



INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO PARA O DESENVOLVIMENTO

3º *infoDev* Fórum Global de
Inovação & Empreendedorismo

XIX Seminário Nacional de Parques
Tecnológicos e Incubadoras de Empresas

INVESTIMENTO, INTERNACIONALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO INCLUSIVO

Florianópolis, Santa Catarina, Brasil – 26 a 30 de outubro de 2009

Descrição dos Treinamentos do 3º Fórum Global de Inovação & Empreendedorismo

1. Processo de incubação

Este curso apresentará quais serviços oferecer e quais não oferecer, o modelo de preço a ser aplicado, os processos de triagem a serem usados para selecionar as empresas incluindo os critérios de entrada/saída, o que e como monitorar e governança – envolvendo os principais *stakeholders*.

2. Estabelecendo programa de mentoring

Este curso abordará *mentoring*, *coaching* e aconselhamento, destacando suas diferenças; como identificar as necessidades do mentor e seus discípulos; como procurar os mentores; correspondência entre mentores e seus discípulos; estabelecimento de regras para a aliança; medição do progresso.

3. Financiando incubadoras de empresas e seus clientes

Este curso promoverá discussões sobre despesas correntes da empresa incubada como aluguéis, bens, *royalties*, doadores e patrocinadores, bem como algumas ferramentas financeiras úteis.

Também serão abordadas as necessidades financeiras para as diferentes fases do crescimento da empresa e os prós e contras dessas opções, empréstimos de amigos, familiares (*Friends, Families and Fools*), bancários, *angels*, capital semente (*seed funding*), capital de risco (*venture capitalists*).

4. Marketing

Este curso abordará sobre como construir um plano de marketing para posicionar as incubadoras de empresas em determinado mercado. O plano inclui: atrair e selecionar os residentes certos (incluindo abordagens inovadoras, por exemplo, programa de residente e programa de *soft landing*); ferramentas de marketing (sítio da internet, blogs, boletins, rádio, TV, jornais...); rede de relacionamento com os *stakeholders* certos; oportunidades para terceirização de serviços; programas de sensibilização para a correspondência com inventores inovadores.

5. Comercialização de tecnologia

Este curso abordará o papel de incubadoras de empresas no processo de comercialização de tecnologia; explorar os papéis de proteção de propriedade intelectual e o licenciamento no processo de comercialização; gerenciando as expectativas referentes aos resultados de comercialização de tecnologia; incluindo:

- pré-incubação: avaliação técnica; avaliação financeira de mercado; avaliação de recursos humanos;
- incubação: desenvolvimento de protótipo; capitalização e finanças; e
- pós-incubação.

6. Serviços virtuais

Este curso abordará como desenvolver modelos de incubação virtual, passando pelo planejamento prático ao marketing. Será incluída seleção de conteúdo, arquitetura contextual e o perfil das empresas que melhor se adéquam a esse tipo de incubação.

7. Ferramentais para pequenas e médias empresas: Construindo capacidade para pequenos negócios

Este curso abordará como as incubadoras e os serviços de desenvolvimento para empresas podem aproveitar treinamentos de gerenciamento de conteúdo, ferramentas e aspectos para a formação de redes de relacionamento de associados com associados (*peer-to-peer networking*), disponível no sítio de IFC sobre kit de ferramenta para PME's (www.smetoolkit.org), a fim de alavancar a capacidade de clientes das pequenas empresas.