



WARSZTATY MedTrends-StartUP!

I DZIEŃ, 16.05.2017 (WTOREK)

8.00-9.00 REJESTRACJA

9.00-9.10 OTWARCIE WARSZTATÓW MEDTRENDS-STARTUP!

9.10-9.40 **I SESJA: JAK EFEKTYWNIENIE WSPIERAĆ MŁODE FIRMY? CZEGO OCZEKUJĄ, CO MOŻNA IM ZAOFEROWAĆ? NAJCIEKAWSZE PRZYKŁADY Z PROGRAMU WAW.AC – WIODĄCEGO AKCELERATORA W POLSCE**

Warsztaty organizowane pod patronatem merytorycznym firmy ADAMED

Prowadzenie: Andrzej Kuśmierz - Akademia Leona Koźmińskiego (Warszawa)

9.40-10.30 **SESJA II: PASSIO INNOVATION WAY (PIW) – METODOLOGIA PRACY W PROJEKCIE INNOWACYJNYM: OD IDEI DO WYROBU**

Warsztaty organizowane pod patronatem merytorycznym firmy ADAMED

Prowadzenie: Radosław Ratajczak - Dyrektor ds. Rozwoju Strategicznego, Grupa Passio (Bydgoszcz)

Gość specjalny: Emil Klucz - Członek Rady ds. Rozwoju Grupy Passio (Bydgoszcz)

- Założenia PIW
- Schemat działania PIW
- Design Thinking jako stały element PIW
- Przykłady zastosowań w obszarze medical devices
- PIW nie tylko dla dużych graczy – jak startup może wykorzystać PIW?

10.30-10.45 *Przerwa kawowa*

10.45-13.15 **SESJA III: PROJEKTOWANIE SUKCESU. LEAN CANVAS W MODELU BIZNESOWYM.**

CASE STUDY

10.45-11.15 **Ucz się na cudzych błędach, nie na własnych: spotkanie z doświadczonym startupowcem, mającym na swoim koncie porażki i sukcesy – jego wnioski, doświadczenia, obserwacje, lekcje dla innych**

Prowadzenie: Mateusz Kierepka – MedApp (Kraków)



11.15-13.15 Budowanie modelu biznesowego w oparciu o lean canvas

Prowadzenie: Kuba Dudek - SpeedUp Group (Poznań)

Podczas warsztatów uczestnicy poznają bliżej sposoby pracy z lean canvasem i dowiedzą się, jak uporządkować model biznesowy przedsięwzięcia w oparciu o to narzędzie

13.15-14.00 Lunch. Networking

14.00-14.45 SESJA IV: JAK ROZMAWIAĆ Z INWESTOREM (wykład + QA)

Prowadzenie: Tomasz Czaplński - SpeedUp Group (Poznań)

Na pewnym etapie rozwijania projektu przychodzi czas, kiedy trzeba poszukać finansowania, pozwalającego na przyspieszenie jego rozwój. Podczas warsztatów uczestnicy dowiedzą się, jak przygotować materiały dla potencjalnego inwestora, na co inwestor zwraca uwagę, jak przygotować się do rozmowy oraz jak unikać najczęściej popełnianych błędów.

14.45-15.30 SESJA V: STARTUP A ZABEZPIECZENIE PRAWNE

Własność intelektualna: w jaki sposób chronić swój pomysł i własność intelektualną w umowie z inwestorem. O czym należy pamiętać, aby zabezpieczyć swoje interesy?

Prowadzenie: Adam Krenke, Michał Chodorek – Kancelaria KRK Kieszkowska Rutkowska Kolasiński (Warszawa)

O sukcesie każdego startupu decydują przede wszystkim pomysły jego twórców. Dlatego od samego początku pamiętać trzeba o prawnym zabezpieczeniu swoich interesów. Uczestnicy warsztatów dowiedzą się jakie prawa własności intelektualnej - np. prawa autorskie, patenty, znaki towarowe oraz inne istotne regulacje prawne mogą służyć ochronie efektów ich pracy. Następnie przedstawione zostaną najważniejsze kwestie i zagrożenia, o których należy pamiętać, negocjując umowę z inwestorem - zasady podziału zysku, ponoszenia kosztów ochrony patentowej, odpowiedzialności za sprzedawane rozwiązania, klauzul non-compete i NDA

15.30-15.45 Przerwa kawowa

**15.45-17.45 SESJA VI: SZTUKA UMIEJĘTNEJ KOMUNIKACJI
WARSZTATY Z KOMUNIKACJI I PREZENTACJI:
Jak pitchować? Jasny komunikat w pitchingu**

Prowadzenie: Ewa Strzyżewska-Woźniak – You&Me Communication (Warszawa)

Język mamy wpisany w swoją świadomość. Słowa, gesty, ruchy. Co stanowi o tym, ile z tego co produkujemy dociera do adresata? A może jednak myśli, wartości, misja? Jak

MedTrends



dobrze znasz siebie jako nadawcę komunikatu? Na ile używane przez Ciebie kanały komunikacji, w tym także języki obce, stanowią o sukcesie tego co robisz? Czy stres towarzyszący pitchingowi Cię uskrzydla czy raczej onieśmiela? Sprawdźmy wspólnie, w jaki sposób możemy zbudować Twój sukces.

17.45-18.00 ZAKOŃCZENIE WARSZTATÓW MEDTRENDS-STARTUP!
Rozdanie certyfikatów MedTrends-StartUP!