



Poz. 361

**UCHWAŁA NR 356
SENATU UNIwersytetu Warszawskiego**

z dnia 18 października 2023 r.

**w sprawie programu studiów podyplomowych
*Zarządzanie i komercjalizacja projektów naukowych life science***

Na podstawie art. 28 ust. 1 pkt 11 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (tekst jednolity: Dz. U. z 2023 r. poz. 742 z późn. zm.) oraz § 43 ust. 1 pkt 14 Statutu Uniwersytetu Warszawskiego (Monitor UW z 2019 r. poz. 190 z późn. zm.) Senat Uniwersytetu Warszawskiego postanawia, co następuje:

§ 1

Ustala się program studiów podyplomowych *Zarządzanie i komercjalizacja projektów naukowych life science* stanowiący załącznik do uchwały.

§ 2

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia i ma zastosowanie od roku akademickiego 2023/2024.

Przewodniczący Senatu UW
Rektor: A. Z. Nowak

Załącznik

do uchwały nr 356 Senatu Uniwersytetu Warszawskiego z dnia 18 października 2023 r.
w sprawie programu studiów podyplomowych *Zarządzanie i komercjalizacja projektów naukowych life science*

PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH
Key Account Management

Informacje o programie studiów podyplomowych	
Nazwa studiów w języku polskim:	Zarządzanie i komercjalizacja projektów naukowych life science
Nazwa studiów w języku angielskim:	Scientific projects management in life sciences
Nazwa studiów w języku wykładowym:	nie dotyczy
Język wykładowy:	język polski
Liczba semestrów:	2
Łączna liczba godzin zajęć:	164
w tym liczba godzin zajęć wymagana do ukończenia studiów podyplomowych:	164
Łączna liczba punktów ECTS:	40
w tym liczba punktów ECTS wymagana do ukończenia studiów podyplomowych:	40
Poziom PRK, na którym nadawana jest kwalifikacja częściowa po ukończeniu studiów podyplomowych:	7

Efekty uczenia się z zakresu wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych osiąmane na studiach podyplomowych, uwzględniające charakterystyki drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji na poziomie 6–8 PRK.

Symbol efektu uczenia się	Efekty uczenia się	Odniesienie do charakterystyk drugiego stopnia PRK na poziomie 6 – 8 PRK
	WIEDZA	
W1	Posiada pogłębioną wiedzę, zna zasady i procedury w zakresie profesjonalnego zarządzania zespołem badawczym.	P7S_WG
W2	Rozumie znaczenie współpracy z innymi działami przedsiębiorstwa (rozszerzony zakres: marketing, finanse, HR, IT).	P7S_WG
W3	Posiada pogłębioną wiedzę, zna i rozumie zaawansowane rozwiązania i decyzje w obszarze marketingu, finansów, HR, IT.	P7S_WG
W4	Posiada pogłębioną wiedzę, zna i rozumie znaczenie komercjalizacji dla pozyskania i utrzymania przewagi konkurencyjnej oraz zapewnienia przedsiębiorstwu niezbędnej elastyczności.	P7S_WG
W5	Posiada pogłębioną wiedzę i rozumie znaczenie digitalizacji projektów naukowych oraz zarządzania zespołami.	P7S_WG
W6	Posiada pogłębioną wiedzę i zna zasady komunikacji świata nauki i biznesu.	P7S_WG
	UMIEJĘTNOŚCI	
U1	Potrafi zarządzać projektami naukowymi i komercyjnymi.	P7S_UW
U2	Potrafi wskazać szanse oraz zagrożenia związane z wdrożeniem projektów naukowych.	P7S_UW
U3	Potrafi planować, organizować i kierować pracą zespołową.	P7S_UO
U4	Posiada zdolność do samokształcenia się, podnoszenia zdobytych kwalifikacji i wspierania innych w tym zakresie.	P7S_UU
	KOMPETENCJE SPOŁECZNE	
K1	Gotów jest aktywnie brać udział w pracy zespołowej.	P7S_KK
K2	Gotów jest być liderem projektu komercyjnego.	P7S_KK
K3	Gotów jest na otwartą krytykę.	P7S_KK
K4	Otwarty jest na omawianie pomysłów indywidualnych i grupowych.	P7S_KK
K5	Gotów jest na rozmowy z przedstawicielami biznesu.	P7S_KK

K6	Gotów jest do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy w wymiarze krajowym i globalnym.	P7S_KO
----	--	--------

Wykaz zajęć:

Lp.	Nazwa zajęć	Forma zajęć	Liczba godzin zajęć teoretycznych	Liczba godzin zajęć praktycznych	Punkty ECTS
1.	Trening integracyjny	ćwiczenia	-	8	2
2.	Budowanie efektywnych zespołów – zarządzanie zasobami ludzkimi w nauce	konwersatorium	-	6	1,5
3.	Komercjalizacja projektów naukowych	konwersatorium		18	4
4.	Modele biznesowe w komercjalizacji pośredniej	wykład / konwersatorium	2	2	1
5.	Negocjacje	konwersatorium	-	4	1
6.	Prawne aspekty funkcjonowania projektów naukowych – prawo handlowe	wykład	4	-	1
7.	Prawne aspekty funkcjonowania projektów naukowych – prawo o szkolnictwie wyższym i nauce	wykład	4	-	1
8.	Prawne aspekty funkcjonowania projektów naukowych – ustawa o instytutach badawczych	wykład	4	-	1
9.	Własność intelektualna – wprowadzenie	wykład	4		1
10.	Własność intelektualna w komercjalizacji produktu naukowego	wykład	4		1
11.	Współpraca biznes - nauka: teoria i praktyka	konwersatorium	-	6	1,5
12.	Współpraca z partnerami biznesowymi – SLA's	wykład	4	-	1
13.	Zarządzanie projektami innowacyjnymi	wykład / konwersatorium	6	6	3
14.	Zarządzanie projektami naukowymi	konwersatorium	-	8	2
15.	Budowa profilu menedżera sprzedaży w LinkedIn	konwersatorium	-	4	1
16.	Finansowe aspekty działalności organizacji	wykład	4	-	1
17.	MarTech - Marketing Cyfrowy	konwersatorium	-	8	2

18.	Polityka cenowa	wykład	4	-	1
19.	Prezentacja i wystąpienia publiczne w biznesie	konwersatorium	-	6	1,5
20.	Projekt organizacyjny	konwersatorium i praca grupowa	-	20	4,5
21.	Wspieranie komercjalizacji projektów z wykorzystaniem mediów społecznościowych	konwersatorium	-	4	1
22.	Zarządzanie marką	konwersatorium	-	4	1
23.	Zarządzanie strategiczne	konwersatorium	4	4	2
24.	Zajęcia do wyboru	wykład	6	6	3

Warunki ukończenia studiów:

Wynikające z regulaminu studiów podyplomowych:

- uzyskanie wszystkich efektów uczenia się określonych w programie studiów podyplomowych,
- uzyskanie wszystkich punktów ECTS wymaganych do ukończenia studiów podyplomowych.

Dodatkowe:

- przygotowanie i prezentacja pracy zaliczeniowej w formie projektu organizacyjnego, realizowany w 3-5 osobowych grupach zadaniowych,
- obecność na zajęciach.