Załącznik nr 1 do SWZ

znak sprawy: A-2402-10/2026

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Projekt: ***FELU.01.01-IZ.00-0002/24 „Wzmocnienie potencjału laboratoriów Instytutu Agrofizyki PAN w celu prowadzenia badań w obszarze holobiontu roślinnego”***

CYKL SZKOLEŃ ROZWIJAJĄCYCH KOMPETENCJE W ZAKRESIE WSPÓŁPRACY NAUKOWEJ, KOMUNIKACJI I KOMERCJALIZACJI WYNIKÓW BADAŃ

1. Szkolenia obejmujące program mentoringowy w celu wzmocnienia kompetencji komunikacji, planowania i wymiany doświadczeń w badawczych grupach branżowych

1) Program mentoringowy

Komunikacja w grupach badawczych

- Wprowadzenie do mentoringu i jego rola w badaniach naukowych
- Podstawy efektywnej komunikacji: zasady, bariery, aktywne słuchanie i informacja zwrotna
- Techniki komunikacji w grupach badawczych: komunikacja werbalna i niewerbalna, zarządzanie konfliktami
- Warsztat: Budowanie zaufania w zespole
- Panel dyskusyjny: wymiana doświadczeń i dobre praktyki komunikacyjne
- AI jako asystent komunikacji zespołowej
  - wykorzystanie narzędzi AI do przygotowywania notatek ze spotkań
  - tworzenie planów spotkań i podsumowań
  - przygotowanie profesjonalnych e-maili
  - tłumaczenie dokumentów naukowych
  - przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Microsoft Copilot, Claude, Gemini

2) Planowanie w badaniach naukowych

- Zarządzanie projektami badawczymi: podstawy, tworzenie harmonogramów, narzędzia do zarządzania
  - AI w zarządzaniu projektami badawczymi:
    - automatyczne tworzenie harmonogramów projektów
    - generowanie planów pracy (Gantt)
    - zarządzanie zadaniami
    - monitorowanie ryzyk projektu
    - przygotowanie raportów okresowych
    - przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Microsoft Copilot, Claude, Gemini

- Techniki planowania pracy zespołu: metody planowania, podział zadań, delegowanie
- Monitorowanie i ocena postępów projektu: techniki, metody oceny, przykłady raportów
- Warsztat: Rozwiązywanie problemów w projektach badawczych
- Panel dyskusyjny: wymiana doświadczeń związanych z zarządzaniem projektami

3) Wymiana doświadczeń i rozwój zawodowy

- Mentoring jako narzędzie rozwoju zawodowego: korzyści, role, obowiązki, przykłady sukcesów
- Budowanie sieci kontaktów naukowych: znaczenie, techniki networkingu
- Dzielenie się wiedzą i doświadczeniem: metody, techniki prezentacji
- Narzędzia AI wspierające rozwój naukowca
  - personalizacja ścieżki rozwoju
  - wyszukiwanie ekspertów
  - analiza dorobku naukowego
  - planowanie kariery naukowej
  - przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Claude, Gemini, Scopus AI, Perplexity, Science Direct AI

Maksymalna liczba osób biorących udział w szkoleniu: 15
Minimalna ilość godzin w jednym dniu szkolenia - 6 godzin szkoleniowych (każda trwająca nie krócej niż 45 minut)
Czas trwania BLOKU nr 1, 2 i 4 - 2 dni szkoleniowe
Czas trwania BLOKU nr 3 – 3 dni szkoleniowe
BLOKI SZKOLENIOWE nr 1, 2, 3, 4 prowadzone w języku polskim

2. Szkolenia z zakresu komunikacji naukowej i prezentacji rezultatów badań w celach współpracy z otoczeniem gospodarczym i komercjalizacji wyników B+R

1) Komunikacja naukowa

Komunikacja naukowa i współpraca z otoczeniem gospodarczym

- Strategie komunikacji z sektorem gospodarczym
  - Jak skutecznie komunikować się z przedstawicielami biznesu
  - Przykłady efektywnej komunikacji między nauką a biznesem
- Marketing naukowy
  - Techniki promocji wyników badań
  - Wykorzystanie mediów społecznościowych i innych narzędzi do promocji
  - AI w promocji wyników badań
    - generowanie postów
    - tworzenie materiałów promocyjnych
    - streszczenia badań dla biznesu
    - przygotowanie tekstów popularnonaukowych
    - przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Claude, Canva, BioRender AI
- Warsztat: Budowanie przekazu marketingowego dla wyników B+R
  - Ćwiczenia praktyczne: tworzenie materiałów promocyjnych

2) Prezentacja wyników badań dla otoczenia gospodarczego

- Przygotowanie oferty badawczej dla biznesu
  - Jak przedstawić wyniki badań w kontekście komercyjnym

- Elementy skutecznej oferty badawczej
- Prezentacje dla inwestorów i partnerów biznesowych
  - Techniki prezentacji dla różnych grup odbiorców
  - Jak odpowiadać na pytania i wątpliwości inwestorów
- Warsztat: Tworzenie i przeprowadzanie prezentacji biznesowych
  - Ćwiczenia praktyczne: przygotowanie i przeprowadzenie prezentacji dla inwestorów
- AI w tworzeniu prezentacji naukowych
  - automatyczne tworzenie prezentacji
  - projektowanie infografik oraz krótkich filmików
  - przygotowanie krótkich prezentacji projektowych
  - wizualizacja danych
  - przykładowe narzędzia: np. Canva AI, PowerPoint Copilot, BioRender AI, ChatGPT, Gemini

3) Komercjalizacja wyników badań B+R

- Procesy komercjalizacji
  - Kroki od wyników badań do produktu rynkowego
  - Modele biznesowe dla komercjalizacji wyników B+R
- Ochrona własności intelektualnej
  - Patenty, prawa autorskie, licencje
  - Procedury ochrony własności intelektualnej w badaniach
- Warsztat: Opracowanie planu komercjalizacji
  - Ćwiczenia praktyczne: tworzenie strategii komercjalizacji, analiza studiów przypadków
- Podsumowanie i certyfikacja
  - Dyskusja na temat wyzwań i możliwości w komercjalizacji wyników B+R
- AI do przygotowania ofert B+R
  - analiza konkurencji
  - analiza rynku
  - opracowywanie modelu biznesowego
  - SWOT
  - opracowywanie ofert dostosowanych do potrzeb odbiorców
  - przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Claude, Perplexity, Gemini, Canva AI

Maksymalna liczba osób biorących udział w szkoleniu: 15
Minimalna ilość godzin w jednym dniu szkolenia - 6 godzin szkoleniowych (każda trwająca nie krócej niż 45 minut)
Czas trwania BLOKU nr 1, 2 i 4 - 2 dni szkoleniowe
Czas trwania BLOKU nr 3 – 3 dni szkoleniowe
BLOKI SZKOLENIOWE nr 1, 2, 3, 4 prowadzone w języku polskim

3. Szkolenia z zakresu komercyjnych usług badawczych

Komercyjne usługi badawcze
<u>Dzień 1:</u> Wprowadzenie i Planowanie Usług Badawczych

1. Wprowadzenie do komercjalizacji usług badawczych
   - Definicja i znaczenie komercyjnych usług badawczych
   - Przegląd rynku i identyfikacja potrzeb

2. Tworzenie oferty usług badawczych
    - Elementy skutecznej oferty
    - Modelowanie finansowe i wycena usług
    - AI do przygotowania ofert
        - opracowywanie ofert usług badawczych z wykorzystaniem narzędzi AI
        - przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Claude, Gemini
3. Warsztat: Analiza rynku i tworzenie modelu biznesowego
    - Ćwiczenia praktyczne z analizy rynku
    - Opracowanie modelu biznesowego i wyceny usług
    - AI do rozpoznania rynku
        - przykładowe narzędzia: np. Perplexity, ChatGPT, Claude

<u>Dzień 2:</u> Marketing i Sprzedaż Usług Badawczych

1. Strategie marketingowe dla usług badawczych
    - Promocja usług badawczych
    - Kanały marketingowe i narzędzia promocyjne
    - AI do działań marketingowych
        - tworzenie posterów, ulotek, grafik, banerów, materiałów konferencyjnych
        - przykładowe narzędzia: np. Canva AI, BioRender AI, ChatGPT, Gemini
2. Techniki sprzedaży i negocjacji
    - Jak skutecznie sprzedawać usługi badawcze
    - Budowanie relacji z klientami
3. Warsztat: Przygotowanie kampanii marketingowej i strategii sprzedaży
    - Ćwiczenia praktyczne z tworzenia planu marketingowego
    - Strategia sprzedaży i negocjacje

<u>Dzień 3:</u> Zarządzanie Projektami i Aspekty Prawne

1. Zarządzanie projektami badawczymi
    - Specyfika zarządzania projektami komercyjnymi
    - Monitoring i raportowanie
    - AI w zarządzaniu projektem badawczym
        - przykładowe narzędzia: np. Microsoft Planner + Copilot, ChatGPT
2. Aspekty prawne i etyczne komercyjnych usług badawczych
    - Prawne aspekty świadczenia usług badawczych
    - Etyczne wyzwania i dobre praktyki
3. Warsztat: Symulacja projektu komercyjnego i analiza przypadków prawnych
    - Ćwiczenia praktyczne z zarządzania projektem badawczym
    - Analiza prawnych i etycznych studium przypadków

Podsumowanie i certyfikacja

- Przegląd najważniejszych tematów szkolenia
- Dyskusja na temat wyzwań i przyszłych trendów

Maksymalna liczba osób biorących udział w szkoleniu: 15
Minimalna ilość godzin w jednym dniu szkolenia - 6 godzin szkoleniowych (każda trwająca nie

krócej niż 45 minut)
Czas trwania BLOKU nr 1, 2 i 4 - 2 dni szkoleniowe
Czas trwania BLOKU nr 3 – 3 dni szkoleniowe
BLOKI SZKOLENIOWE nr 1, 2, 3, 4 prowadzone w języku polskim

4. Szkolenia z zakresu komercjalizacji produktów i usług powstałych w wyniku realizacji projektu

1) Komercjalizacja

Wprowadzenie do Komercjalizacji i Planowanie

1. Wprowadzenie do komercjalizacji wyników projektów
    - Definicja i znaczenie komercjalizacji
    - Przegląd procesu komercjalizacji od badań do rynku
2. Identyfikacja i analiza rynku
    - Metody analizy rynku i identyfikacji potrzeb
    - Ocena potencjału komercyjnego produktów i usług
3. Warsztat: Analiza rynku i potencjału komercyjnego
    - Ćwiczenia praktyczne z analizy rynku i oceny produktów/usług
    - AI do oceny potencjału rynkowego
        - przykładowe narzędzia: np. Perplexity, ChatGPT, Claude, Gemini

2) Strategia Komercjalizacji i Marketing

1. Tworzenie strategii komercjalizacji
    - Modele biznesowe i strategie wprowadzenia na rynek
    - Planowanie działań komercjalizacyjnych
2. Marketing i promocja produktów/usług
    - Strategie marketingowe
    - Narzędzia i kanały promocji
3. Warsztat: Tworzenie strategii marketingowej
    - Ćwiczenia praktyczne z tworzenia planu marketingowego i strategii wprowadzenia na rynek
    - AI do tworzenia strategii: przykładowe narzędzia np. ChatGPT, Claude, Gemini

3) AI w pracy naukowca

- Wyszukiwanie literatury: przykładowe narzędzia np. ResearchRabbit, ChatGPT, ScopusAI, Science Direct AI, Perplexity
- Wsparcie przygotowania publikacji
    - przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Claude, Grammarly, Gemini, Perplexity
    - korekta językowa
    - skracanie tekstu
    - poprawa stylu
    - tworzenie abstraktów
    - wsparcie w przygotowaniu odpowiedzi na recenzje
- Wsparcie przygotowania grantów
    - Przykładowe narzędzia: np. ChatGPT, Claude, Gemini
    - struktura projektu
    - kamienie milowe

- harmonogram
- analiza ryzyka
- wpływ na otoczenie społeczno-gospodarcze

- Tworzenie grafik naukowych
  - przykładowe narzędzia: np. BioRender AI, Canva AI, ChatGPT, Gemini
  - wsparcie tworzenia abstraktów graficznych, schematów metodologicznych, ilustracji procesów, infografik
- AI do analizy danych
- Zarządzanie wiedzą
- AI i etyka badań
  - odpowiedzialne wykorzystanie AI
  - transparentność użycia AI w publikacjach
  - wymagania wydawców (np. Nature, Elsevier, Springer)
  - ochrona danych
  - RODO
  - własność intelektualna
  -

4) Aspekty Prawne i Zarządzanie Procesem Komercjalizacji

1. Ochrona własności intelektualnej
   - Patenty, prawa autorskie, licencje
   - Procedury ochrony własności intelektualnej
2. Zarządzanie procesem komercjalizacji
   - Zarządzanie projektami komercjalizacyjnymi
   - Monitoring, raportowanie i ocena wyników
3. Warsztat: Opracowanie planu komercjalizacji
   - Ćwiczenia praktyczne z tworzenia planu komercjalizacji, analiza przypadków

5) Podsumowanie

- Przegląd najważniejszych tematów szkolenia
- Dyskusja na temat wyzwań i przyszłych trendów

Maksymalna liczba osób biorących udział w szkoleniu: 15
Minimalna ilość godzin w jednym dniu szkolenia - 6 godzin szkoleniowych (każda trwająca nie krócej niż 45 minut)
Czas trwania BLOKU nr 1, 2 i 4 - 2 dni szkoleniowe
Czas trwania BLOKU nr 3 – 3 dni szkoleniowe
BLOKI SZKOLENIOWE nr 1, 2, 3, 4 prowadzone w języku polskim

Wszystkie bloki szkoleniowe przeprowadzone w formie stacjonarnej w siedzibie Zamawiającego

Wykonawca zobowiązany jest do przygotowania i przekazania Zamawiającemu materiałów szkoleniowych do każdego z przeprowadzonych szkoleń, obejmujących zarówno prezentacje wykorzystane podczas zajęć, jak i materiały opisowe rozwijające omawiane zagadnienia. Materiały opisowe powinny stanowić uzupełnienie prezentacji i umożliwiać uczestnikom samodzielne utrwalenie wiedzy oraz jej praktyczne wykorzystanie po zakończeniu szkolenia. Dopuszcza się przekazanie materiałów w wersji elektronicznej najpóźniej w dniu szkolenia.