

Nazwa Modułu	Startupy medyczne i przedsiębiorczość w biznesie medycznym.
Lider modułu	Śląski Uniwersytet Medyczny w Katowicach
Forma zajęć i liczba godzin	Konwersatorium/Wykłady - 64 godziny
Efekty uczenia się:	<p>Po ukończeniu MODUŁU uczestnik w zakresie wiedzy będzie wiedział:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jaki jest potencjał rynku medycznego w Polsce i na świecie. 2. Jakie są źródła innowacji w medycynie. 3. Co to jest medycyna translacyjna. 4. Jak chronić IP w medycynie. 5. Jak założyć start-up medyczny i jak pozyskać na to fundusze. <p>Po ukończeniu MODUŁU uczestnik będzie umiał:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zgłosić wniosek patentowy i ocenić wartość IP. 2. Wybrać model biznesowy startup'u oraz znaleźć środki na realizację przedsięwzięcia. 3. Jak przeprowadzić IPO przy zachowaniu kontroli. 4. Jak zachęcić inwestorów do dalszego inwestowania w przedsięwzięcie. <p>Po ukończeniu MODUŁU słuchacz będzie posługiwał się następującymi kompetencjami społecznymi:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zarządzanie medycyną translacyjną i nowym przedsięwzięciem medycznym.
Wykaz kluczowych treści (z wymiarem godzinowym)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biznes i medycyna: rynki medyczne w kraju i na świecie. Wykłady: Polski rynek medyczny (4 godziny) Globalne rynki medyczne (4 godziny) 2. Źródła innowacji: medycyna translacyjna i najważniejsze kierunki rozwoju medycyny w najbliższych latach. Wykład wprowadzający do medycyny translacyjnej (2 godziny) <p>Seminaria typu „Meet the expert”: Rozwój innowacji w przemyśle farmaceutycznym. (4 godziny)</p> <p>Rozwój innowacji w przemyśle wyrobów medycznych. (4 godziny)</p> <p>Tworzenie innowacji w zakresie nowych usług medycznych. (4 godziny) IT w medycynie. (4 godziny)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Start-up medyczny: jak założyć i rozwinąć firmę

	<p>medyczną. (seminaria i warsztaty) Tworzenie i zabezpieczenie wartości intelektualnych (IP) oraz metody wyceny IP(4 godziny) Poszukiwanie finansowania na tworzenie start-up'u: Etapy rozwoju biznesu medycznego (4 godziny) Układanie business planu. (2x4godziny) Zajęcia praktyczne: Jak stworzyć teaser dla inwestorów? (4 godziny) Praktyczne rady ekspertów („Meet the expert”) (3x2 godziny) -rodzaje inwestycji i typy inwestora -jak pozyskać inwestora: czego oczekuje inwestor? -jak wprowadzić firmę na giełdę? Przypadki sukcesu w biznesie medycznym (2x4 godziny) (Case studies) – spotkania z przedsiębiorcami.</p> <p>4. Zajęcia warsztatowe – przygotowanie do pracy zaliczeniowej modułu (ustalenie tematów i formy pracy zaliczeniowej) – „Capstone Project” (4 godziny)</p>
Literatura podstawowa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Academic Entrepreneurship: How to Bring Your Scientific Discovery to a Successful Commercial Product Michele Marcolongo 2. Strategia błękitnego oceanu. Wydanie rozszerzone Renee Mauborgne Kim W Chan, 2018
Literatura uzupełniająca	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza 10 najlepszych innowacji w opiece zdrowotnej, 2016, Deloitte 2. Global Top Health , Industry Issues 2021 Innovation fuelled by digital capabilities, PWC
Metody i kryteria oceniania	Praca projektowa. Test wiedzy on-line. Obecność i aktywność na zajęciach.