di ciascun incontro verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

CALENDARIO DEGLI INCONTRI

- **MODULO 1** – “Marketing delle tecnologie e dei servizi per l’innovazione”
Roma, 7-8 maggio
- **MODULO 2** – “Strumenti di intelligence tecnologica per identificare le opportunità di innovazione”
Roma, 26-27 maggio
- **MODULO 3** – “La redazione del business plan di una giovane impresa innovativa”
Roma, 10-11 giugno
- **MODULO 4** – “La gestione efficace della proprietà industriale e la prediagnosi aziendale”
Roma , 1-2 luglio
- **MODULO 5** – “Trasferimento tecnologico e collaborazione pubblico privato”
Roma , 15-16 settembre
- **MODULO 6** – “Identificazione e messa a punto di progetti di innovazione per cluster di PMI”
Roma, 1-2 ottobre
- **MODULO 7** – “Scouting e metodi di valutazione delle tecnologie”
Roma, 13-14 ottobre
- **MODULO 8** – “Le metodologie e gli strumenti per l’attribuzione di valore economico e finanziario degli assets di proprietà industriale”
Roma, 27-28 ottobre
- **MODULO 9** – “La finanza per l’innovazione e le start-up tecnologiche”
Roma, 24-25 novembre
- **MODULO 10** – “L’utilizzo alternativo dei brevetti per invenzione: i contratti di cessione e licensing”
Roma, 2-3 dicembre



IPI
Istituto per la
Promozione
Industriale

**Programma RIDITT
Formazione 2009**

5/17

PROGRAMMA MODULI FORMATIVI

Modulo 1 - Marketing delle tecnologie e dei servizi per l'innovazione

Obiettivi

Il modulo formativo si propone di fornire strumenti e tecniche per migliorare la capacità, da parte degli operatori dell'innovazione, di avviare e consolidare relazioni con le imprese, ottimizzando i contatti e favorendo l'avvio di iniziative di trasferimento tecnologico.

È prevista la realizzazione di un'esercitazione attraverso un caso di studio con la presenza di un'azienda del Lazio al fine di acquisire in primo luogo le competenze e le metodologie necessarie per comprendere le esigenze delle imprese target e di presentare un pacchetto coerente di tecnologie e servizi.

Il modulo presenterà quindi diversi approcci di promozione e comunicazione (strategie, tecniche, strumenti) nell'ottica di facilitare il dialogo ricerca-impresa, nonché strumenti per la fidelizzazione dei rapporti con le aziende e il monitoraggio dei risultati conseguiti.

Al termine del modulo i partecipanti disporranno di strumenti base per la rilevazione di fabbisogni tecnologici delle imprese (schede di audit, sintesi strategica) e la gestione delle attività di marketing (modelli di piani di promozione, ecc.), nonché di metodologie per la verifica e l'ottimizzazione del portafoglio di servizi.

Destinatari:

Il modulo si rivolge a operatori dell'innovazione interessati a potenziare e consolidare le interazioni e le collaborazioni con il sistema delle imprese.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni (dalle ore 9.30 alle ore 17.00 il primo giorno e dalle ore 9.00 alle ore 16.30 il secondo giorno, con pausa pranzo offerta dall'IPI dalle ore 13.00 alle ore 14.00).

Date: 7-8 maggio 2009

Programma indicativo della prima giornata

9.30 – 11.30: Le tecniche di rilevazione dei fabbisogni tecnologici e di innovazione delle imprese (technology audit, technology intelligence, technology foresight, strumenti di creatività, la formulazione di strategie tecnologiche)

11.30 – 13.00: Il portafoglio dei servizi per l'innovazione: come definirlo e come adattarlo alle esigenze delle imprese.

14.00 – 17.00: La proposta di creazione di valore attraverso il trasferimento tecnologico.



Programma indicativo della seconda giornata

9.00 – 13.00: Tecniche e strumenti per il marketing operativo di tecnologie e servizi collegati al trasferimento tecnologico

14.00 – 16.30: Esperienze e casi pratici

- a) Svolgimento di un audit tecnologico simulato con un'azienda in aula (da definire)
- b) Esercitazioni brevi su casi pratici

Docenze

- Dr. Aleardo Furlani, INNOVA Spa

Modulo 2 - Strumenti di intelligence tecnologica per identificare le opportunità di innovazione

Obiettivi

L'attività di *intelligence* tecnologica può aiutare a monitorare e analizzare cambiamenti e tendenze di lungo periodo nello scenario tecnologico, di mercato e competitivo, al fine di potervi rispondere efficacemente e tempestivamente. Tale strumento rappresenta quindi un mezzo efficace di promozione e salvaguardia della competitività aziendale, la cui validità aumenta di pari passo con la sempre maggiore disponibilità di informazioni specializzate.

Il modulo mira quindi a fornire competenze in tema di *intelligence* tecnologica ai partecipanti, analizzandone potenziali vantaggi per le imprese e le principali tecniche operative. Al termine del percorso formativo, i discenti saranno in grado di fornire un servizio basilare di *intelligence* tecnologica alle PMI, utilizzando banche date gratuite come Espacenet ed altri strumenti similari.

Destinatari

Il modulo è destinato a “operatori dell'innovazione e del trasferimento tecnologico” impegnati nell'attività di supporto alle imprese, interessati ad approfondire la conoscenza dell'efficacia dell'informazione brevettuale e sviluppare le competenze necessarie per l'implementazione di un servizio di *intelligence* tecnologica.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni (dalle ore 9.30 alle ore 17.00 il primo giorno e dalle ore 9.00 alle ore 16.30 il secondo giorno, con pausa pranzo offerta dall'IPI dalle ore 13.00 alle ore 14.00).

Date: 26-27 maggio 2009

Programma indicativo della prima giornata

9.30 - 15.30 : L'utilizzo delle banche date brevettuali (Ing. E. Archontopoulos, EPO)

15.30 – 17.00 : Tecniche di forecasting tecnologico analisi dell'evoluzione dei sistemi tecnici (Prof. G. Cascini, Politecnico di Milano)

Programma indicativo della seconda giornata

9.00 – 11.30 : (segue) Tecniche di forecasting tecnologico analisi dell'evoluzione dei sistemi tecnici (Prof. G. Cascini, POLIMI)

11.30 – 15.30 : Strumenti di text mining e information extraction (Prof. G. Cascini, POLIMI)

15.30 – 16.30 : Presentazione e discussione di casi aziendali (D'Appolonia Spa)

Docenze e interventi

- Ing. Eugenio Archontopoulos, EPO
- Prof. Gaetano Cascini, Politecnico di Milano
- Ing. Guido Chiappa, D'Appolonia Spa

Modulo 3 – La redazione del Business Plan di una giovane impresa innovativa

Obiettivi

Per le imprese start-up, quella del Business Plan è una tecnica versatile che si presta ad un utilizzo molteplici: rappresentazione dell'idea imprenditoriale e delle sue potenzialità, strumento per la pianificazione dei fabbisogni finanziari e per il monitoraggio dell'attività, veicolo di comunicazione con gli intermediari finanziari. Nell'ambito dell'incontro verranno illustrati

gli elementi essenziali per la redazione di un Business Plan ben strutturato, presentando la varietà dei punti di vista dei possibili utilizzatori e interlocutori (lo stesso team imprenditoriale, l'incubatore d'impresa, il finanziatore). L'esercitazione finale permetterà ai partecipanti di mettere in pratica i concetti chiave appresi nel corso.

Destinatari

Il corso è rivolto principalmente al personale di strutture di supporto alla creazione e allo sviluppo d'impresa, soprattutto se basata sulla valorizzazione dei risultati della ricerca. In generale, i temi trattati rivestono importanza per tutti coloro i quali si trovino a utilizzare lo strumento del Business Plan all'interno di politiche di promozione dell'imprenditorialità.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni (dalle ore 9.30 alle ore 17.00 il primo giorno e dalle ore 9.00 alle ore 16.30 il secondo giorno, con pausa pranzo offerta dall'IPI dalle ore 13.00 alle ore 14.00).

Data: 10-11 giugno 2009

Programma indicativo della prima giornata

9.30 – 13.00 : Funzioni e struttura del Business Plan (Dott. Fabio Maria Montagnino, Incubatore ARCA, Palermo)

14.00 – 16.00 : La valutazione dei progetti imprenditoriali da parte di una struttura di supporto all'impresa (Dott. Fabio Maria Montagnino, Incubatore ARCA, Palermo in collaborazione con BIC Lazio).

16.00 – 17.00 : La parola all'imprenditore: il Business Plan nella gestione della start-up (impresa incubata BIC Lazio)

Programma indicativo della seconda giornata

9.00 – 13.00: Il Business Plan come strumento di comunicazione (Dott. Fabio Maria Montagnino, Incubatore ARCA, Palermo)

14.00 – 16.30: Esercitazione: lavoro di gruppo nella valutazione di un Business Plan (Dott. Fabio Maria Montagnino, Incubatore ARCA, Palermo)

Docenze e interventi

- Dott. Fabio Maria Montagnino, Incubatore ARCA, Palermo.
- Intervento di BIC Lazio e testimonianza di un imprenditore assistito dalla rete di incubatori sul territorio

Modulo 4 - La gestione efficace della proprietà industriale e la pre-diagnosi aziendale

Obiettivi

La proprietà industriale si sta sempre più rivelando come uno strumento imprescindibile non solo per l'appropriazione del valore generato dall'innovazione, ma anche per la valorizzazione delle soluzioni innovative realizzate all'interno di imprese ed enti di ricerca. Per queste organizzazioni diventa quindi fondamentale disporre di personale che sappia individuare attraverso quali titoli, e con quali modalità operative, proteggere e sfruttare il valore intangibile prodotto. Il modulo mira a fornire elementi di base per l'inquadramento dei principali titoli di proprietà industriale, in particolare brevetti, marchi e design, con un momento di trattazione specifica per la tutela del software. Al termine del modulo, verrà inoltre presentata una metodologia per l'identificazione e la valorizzazione del potenziale aziendale in termini di asset di proprietà industriale, vale a dire la "pre-diagnosi" aziendale di proprietà industriale.

Destinatari

Il modulo, pensato per soggetti in possesso di una conoscenza di base sulla gestione della proprietà industriale, è rivolto al personale di associazioni imprenditoriali, camere di commercio, centri di sviluppo imprenditoriale ed altre strutture impegnate nell'attività di supporto all'impresa, interessati ad approfondire il tema dell'utilizzo strategico della proprietà industriale e della promozione dell'innovazione come leve di competitività.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni (dalle ore 9.30 alle ore 17.00 il primo giorno e dalle ore 9.00 alle ore 16.30 il secondo giorno, con pausa pranzo offerta dall'IPI dalle ore 13.00 alle ore 14.00).

Data: 1-2 luglio 2009

Programma indicativo della prima giornata

9.30 – 12.00: I brevetti e la tutela dell'innovazione tecnologica (Studio De Simone & Partners)

12.00 – 15.00: La tutela dei segni distintivi attraverso il marchio (Studio De Simone & Partners)

15.00 – 17.00: La tutela di disegni e modelli (Studio De Simone & Partners)

Programma indicativo della seconda giornata

9.00 – 11.00: La tutela del software tra brevetto e diritto d'autore (Studio De Simone & Partners)

11.00 – 16.30: La prediagnosi come strumento di supporto alle imprese (Studio Barzanò & Zanardo; Dott.ssa D.Autiero ed E. Callegati, IPI)

Docenze e interventi

- Studio De Simone & Partners
- Studio Barzanò e Zanardo
- Dott.ssa Delfina Autiero, dott. Enrico Callegati, IPI

Modulo 5 - Modelli di collaborazione pubblico-privato per il trasferimento tecnologico

Obiettivi

Il modulo formativo si propone di illustrare tecniche e modalità collaudate per l'avvio e la gestione di partnership tra strutture di ricerca e imprese, anche in relazione alla discussione di strumenti (modelli di protocolli di intesa, di accordi di licenza, ecc.) per la finalizzazione degli accordi.

Il modulo proporrà approfondimenti su temi quali i rischi e le opportunità connessi allo sviluppo di collaborazioni tra pubblico e privato, i possibili modelli di trasferimento tecnologico, il ruolo dei diversi soggetti coinvolti e la gestione della proprietà industriale.

Al termine del modulo i partecipanti avranno a disposizione uno strumento per la prima valutazione delle opportunità e dei rischi delle partnership pubblico-private e un set di modelli base per la stesura di accordi.

Destinatari

Il modulo si rivolge a operatori dell'innovazione interessati a valutare o estendere partnership pubblico-private.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni, dalle ore 9.30 del primo giorno alle ore 16.00 del secondo giorno.

Data: 15-16 settembre 2009

Contenuti

- Modalità di gestione dei rapporti tra organismi pubblici e privati
- Principali modelli di trasferimento tecnologico (cessione di licenze, contratti di ricerca, spin-off , mobilità ricercatori, etc)
- Esperienze di trasferimento tecnologico pubblico-privato

Modulo 6 - Identificazione e messa a punto di progetti di innovazione per cluster di PMI

Obiettivi

In un sistema produttivo basato sull'imprenditorialità diffusa e su filiere produttive fortemente specializzate e composte da un alto numero di aziende, risulta fondamentale, per le organizzazioni preposte alla promozione della competitività territoriale, saper individuare bisogni di innovazione a livello collettivo, e formulare interventi e proposte progettuali adeguate alle esigenze di *cluster* di impresa.

Il corso si propone pertanto di fornire gli strumenti per identificare i fabbisogni di innovazione a carattere collettivo relativi a raggruppamenti di imprese e per la messa a punto di progetti di filiera e/o di distretto. Verranno forniti sia strumenti concettuali che operativi, sviluppati a tal fine anche attraverso la presentazione di esperienze di progetti realizzati sul territorio.

Destinatari

Il corso si rivolge a operatori di strutture di supporto all'innovazione delle PMI attivi in territori caratterizzati da una forte presenza di micro-imprese.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni, dalle ore 9.30 del primo giorno alle ore 16.00 del secondo giorno.

Data: 1-2 ottobre 2009

Contenuti

- Identificazione dei fabbisogni di innovazione nelle imprese di minore dimensioni: lo strumento del *benchmarking*
- Montaggio del progetto di innovazione (pianificazione, organizzazione, tempistica, budget, etc)
- Modalità di gestione della proprietà industriale
- Esperienze e casi pratici

Docenze e interventi

- Dott. Carlo Pignatari, CNA Innovazione
- Ing. Anilkumar Dave, Treviso Tecnologia

Modulo 7 - Scouting e metodi di valutazione delle tecnologie

Obiettivi

Il modulo formativo ha l'obiettivo di fornire gli strumenti per identificare le tecnologie sviluppate all'interno di strutture di ricerca che hanno maggiore potenzialità di applicazione industriale. Attraverso la presentazione di casi reali, verranno presentate metodologie e strumenti per l'analisi e la valutazione, in termini di valorizzazione economica e potenzialità di trasferimento, del portafoglio di tecnologie e competenze disponibili da mettere a disposizione del sistema produttivo.

Al termine del modulo i partecipanti disporranno di strumenti pratici e di concreta applicabilità per impostare un programma di valorizzazione delle tecnologie.

Destinatari

Il modulo si rivolge a operatori dell'innovazione attivi in università e strutture di ricerca che hanno già maturato un'esperienza significativa nella gestione di portafogli tecnologici.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni, dalle ore 9.30 del primo giorno alle ore 16.00 del secondo giorno.

Data: 13-14 ottobre 2009

Contenuti

- Metodologie per lo scouting tecnologico
- Tecniche e strumenti per strutturare e gestire un portafoglio di offerta di tecnologie
- Esperienze e casi pratici

Modulo 8 - Le metodologie e gli strumenti per l'attribuzione di valore economico e finanziario degli asset di proprietà industriale

Obiettivi

In uno scenario economico caratterizzato dalla sempre più evidente preponderanza del valore degli asset intangibili rispetto a quelli materiali, l'importanza strategica della valutazione economico-finanziaria dei titoli di proprietà industriale, e in particolar modo dei brevetti, si pone come tema centrale per una corretta determinazione delle potenzialità aziendali. L'esigenza di definire metodologie e strumenti condivisi tra gli attori economici e della ricerca è stata tra l'altro recentemente colta in occasione del protocollo di intesa firmato da MSE, Confindustria, ABI e CRUI vale a dire tra intermediari finanziari, istituzioni, industria e università, che traccia le linee-guida per un approccio analitico funzionale alla valutazione economico-finanziaria dei titoli di proprietà industriale.

Coerentemente con queste premesse, il modulo mira a presentare ai partecipanti le principali iniziative a livello nazionale ed internazionale finalizzate a determinare e promuovere dei modelli di analisi per l'attribuzione di un valore economico e finanziario ai brevetti. Ai discenti saranno trasferiti i concetti-chiave, nonché le principali finalità e le modalità operative per una corretta valutazione, anche in riferimento alla stesura di rendiconti finanziari.

Destinatari

Il modulo si rivolge prioritariamente agli "operatori dell'innovazione e del trasferimento tecnologico" attivi in strutture di ricerca sia pubblica che privata, nonché ad altri soggetti che si occupano del supporto alle imprese anche attraverso la valorizzazione e la gestione efficace dei titoli di proprietà industriale (Camere di commercio, Associazioni di categoria, ecc.); il corso è pensato per discenti già in possesso di una conoscenza di base sulla gestione della proprietà industriale.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni, dalle ore 9.30 del primo giorno alle ore 16.00 del secondo giorno.

Date: 27- 28 ottobre 2009

Contenuti

- Gli strumenti di analisi economico- finanziaria della PI
- L'impatto degli asset intangibili di PI sul bilancio aziendale e i metodi di valutazione
- Strumenti e metodi per la valutazione del portafoglio brevettuale
- Esempi di schemi di valutazione degli asset di PI
- IP Score: uno strumento europeo per la valutazione dei brevetti
- La valutazione dell'azienda innovativa: la prospettiva degli investitori

Docenze e interventi

- Prof. Federico Munari, Università di Bologna (Membro del gruppo di ricerca EVPAT)
- Prof. Raffaele Oriani, LUISS Guido Carli (Membro del gruppo di ricerca EVPAT)
- Ing. Eugenio Archontopoulos, EPO

Modulo 9 - La finanza per l'innovazione e le start-up tecnologiche

Obiettivi

Il modulo illustra il ruolo del capitale di rischio nello sviluppo dell'impresa innovativa, le caratteristiche dei mercati del Seed e del Venture Capital e l'attività svolta dai Business Angel. Su un fronte diverso ma complementare, vengono esplorate le potenzialità offerte alle giovani imprese high-tech dai consueti strumenti di debito generalmente disponibili nei mercati locali. Particolare attenzione è dedicata alle possibili sinergie tra soggetti pubblici e intermediari finanziari nell'attivare meccanismi che facilitino l'accesso ai capitali da parte di progetti imprenditoriali ad alta intensità tecnologica.

Destinatari

Il modulo formativo si rivolge a operatori impegnati nel fornire un servizio di orientamento agli imprenditori sui temi della finanza per l'innovazione. Parimenti, il modulo propone un quadro orientativo a quanti siano interessati a sviluppare collaborazioni con intermediari finanziari e a interagire con le reti di riferimento.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni, dalle ore 9.30 del primo giorno alle ore 16.00 del secondo giorno.

Date: 24-25 novembre 2009

Contenuti

- Fabbisogni finanziari dell'imprenditorialità innovativa: capitale di rischio e di credito
- Il mercato italiano del Venture Capital: operatori e strategie
- L'angel investing
- Il ruolo del credito nello sviluppo delle start-up tecnologiche

Docenze e interventi

- Ing. Luigi Amati, META Group
- Dott. Roberto Bonanni, META Group

Modulo 10 - L'utilizzo alternativo dei brevetti per invenzione: cessione e licensing

Obiettivi

Non sempre le competenze e le risorse necessarie a sfruttare appieno il potenziale economico di una innovazione risiedono negli stessi soggetti che sono titolari di un brevetto. Perché l'innovazione si possa tradurre in un successo di mercato, oltre all'attività inventiva (di un dipartimento universitario, di un team di ricerca, etc.) sono necessari i cosiddetti *asset* complementari (capacità manageriali, competenze di mercato, mezzi produttivi, canali di distribuzione etc.), che potrebbero essere convenientemente forniti da soggetti esterni. Diviene quindi fondamentale governare in maniera profittevole le varie leve messe a disposizione dal valore dell'innovazione, in modo da promuovere sia l'interesse dell'inventore che la possibilità per l'utilizzatore del ritrovato di produrre valore. In quest'ottica, quella della cessione ovvero della concessione in licenza del titolo brevettuale può rivelarsi la scelta vincente. Coerentemente con queste premesse, il modulo mira a fornire ai partecipanti le competenze necessarie alla corretta gestione dell'attività di cessione/licenza di titoli di proprietà industriale, e alla stipula di contratti di licenze esterne, nell'ottica dell'utilizzo efficace del valore generato dalle proprie invenzioni.

Destinatari

Il modulo si rivolge ad operatori dell'innovazione e del trasferimento tecnologico attivi in strutture di ricerca pubblica e privata, nonché a soggetti che operano a supporto delle imprese anche attraverso lo strumento della valorizzazione e gestione dei titoli di proprietà industriale (Camere di commercio, Associazioni di categoria, ecc.); il percorso formativo è pensato per soggetti in possesso di una conoscenza di base sulla gestione della proprietà industriale.

Durata: il modulo avrà la durata di due giorni, dalle ore 9.00 del primo giorno alle ore 16.00 del secondo giorno.

Date: 2-3 dicembre 2009

Contenuti

- L'utilizzo efficace del brevetto e l'opzione della licenza.
- La cessione dei brevetti: ricerca del mercato e attribuzione del valore.
- La negoziazione e la stipula di contratti di licenza.
- Le clausole contrattuali e la risoluzione delle controversie.
- Casi studio di transazioni e contratti.
- Simulazione di negoziazione.

Docenze e interventi

- Avv. M. Granieri, MiTo Technology;
- Studio Barzanò e Zanardo