



Amb el suport de:



Divendres de formació

·2024/2025·

- Comunicació · Estratègies per a la col·laboració amb empreses
- Lean & Agile Management ·

Programa de formació en xarxa

Les xarxes d'R+D+I, Xarxa Marítima de Catalunya (**BlueNetCat**), Xarxa d'Innovació en Salut Mental (**TECSAM**) i la Xarxa d'Innovació en Hidrogen Renovable (**H2CAT**), organitzem col·laborativament un programa formatiu especialitzat en els àmbits de la Transferència Tecnològica i la Valorització de Resultats de Recerca que es durà a terme entre el darrer semestre de 2024 i el primer semestre de 2025: els **Divendres de Formació**.

Les formacions es realitzaran en format online i l'assistència a la sessió completa és necessària per gestionar el certificat d'assoliment. Us preguem que en cas de no poder assistir per causes justificades allibereu la vostra plaça.

Tots els mòduls són independents i s'obren inscripcions per a cadascún d'ells. Les places són limitades i es distribuïràn per rigorós ordre d'inscripció.

A continuació detallem els continguts del programa formatiu.

Divendres de Formació

Comunicació per a Personal Investigador

Impartit per UPF Barcelona School of Management

Comunicació Escrita i Online

Data: 20/09/2024

Com preparar el millor article de divulgació sobre la meua investigació: pautes fonamentals perquè tothom m'entengui... i es interessi per la meua recerca.

Com atendre un periodista (la importància del missatge escrit, de l'escenografia i dels recursos audiovisuals).

Xarxes socials i imatge de marca: claus per fer-te visible en l'univers de les xarxes.

Comunicació Oral

Data: 27/09/2024

Comunicació verbal: com preparar i estructurar la informació per a una presentació i recursos per atraure l'atenció.

Comunicació no verbal: com fer servir la veu i els gestos per aconseguir una presentació eficaç.

Comunicació en videoconferències: recomanacions per fer videoconferències professionals.

Comunicació Gràfica

Data: 4/10/2024

Bases i principis d'un disseny net i efectiu de diapositives (text i imatge).

Inicis i finals impactants (portades, claims, conceptes visuals).

Trucs i consells de disseny amb PowerPoint (per a generar impacte).

Recursos àgils per a presentacions eficients (Canva, AI, webs de recursos gràfics, infografies, icones...).

Tècniques d'animació i multimèdia asequibles i impactants.

Divendres de Formació

Estratègies per a la col·laboració amb empreses

Impartit per Viromii Innovation

**Definició d'objectius
i identificació
dels perfils rellevants**
Data: 21/02/2025

**Estratègies i eines
per identificar empreses**
Data: 28/02/2025

**Persones de contacte
i reunions amb empreses**
Data: 07/03/2025

Introducció als diferents models
de transferència

Definició de l'objectiu
de la transferència

Material de comunicació

Identificació de perfils
d'empresa rellevants (cadena
de valor).

Sessió molt pràctica, es
presentaran i faran demos en
directe de totes les bases
de dades.

Patents

Estudis de mercat

Fires i esdeveniments

CNAE

LinkedIn

Sessió molt pràctica, es
presentaran i faran demos
en directe de totes les bases
de dades.

Estratègies i eines
per identificar persones
i informació de contacte.

Hunter

RocketReack

LinkedIn

Preparació de reunions
amb empreses.

Divendres de Formació

Lean & Agile Product Management & Development

Impartit per KIN Strategy & Innovation Lab

Introducció al Lean/ Agile Product Management

Data: 09/05/2025

Valor per a l'usuari i com mesurar-ho MVP & MMP

Data: 16/05/2025

Business Modeling & Mètriques - Lean Canvas

Data: 23/05/2025

Tenir una proposta de valor atractiva pot proporcionar una gran avantatge competitiu a una empresa. En aquest sentit, és essencial comprendre i augmentar el valor percebut pel client, ja que aquest factor influeix en la decisió de compra i en la retenció. Aquesta és la base per a una bona implementació de Lean/Agile Product Management a una empresa.

En aquesta sessió aprendrem metodologies per detectar què és allò que els clients consideren com valor i validar-lo un cop tinguem el nostre producte en desenvolupament i al llarg de tot el cicle de vida.

En aquesta sessió també entendrem entendre quins són els requisits mínims per generar què és un Producte Mínim Viable (MVP) que els permeti validar les seves hipòtesis, i evolucionar-ho fins arribar a un Producte Mínim Vendible (MMP) que permeti generar tracció al mercat.

La gestió de producte moderna requereix un enfocament Lean per al modelatge de negoci. Des de la idea fins a la retirada del producte, cal evolucionar contínuament el model de negoci.

El model de negoci pot ser la diferència entre l'èxit i el fracàs del mateix producte. És per això que en aquesta sessió entendrem els diferents models de negoci que es poden aplicar i la metodologia de Lean Canvas com a eina per tenir un modelatge Lean que ens permeti iterar quantes vegades sigui necessari.