

¿CÓMO VENDER Y NEGOCIAR MI LICENCIA? (Online)

FECHA: 22 de mayo de 2024

HORARIO: de 12 a 14 h

Objetivos:

Proporcionar a investigadores y doctorandos conocimientos especializados y herramientas que faciliten la presentación y negociación de un resultado protegido. Sus objetivos específicos incluyen:

- Introducir a los participantes en las técnicas de venta y negociación más adecuadas en el ámbito de la transferencia de conocimiento.
- Facilitar y orientar la presentación y justificación del mercado al que se dirigen los resultados de investigación.
- Proporcionar herramientas y prácticas para la comercialización directa de tecnologías y la negociación a través del conocimiento del mercado al que se dirige.

Programa:

- Conceptos y técnicas de ventas aplicados a la transferencia de conocimiento para garantizar una presentación adecuada de nuestra tecnología.
- Fases de la negociación de un acuerdo de licencia. Ejemplos prácticos y recomendaciones.
- Cláusulas clave en los contratos de licencia.

Ponente: UNEM

**PLAN DE APOYO A LA 2024 Edición IV
TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO**
Vicerrectorado de Investigación y Transferencia de la Universidad de León

Plant-cue