

Capacitación en Valorización de Tecnologías

PROGRAMA DETALLADO

Módulo	Objetivo	Temas	Consultor	Fecha
Vigilancia Tecnológica	Dotar al público-meta de metodologías y herramientas para la realización de acciones de vigilancia tecnológica, para posterior localización de tecnologías en contextos de escala nacional e internacional. Durante este módulo se buscará que los investigadores tengan presente los principales aspectos de la envoltura externa que deberán ser el objeto de análisis, en la fase de preparación del abordaje al mercado.	<ul style="list-style-type: none"> • El proceso de Innovación • Funciones de la Vigilancia Tecnológica • Metodologías y Herramientas • Aplicaciones prácticas 	Pedro Soutinho	13/11/2014
Marketing Tecnológico	Dotar al público-meta de conceptos y estrategias de marketing y comunicación ajustados a la promoción de nuevas tecnologías y resultados de I&D en el mercado, así como, aplicar nuevas técnicas y herramientas de marketing que estimulen la valorización tecnológica. Se pretende también que los participantes utilicen técnicas de marketing para conocer mejor los mercados meta de los resultados de I&D Producidos.	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing tecnológico – introducción • Definición del mercado objetivo y segmentación • Estrategias de Posicionamiento • Definición de USP – <i>Unique Selling Propositions</i> • Implementación y supervisión de un Plan de Marketing 	Eurico Neves	20/11/2014
Valorización Tecnológica	Dotar al público-meta de conceptos y conocimientos relativos al procedimiento de valorización tecnológica, destacándose la presentación de tecnologías a potenciales usuarios, en el que será posible practicar el discurso y el abordaje al mercado, teniendo como objetivo último, el aumento en la eficacia en el establecimiento de acuerdos de colaboración y relaciones comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> • El proceso de la Transferencia de Tecnología • Valorización y Comercialización de nuevas tecnologías - el proceso, aspectos clave, factores críticos de éxito, modelos de negocio • Orientación hacia el cliente – <i>elevator pitch</i> • Aplicación práctica – trabajando una presentación de oportunidad de colaboración (<i>ppt elevator pitch</i> orientado al público objetivo) 	Nuno Soares	27/11/2014

Entidad consultora: