

PoC Training Program

Accelerant el potencial comercial i empresarial del teu projecte de recerca

OBJECTIUS

PROGRAMA

CALENDARI

OPCIONAL: MENTORIA I PROTOTIPATGE

**Parc de Recerca
UAB**



Dates

Febrer-Març

Horari

10:00 – 13:00

Lloc

Sala Polivalent, Edifici Eureka

Idioma

Català

Objectius

- Entendre els factors clau que fomenten la transferència de coneixement, la valorització i la innovació en equips i organitzacions.
- Identificar els rols principals dins dels processos d'innovació.
- Reconèixer els elements necessaris per validar una oportunitat en el mercat.
- Conèixer les principals vies de finançament en TRLs avançades.
- Aprendre eines per realitzar presentacions d'impacte adaptades a qualsevol tipus de públic.

Programa



mòdul 01

Comprendre la innovació i el valor del projecte

● Sessió Benvinguda i introducció a la innovació

2 h.

Aquesta sessió ajuda els investigadors a desbloquejar el seu potencial creatiu per explorar millor les aplicacions reals de la seva recerca.

Mitjançant tècniques pràctiques de generació d'idees i creativitat en equip, els participants aprendran a superar bloqueigs mentals i a identificar conceptes amb alt potencial.

● Casos d'èxit – Empresa spin-off

A càrrec de la Julia Palma, coordinadora de l'àrea d'emprenedoria i innovació.



mòdul 02

Transferència de coneixement i valorització

● Fonaments de la Transferència de Coneixement

1,5 h.

Sessió introductòria sobre transferència de tecnologia per a investigadors que volen apropar el seu proof of concept al mercat o a la societat. S'hi tracten la propietat intel·lectual, les llicències, la col·laboració amb la indústria i les rutes de valorització, amb un enfocament pràctic i exemples del context acadèmic.

A càrrec de l'Oficina de Transferència de Coneixement i Valorització de la Recerca de la UAB.

● Propietat Intel·lectual i Vigilància Tecnològica

1,5 h.

Sessió sobre la protecció i gestió dels resultats de recerca per facilitar la transferència i la col·laboració. S'hi aborden les bones pràctiques de propietat intel·lectual i el registre de drets, així com l'ús de bases de dades de patents i publicacions per prendre decisions estratègiques (freedom to operate, vigilància tecnològica, identificació de tecnologies, socis i competidors) i alinear el proof of concept amb les tendències de mercat i d'innovació.

A càrrec de l'Oficina de Transferència de Coneixement i Valorització de la Recerca de la UAB.

mòdul 03

Relació amb la indústria i l'entorn extern

1 h.

● Treballar amb Empreses: NDAs, Contractes i Expectatives

Aquesta sessió prepara els investigadors per relacionar-se amb seguretat amb empreses i agents externs. S'hi tracten els fonaments dels NDAs, els contractes de col·laboració en recerca i les principals consideracions legals i ètiques en la compartició de resultats o el co-desenvolupament de solucions.

Mitjançant exemples reals, s'analitza què esperen les empreses dels seus socis acadèmics, com alinear interessos i com protegir la recerca tot construint col·laboracions basades en la confiança.

A càrrec de Sara Mirabete, CEO de Tangram Legal.

2 h.

● Acords de Socis i Formes Jurídiques

Aquesta sessió prepara els investigadors per col·laborar amb empreses i agents externs amb seguretat, abordant els fonaments dels NDAs, els contractes de recerca i les consideracions legals i ètiques clau. A través d'exemples reals, s'analitza com alinear interessos, protegir la recerca i construir col·laboracions basades en la confiança.

A càrrec de Sara Mirabete, CEO de Tangram Legal.

mòdul 04

Anàlisi de mercat i validació de necessitats

3 h.

● Comprendre el Problema Customer Discovery i Necessitats de Mercat

Aquesta sessió introdueix els investigadors als fonaments del customer discovery, un mètode per explorar si el problema que aborda la seva recerca és real, rellevant i compartit pels possibles usuaris o agents d'interès. Els participants aprendran a formular hipòtesis, realitzar entrevistes i recollir informació de l'entorn de mercat o d'aplicació per tal de refinar la seva proposta de valor. L'èmfasi se situa a comprendre les necessitats, no pas a vendre una solució.

A càrrec de Javier de la Ossa, consultor expert en empenedoria i transferència de tecnologia.

3 h.

● Validació d'Oportunitats per a la Valorització de la Recerca amb mentors experts

En aquesta sessió els participants treballaran les eines explicades a la sessió anterior per identificar els potencials segments de mercat interessats en la tecnologia ajudats de la mà d'experts de mercat que els mentoritzaran.

A càrrec d'experts mentors.

mòdul 05

De les oportunitats de finançament a la comunicació i l'impacte

1 h.

• Finançament

En aquesta sessió es proporcionarà informació sobre el finançament públic per a projectes d'R+D. S'explicaran els requisits per poder optar a aquest tipus d'ajuts, els principals conceptes que poden ser finançats i els programes de finançament més rellevants i les seves característiques.

A càrrec del **Martin Buffa**, coordinador de l'àrea Col·laboració Universitat-Empresa del Parc de Recerca de la UAB.

2 h.

• Presentacions d'impacte

En aquesta sessió de presentacions d'alt impacte, farem un recorregut pels diferents tipus de presentacions orals que un projecte necessita per garantir una difusió correcta. Des de l'*elevator pitch*, l'ús de la veu i el seu impacte, fins a la implementació visual adequada d'una presentació. Analitzarem exemples que il·lustren la importància de la combinació de tots aquests elements.

A càrrec de **Bibiana Villa**, coach executiva per a líders i equips



Mentories Opcional - 7h.

Un component opcional del programa, el mentoratge ofereix una orientació personalitzada per ajudar els investigadors a aplicar els conceptes apresos al seu proof of concept específic.

Els participants poden rebre feedback adaptat, explorar reptes i definir els propers passos amb el suport de mentors experimentats.

Prototipatge Opcional - 3/4 setmanes

Aquesta fase opcional se centra en desenvolupar un prototip visual en col·laboració amb una empresa especialitzada en disseny.

L'objectiu és comunicar visualment el concepte central del projecte de recerca —no pas crear un prototip funcional o físic. Aquest procés ajuda a millorar la claredat, la narrativa i la capacitat de generar interès entre possibles socis o altres agents d'interès.

FEBRER 2026

dl	dm	dx	dj	dv	ds	dg
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

MARÇ 2026

dl	dm	dx	dj	dv	ds	dg
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

Mòdul 1

Comprendre la innovació i el valor del projecte:
Introducció a la innovació + cas d'èxit

Mòdul 2

Transferència de coneixement i valorització:
*Fonaments de la Transferència de Coneixement
+ Propietat Intel·lectual i Vigilància Tecnològica*

Mòdul 3

Relació amb la indústria i l'entorn extern:
*Treballar amb Empreses: NDAs, Contractes
i Expectatives + Acords de Socis i Formes
Jurídiques*

Mòdul 4

Anàlisi de mercat i validació de necessitats:
*Comprendre el Problema + Customer Discovery i
Necessitats de Mercat + Validació d'Oportunitats
per a la Valorització de la Recerca Necessitats de
Mercat*

Mòdul 5

De les oportunitats de finançament a la
comunicació i l'impacte:
Finançament + Presentacions d'impacte

PoC Training Program

Parc de Recerca UAB

Av. de Can Domènech s/n Campus de la UAB

08193 Bellaterra

Cerdanyola del Vallès, Barcelona

parc.recerca@uab.cat