Zasady rekrutacji na warsztat w ramach projektu "MOSAIC - Mobilność, Synergia Akademicka i Inicjatywa-Rozwój Potencjału Związku Uczelni Fahrenheita w Gdańsku w Ramach Inicjatywy EURAXESS"

PODSTAWOWE INFORMACJE

Nazwa
Warsztat „Komercjalizacja wynalazków medycznych i technologii biomedycznych”.

Cel
Celem warsztatu jest zapoznanie uczestników z praktyką komercjalizacji wyników badań w dziedzinach medycyny i biotechnologii, sposobami skutecznego zabezpieczenia i zarządzania wytworzoną własnością intelektualną, rolą twórców i jednostek uczelnianych w tym procesie, modelami komercjalizacji, oceną potencjału komercyjnego, strategią wejścia na rynek (*go-to-market*) w ochronie zdrowia, możliwością finansowania spółki technologicznej oraz wybranymi *case studies* i dobrymi praktykami.

Czas trwania szkolenia
Warsztat zostanie zrealizowany w formie stacjonarnej w Gdańskim Uniwersytecie Medycznym (w Centrum Rozwoju Kompetencji, Zintegrowanej Opieki i e-Zdrowia przy ulicy Dębowej 30 w Gdańsku) w godzinach 08.00 – 14.30, w terminie 17.11.2026.

Szczegółowy program:

08.00 – 08.15	Powitanie, przedstawienie celów warsztatów, podział na grupy
08.15 – 08.45	Wprowadzenie do komercjalizacji wynalazków w medycynie i technologiach biomedycznych
08.45 – 09.30	Modele komercjalizacji wyników badań
09.30 – 11.00	Strategia wejścia na rynek (go-to-market) w zdrowiu
11.00 – 11.30	Przerwa kawowa
11.30 – 13.00	Ścieżki finansowania start-upów medycznych i projektów translacyjnych
13.00 – 14.15	Case study i ćwiczenia praktyczne
14.15 – 14.30	Podsumowanie warsztatów/sesja Q&A

Zestaw efektów uczenia się (kompetencji):
1. Znajomość właściwego planowania i przygotowania procesów komercjalizacji wyników badań w sektorze zdrowia, projektach B+R i statutowej działalności naukowej na uczelni.
2. Identyfikacja wstępnej oceny potencjału i formułowania hipotez dotyczących strategii komercjalizacji wyników badań medycznych i biomedycznych.
3. Gotowość do świadomego wyboru ścieżki komercjalizacji w zakresie tworzenia spółek technologicznych i poszukiwania finansowania projektów związanych z komercjalizacją.

Efekty uczenia:

• **<u>Wiedza:</u>**
***Uczestnik*:**
1.1. Rozumie różnice pomiędzy komercjalizacją technologii medycznych i biomedycznych a komercjalizacją wynalazków z innych dziedzin.
1.2. Ma świadomość znaczenia uwarunkowań prawnych i regulacyjnych związanych z ochroną IP, badań klinicznych i wymagań rejestracyjnych, ochroną danych osobowych, systemów AI w ochronie zdrowia oraz odpowiedzialnością poszczególnych podmiotów uczestniczących w procesie komercjalizacji.
1.3. Potrafi określić główne etapy procesu od zgłoszenia wynalazku do umowy udostępnienia praw do rozwiązania lub utworzenia spółki technologicznej.

• **<u>Umiejętności:</u>**
***Uczestnik*:**
2.1. Potrafi wstępnie ocenić potencjał rozwiązania w zakresie technologii medycznych i biomedycznych.
2.2. Potrafi ocenić jakie potencjalne bariery kliniczne, regulacyjne, refundacyjne mogą ograniczać potencjał komercyjny danego rozwiązania.
2.3. Potrafi sformułować hipotezy dotyczące strategii komercjalizacji analizowanych wyników badań.

• **<u>Kompetencje społeczne:</u>**
***Uczestnik*:**
3.1. Potrafi współpracować w interdyscyplinarnym zespole przy przygotowaniu danego projektu medycznego lub biomedycznego do komercjalizacji.
3.2. Potrafi formułować konstruktywne propozycje i alternatywy dotyczące procesu komercjalizacji.
3.3. Potrafi inicjować i wspierać zmiany w projektach zawierających moduły badań stosowanych i prac rozwojowych związane z komercjalizacją ich wyników.

Kryteria oceny efektów uczenia się:

Efekt uczenia się	Kryteria weryfikacji	Forma weryfikacji
1.1. Rozumie różnice pomiędzy komercjalizacją technologii medycznych i biomedycznych a komercjalizacją wynalazków z innych dziedzin	1.1.1. Potrafi poprawnie wskazać różnice między potwierdzeniem skuteczności technologicznej a wykazaniem bezpieczeństwa i skuteczności klinicznej. 1.1.2. Potrafi wyjaśnić różnice pomiędzy komercjalizacją wynalazku, który wymaga dopuszczenia do obrotu, a technologią badawczą przeznaczoną wyłącznie do zastosowań laboratoryjnych (RUO).	Test wiedzy
1.2. Ma świadomość znaczenia uwarunkowań prawnych i regulacyjnych związanych z ochroną IP, badań klinicznych i wymagań rejestracyjnych, ochrony danych osobowych, systemów AI w ochronie zdrowia oraz odpowiedzialności poszczególnych podmiotów uczestniczących w procesie komercjalizacji	1.2.1. Potrafi rozpoznać typ dobra intelektualnego i podstawowego sposobu jego ochrony tj. patent, know-how, prawa autorskie, bazy danych. 1.2.2. Potrafi wskazać podstawowe uwarunkowania prawne i regulacyjne tj. MDR 2017/745, IVDR 2017/746, przepisy RODO, AI Act.	Test wiedzy
1.3. Potrafi określić główne etapy procesu od zgłoszenia wynalazku do umowy udostępnienia praw do rozwiązania lub utworzenia spółki technologicznej	1.3.1. Potrafi opisać etapy procesu komercjalizacji i związane z nimi działania 1.3.2. Potrafi wyjaśnić rolę poszczególnych podmiotów w procesie komercjalizacji	Test wiedzy
2.1. Potrafi wstępnie ocenić potencjał rozwiązania w zakresie technologii medycznych i biomedycznych	2.1.1. Potrafi wskazać główne poziomy oceny wynalazku medycznego. 2.1.2. Potrafi wskazać elementy wstępnej analizy rynku.	Test wiedzy
2.2. Potrafi ocenić jakie potencjalne bariery kliniczne, regulacyjne, refundacyjne mogą ograniczać potencjał komercyjny danego rozwiązania.	2.2.1. Potrafi odróżnić skuteczność technologiczną od bezpieczeństwa i skuteczności klinicznej. 2.2.2. Potrafi wskazać podstawowe elementy oceny działania wyrobu diagnostycznego.	Test wiedzy
2.3. Potrafi sformułować hipotezy dotyczące strategii komercjalizacji analizowanych wyników badań	2.3.1. potrafi zidentyfikować model/ścieżkę komercjalizacji 2.3.2. potrafi zaproponować działania rozwojowe dopasowane do danego modelu/ścieżki komercjalizacji	Test wiedzy

3.1. Potrafi współpracować w interdyscyplinarnym zespole przy przygotowaniu danego projektu medycznego lub biomedycznego do komercjalizacji	3.1.1. aktywnie uczestniczy w pracy grupowej 3.1.2. respektuje różne perspektywy i role uczestników	Test wiedzy
3.2. Potrafi formułować konstruktywne propozycje i alternatywy dotyczące procesu komercjalizacji.	3.2.1. potrafi jasno przedstawić swoje propozycje i ich uzasadnienie 3.2.2. potrafi odnieść propozycje do realiów instytucjonalnych	Test wiedzy
3.3. Potrafi inicjować i wspierać zmiany w projektach zawierających moduły badań stosowanych i prac rozwojowych związane z komercjalizacją ich wyników.	3.3.1. Identyfikuje potrzeby zmian w projektach zmierzające do skutecznej komercjalizacji ich wyników 3.3.2. Wspiera wdrażanie i monitorowanie zmian zgodnie z dobrymi praktykami	Test wiedzy

WYMAGANIA DLA UCZESTNIKÓW

Uczestnicy warsztatu

Do rekrutacji na warsztaty może ubiegać się osoba o aktualnym statusie pracownika Związku Uczelni Fahrenheita (FarU) na dzień przystąpienia do procesu rekrutacyjnego oraz zaplanowanego warsztatu. Osoby przystępujące do rekrutacji nie mogą aplikować ani realizować warsztatu przebywając na jakimkolwiek urlopie.

Rekrutacja
Każda osoba przystępująca do procesu rekrutacji jest zobowiązana do wypełnienia formularza rejestracyjnego:
17.11.2026 - https://forms.cloud.microsoft/e/A9CEe1bkfd

Formularz należy wypełnić i wysłać do **4 listopada 2026 roku.**

Kolejność przyznania miejsc na udział w warsztacie zależy od łącznej liczby uzyskanych punktów – wnioski z wyższą sumą punktów mają priorytet przy przyznawaniu miejsc i realizowane będą zgodnie z listą rankingową.
Do udziału w warsztacie mogą zostać zakwalifikowane osoby, które złożyły komplet wymaganych dokumentów oraz spełniły kryteria naboru. Udział w warsztatach przewidziano dla 10 osób.

Rekrutacja odbywa się z uwzględnieniem respektowania zasad horyzontalnych opisanych w Regulaminie Projektu § 2 pkt 8. W razie potrzeby udzielenia wsparcia przy procesie rekrutacyjnym dla osób z niepełnosprawnością oraz specjalnymi potrzebami prosimy o kontakt z koordynatorem zadania joanna.przybytek-kobierna@gumed.edu.pl

Kryteria rekrutacyjne oceniane na podstawie formularza rejestracyjnego:
17.11.2026 https://forms.cloud.microsoft/e/A9CEe1bkfd

1	**Kryteria formalne**	**Spełnione**
	status pracownika pomorskich uczelni (w tym Związku Uczelni Fahrenheita)	
	kompletne zgłoszenie	
2	**Kryteria merytoryczne**	**Punktacja**
	ocena merytoryczna motywacji do udziału w szkoleniu, które powinno służyć podniesieniu kompetencji	0-10
	zgodność przedstawionych celów uczestnika z tematyką szkolenia	0-5
	przewidywany wpływ szkolenia na rozwój kompetencji uczestnika w jego jednostce	0-5

Wyniki rekrutacji
Komisja dokonująca weryfikacji i oceny wniosków zobowiązana jest do sporządzenia listy rankingowej z podziałem na listę osób zakwalifikowanych, rezerwowych i niespełniających kryteriów. Wszystkie osoby biorące udział w rekrutacji zostaną indywidualnie poinformowane o jej wynikach drogą mailową do dnia **6 listopada 2026 roku**. Lista laureatów będzie także dostępna na stronie https://euraxess-pomerania.edu.pl/about/

Dokumentacja przed udziałem w warsztacie
Osoby, które zostaną zakwalifikowane do udziału w warsztacie są zobowiązane do:

- rejestracji na platformie NAWA potwierdzającej kwalifikowalność uczestnika projektu.

Dokumentacja po odbyciu warsztatu
Osoby, które wezmą udział w warsztacie są zobowiązane do wypełnienia:

- testu, który mierzy stan wiedzy i umiejętności uczestników po zakończonym warsztacie.

Ukończenie warsztatu
Osoby, które ukończą warsztat otrzymają zaświadczenie o ich odbyciu.
Weryfikacja efektów uczenia się odbywa się na podstawie testu wiedzy. Uzyskanie co najmniej 51% poprawnych odpowiedzi stanowi warunek otrzymania certyfikatu potwierdzającego nabycie kompetencji

Kontakt do osoby koordynującej proces rekrutacji: joanna.przybytek-kobierna@gumed.edu.pl

Prowadzący: dr Zbigniew Krzewiński



Doktor nauk ekonomicznych, przedsiębiorca łączący doświadczenie akademickie z doświadczeniem w zarządzaniu międzynarodowymi i krajowymi projektami badawczymi oraz doradztwem w efektywnej komercjalizacji wyników badań, w szczególności w medycynie, w chemii i w biotechnologii.

Ekspert Komisji Europejskiej, Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Narodowego Centrum Badań i Rozwoju oraz Fundacji na rzecz Nauki Polskiej (w tym przewodniczący wielu zespołów recenzujących), od 16 lat prowadzi firmę doradczą CoWinners, w ramach której wykonał kilkaset ekspertyz związanych z komercjalizacją wyników badań, często bezpośrednio współpracując przy negocjowaniu i udzielaniu licencji (również kontrahentom zagranicznym m.in. z USA, Francji), konsultując prestiżowe granty finansowane przez UE (np. w ramach programu *Teaming for Excellence*) lub krajowe (np. *Spin-Tech*).

Zbigniew Krzewiński bardzo często dzieli się swoją wiedzą na dedykowanych szkoleniach lub sesjach coachingowych dla komercyjnych działów B+R, zespołów badawczych, zespołów zajmujących się komercjalizacją wyników badań i transferem technologii oraz spółek celowych jednostek badawczych – w swojej pracy bezpośrednio i pośrednio wspierał tworzenie kilkudziesięciu spółek technologicznych (w kilku inicjatywach był również udziałowcem). Ma na swoim koncie ok. 200 szkoleń z zakresu komercjalizacji wyników badań dla uczelni i instytutów (w tym głownie związanych z biotechnologią, bioinformatyką, chemią, farmacją i medycyną i telemedycyną).

Inicjatywa jest realizowana w ramach projektu "MOSAIC – Mobilność, Synergia Akademicka i Inicjatywa – Rozwój Potencjału Związku Uczelni Fahrenheita w Gdańsku w Ramach Inicjatywy EURAXESS", który jest częścią programu NAWA "Sieć NAWA EURAXESS" finansowany przez Unię Europejską ze środków Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego 2021-2027 (FERS) UMOWA NR BPI/EUR/2024/1/00010/U/00001