

Le cycle licensing



OBJECTIFS

- Transmettre les réflexes et les modes d'action opérationnels qui optimiseront la création de valeur pour votre entreprise ou votre employeur lors d'opérations de transfert de technologie ou de produits
- Vous informer des nouvelles tendances et techniques qui sont en train de révolutionner la pratique de la PI

PUBLICS CONCERNÉS

Responsables en transferts de technologies, chargés de valorisation, dirigeants de PME, chefs de projets, agents du développement économique et technologique, praticiens de la PI, ingénieurs ou chargés d'affaires, juristes et conseils

SEMAINE 1 : du 22 mars au 26 mars 2010

Lundi

- Tendances mondiales en matière de Licensing in et out
- Comment utiliser les nouveaux outils de recherche informatique ?
- Comment établir en pratique la brevetabilité et la liberté d'exploitation en Europe, aux Etats-Unis et au Japon ?

Mardi

- Comment évaluer la PI de la technologie que l'on veut acheter ou vendre ?
- Comment optimiser son portefeuille de brevets
- Comment optimiser la fiscalité lors d'un transfert de technologie ou de marque dans les grands pays industrialisés ?

Mercredi

- Simulation financière : Un cas sera analysé de façon à établir un compte d'exploitation avec les participants et à utiliser les différentes méthodes d'évaluation financière

Jeudi

- Comment localiser les technologies disponibles ? Comment approcher et manager la relation avec des sociétés ou universités détentrices de technologies ?
- Nouvelles méthodes cartographiques pour identifier partenaires, licenciés et contrefacteurs potentiels
- Comment préparer un dossier de valorisation et le valoriser au mieux ? Comment exploiter les nouveaux outils et profiter des tendances actuelles ?

Vendredi

- Comment sélectionner le meilleur candidat ?
- Simulation d'un premier contact
- Négociations multiculturelles : l'exemple du Japon

CYCLE DE FORMATION AU LICENSING

DU 22 AU 26 MARS 2010 ET DU 31 MAI AU 4 JUIN 2010 À PARIS / PRIX : 4600 €



L'IEEPI vous propose un cycle de 2 semaines
de formation au Licensing développé avec :



LES FRANCE
LICENSING EXECUTIVE SOCIETY

Ce cursus a obtenu le parrainage du Ministère de l'Industrie, du Ministère de la Recherche, de l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) et de l'Association Française des Spécialistes en Propriété Industrielle de l'Industrie (ASPI).

SEMAINE 2 : du 31 mai au 4 juin 2010

Lundi

- Comment conduire la phase de Due Diligence et s'assurer que la technologie est exploitable ?
- Comment définir le cadre du transfert de technologie, de marque ou de modèle, le négocier et le verrouiller par contrat ?

Mardi

- Analyser la proposition de licence
- Comment structurer une contre proposition ?
Les participants recevront une proposition de licence qu'ils devront analyser afin de structurer une contre-proposition dont ils devront justifier les termes.

Mercredi

- Méthodes et tactiques de négociation : Pièges traditionnels et contre-mesures. Objectifs à atteindre pour l'acheteur. Négociations multiculturelles. Manager la confiance et la déstabilisation.
- Méthodes et tactiques de négociation : simulations et questions-réponses interactives

Jeudi

- Anatomie de contrats piégés. Étude de cas
- Comment prévenir et/ou manager les conflits survenant après la signature du contrat de licence ?
- Comment manager un arbitrage ou un procès ?

Vendredi

- Témoignage des pratiques de valorisation
- Comment éviter de ne pas perdre ce que l'on a gagné par la négociation ?