

Capacitação em Valorização de Tecnologias

PROGRAMA DETALHADO

Módulo	Objetivo	Temas	Consultor	Data
Vigilância Tecnológica	Dotar o público-alvo de metodologias e ferramentas para a realização de ações de vigilância tecnológica, para posterior posicionamento de tecnologias em contextos de escala nacional e internacional. Durante este módulo procurar-se-á que os investigadores tenham presente os principais aspetos da envolvente externa que deverão ser alvo de análise, na fase de preparação da abordagem ao mercado.	<ul style="list-style-type: none"> O processo de Inovação Funções da Vigilância Tecnológica Metodologias e Ferramentas Aplicações práticas 	Pedro Soutinho	4/11/2014
Marketing Tecnológico	Dotar o público-alvo de conceitos e estratégias de marketing e comunicação ajustados à promoção de novas tecnologias e resultados de I&D no mercado, bem como, aplicar novas técnicas e ferramentas de marketing que estimulem a valorização tecnológica. Pretende-se também que os participantes utilizem técnicas de marketing para conhecer melhor os mercados alvo dos resultados de I&D produzidos.	<ul style="list-style-type: none"> Marketing tecnológico – introdução Definição do mercado alvo e segmentação Estratégias de Posicionamento Definição de USP – <i>Unique Selling Propositions</i> Implementação e monitorização de um Plano de Marketing 	Eurico Neves	11/11/2014
Valorização Tecnológica	Dotar o público-alvo de conceitos e conhecimentos relativos ao processo de valorização tecnológica, com destaque para apresentação de tecnologias a potenciais utilizadores, no qual será possível praticar o discurso e abordagem ao mercado, tendo como objetivo ultimo, o aumento na eficácia no estabelecimento de acordos de colaboração e relações comerciais.	<ul style="list-style-type: none"> O processo de Transferência de Tecnologia Valorização e Comercialização de novas tecnologias - o processo, aspectos chave, factores críticos de sucesso, modelos de negócio Orientação ao cliente – <i>elevator pitch</i> Aplicação prática – trabalhando na apresentação da oportunidade de colaboração (<i>ppt</i> e <i>elevator pitch</i> orientado ao público alvo) 	Nuno Soares	18/11/2014

Consultora:



inova