



Pozyskiwanie kapitału oraz prezentacja technologii przed inwestorem

Szkolenie / Finanse i analizy

Cel szkolenia:

Szkolenie ma na celu przygotowanie uczestników do pozyskiwania finansowania dla projektów technologicznych na komercyjnym rynku kapitałowym.

Zakres szkolenia:

- analiza standardowego procesu inwestycyjnego z udziałem twórców technologii oraz inwestorów finansowych
- charakterystyka niezbędnej dokumentacji transakcyjnej
- prezentacja koncepcji prezentacji projektu technologicznego i biznes planu.

Korzyści:

- zdobycie wiedzy na temat procesów inwestycyjnych
- analiza praktycznych studiów przypadku
- zrozumienie sposobu podejmowania decyzji przez inwestorów finansowych
- identyfikacja częstych błędów popełnianych w trakcie prezentacji projektów inwestycyjnych oraz sposobów ich uniknięcia.

Dla kogo:

- pracownicy start up oraz spin off
- pracownicy uczelni wyższych oraz instytutów badawczych
- pracownicy działów R&D
- właściciele przedsiębiorstw
- kadra zarządzająca przedsiębiorstw
- inwestorzy.

W cenie szkolenia:

- uczestnictwo w szkoleniu
 - komplet materiałów szkoleniowych
 - lunch, serwis kawowy (w przypadku szkoleń stacjonarnych)
 - certyfikat ze szkolenia
 - materiały edukacyjne.
-



Program szkolenia:

Moduł I

Finansowanie projektów technologicznych – wprowadzenie:

- źródła finansowania technologii
- potencjalni inwestorzy – charakterystyka
- rodzaje kapitału finansującego technologie
- proces inwestycyjny
- Prezentacja koncepcji projektu technologicznego
- zawartość prezentacji
- oczekiwania potencjalnych inwestorów.

Moduł II

Wycena wartości projektów technologicznych:

- wycena wartości – wprowadzenie
- metoda dochodowa – założenia i procedura
- metody majątkowe.
- metoda porównań rynkowych
- zastosowanie / przykłady praktyczne

Moduł III

Wycena aktywów niematerialnych i technologii:

- aktywa niematerialne – przedmiot wyceny
- metody i techniki szczególnie adekwatne do wyceny wartości niematerialnych i prawnych oraz technologii
- kosztowe metody wyceny (metody kosztów odtworzenia i zastąpienia)
- dochodowe metody wyceny (m.in. zwolnienia od opłat licencyjnych i bezpośrednich przepływów pieniężnych)
- mnożnikowe metody wyceny

Moduł IV

Biznes plan:

- koncepcja projektu
- prognozy finansowe
- częste błędy w biznes planach
- dokumentacja inwestycyjna
- propozycja inwestycyjna
- zobowiązanie do zachowania poufności
- umowa inwestycyjna

Podsumowanie:

- czynniki sukcesu.

Informacje organizacyjne:

- Czas trwania – 8 godzin, 1 dzień
- Forma szkolenia – stacjonarnie / online
- Numer telefonu – +48 503 177 561
- E-mail - kontakt@pgwi.pl
- Więcej informacji na stronie: <https://www.pgwi.pl/szkolenia>