

enterprise europe



"LICENSING GAMES": PREPARARSI A BROKERAGE EVENT/PARTNERING EVENT

Giovedì, 9 MAGGIO 2012
10.00-17.00

ASTER – Sala 215
Area della Ricerca di Bologna
Via Gobetti 101 – Bologna

La partecipazione è gratuita previa iscrizione
http://www.aster.it/eventi/simpler_9maggio.php

Il **licensing game** è un incontro informativo/formativo finalizzato al rafforzamento delle capacità negoziali e comunicative dei **partecipanti ai brokerage event** organizzati dalla [Enterprise Europe Network](#), la più importante rete finanziata dalla Commissione europea a supporto delle imprese e dei ricercatori, di cui ASTER fa parte.

L'incontro è finalizzato ad illustrare e fornire ai partecipanti **aspetti pratici** ed **indicazioni operative** utili al processo di negoziazione e scambio di conoscenze e tecnologie, con particolare riferimento agli aspetti di tutela della riservatezza, della gestione della titolarità e della proprietà dei risultati e delle conoscenze e più in generale nella strutturazione e formalizzazione di accordi e contratti.

L'iniziativa è organizzata da ASTER nell'ambito del progetto **Simpler** – Support Service to Improve Innovation and Competitiveness of Business - ed è rivolta agli iscritti a [Innovat&Match 2012](#), la due giorni di incontri bilaterali in programma il **6 e 7 giugno p. v.** nel contesto di [R2B - Research to Business 2012](#)

La giornata è strutturata in due sessioni

- al mattino verranno illustrati gli strumenti e le metodologie utili a gestire in maniera efficace la partecipazione ad un brokerage event, gli aspetti legali e contrattuali insiti nelle diverse tipologie di partnership agreement, con particolare riferimento agli aspetti di tutela della riservatezza, della gestione della titolarità e della proprietà dei risultati e delle conoscenze

- nel pomeriggio spazio ai partecipanti che – suddivisi in gruppi di lavoro ciascuno supportato da un coordinatore – saranno protagonisti di esercizi di simulazione affrontando con taglio operativo alcuni dei concetti illustrati nella sessione mattutina con successiva condivisione dei risultati in plenaria.

PROGRAMMA

Mattino, 10.00-13.00

➤ **A cosa serve il brokerage event, come funziona, perchè parteciparvi**

Contenuti: il processo di partecipazione; la preparazione all'evento; come strutturare una offerta/domanda di tecnologia; incontrare l'interlocutore; la negoziazione

A cura di: Maria Gabriella Gualandi, Carmelina Esposito, Sofia Miceli - ASTER

➤ **Raggiungere l'accordo: i partnership agreement**

Contenuti: gli aspetti legali e contrattuali; la gestione della riservatezza; gli strumenti contrattuali preparatori (NDA); le diverse tipologie contrattuali

A cura di: Elisabetta Vianello - ASTER

➤ **Casi pratici e testimonianza di esperti di licensing**

Contenuti: cosa fare e cosa non fare nel licensing; tecniche e strategie negoziali e soluzioni per la commercializzazione della tecnologia; concludere un accordo di successo

A cura di: Massimiliano Granieri e Sara Bacchiega- MITO Technology

13.00-14.00 Pausa pranzo

Pomeriggio, 14.00-17.00

➤ **Costituzione dei gruppi di lavoro e Casi pratici**

Contenuti:

1. Simulazioni di negoziato, illustrazione dei principali documenti del negoziato, regole pratiche da seguire.
2. Come strutturare una offerta/riciesta di tecnologia.
3. Dal brevetto alla scheda prodotto.