

Curso On-Line

# CÓMO SACAR EL MÁXIMO PROVECHO A TU I+D

MARZO 2022

MIÉRCOLES 9

## Módulo 1. El posicionamiento de la I+D asociado a la transferencia de conocimiento

**Carlos Sampedro Matarín.** Director OTRI UGR

09:30-10:30 Introducción a la transferencia de conocimiento en la Universidad de Granada

**Laura Sánchez Ruiz y Laura Plaza Montoya.** Área de Promoción Tecnológica. OTRI UGR

10:30-12:30 Elementos transferibles y posicionamiento de la I+D asociado a la función de transferencia

**Francisco José González Gómez.** Catedrático Departamento de Economía Aplicada

12:30-13:30 Cultura de la transferencia e innovación en los equipos de investigación

VIERNES 11

## Módulo 2. Adaptabilidad de la I+D de la Universidad a su entorno

**Laura Sánchez Ruiz y Laura Plaza Montoya.** Área de Promoción Tecnológica. OTRI UGR

09:30-11:00 UGR Experts. Actividad práctica. Interactuar, cooperar, colaborar y fidelizar

**Vicente Barberá Navarro.** Cofundador de Viromii

11:00-12:30 Claves para la identificación y contacto a empresas

Curso On-Line  
**CÓMO SACAR EL  
MÁXIMO PROVECHO A TU I+D**

MARZO 2022

LUNES 14

**Módulo 3. Marketing y promoción tecnológica para la transferencia de conocimiento (I)**

**Laura Sánchez Ruiz y Laura Plaza Montoya.** Área de Promoción Tecnológica. OTRI UGR

09:30-11:30 Marketing de la I+D. Valorización de resultados de investigación. Propuesta de valor. Impacto y utilidad de la I+D.

**Manuel Chiachio Ruano.** Contratado Doctor Dpto. de Mecánica de Estructuras e Ingeniería Hidráulica

11:30-12:30 ¿Cómo afrontar el Plan de Valorización en un grupo de investigación?

MIÉRCOLES 16

**Módulo 3. Marketing y promoción tecnológica para la transferencia de conocimiento (II)**

**Laura Sánchez Ruiz y Laura Plaza Montoya.** Área de Promoción Tecnológica. OTRI UGR

09:30-12:30 Plan de promoción de la I+D. Escenarios para la transferencia de conocimiento. Elaboración de presentaciones. Ejercicio práctico grupal

Curso On-Line

# CÓMO SACAR EL MÁXIMO PROVECHO A TU I+D

MARZO 2022

VIERNES 18

## Módulo 3. Marketing y promoción tecnológica para la transferencia de conocimiento (III)

**Laura Sánchez Ruiz y Laura Plaza Montoya.** Área de Promoción Tecnológica. OTRI UGR

09:30-12:30 ¿Qué potencialidad crees que tiene tu I+D en el mercado? (Sesión teórica y práctica)

LUNES 21

## Módulo 4. Preparación y negociación de contratos de investigación

**Joaquín Cordovilla Márquez.** Área de Contratos de I+D+i. OTRI UGR

09:30-11:30 Los contratos de investigación en la UGR. ¿Cómo procedemos para formalizar la colaboración en I+D con una empresa?

**Javier Maira Viral.** Jefe del Área de Estrategia Comercial del CSIC

### CONFERENCIA ABIERTA

11:30-13:30 Ponencia: Técnicas de negociación