



IEEPI - Fiche formation

Négocier les contrats de TT avec succès

Objectifs :

- Appréhender les mécanismes généraux de la négociation.
- Préparer la négociation et les accords précontractuels de transfert de technologie (TT)
- Acquérir des méthodologies, des réflexes et des modes de fonctionnement pour argumenter sa position.

Public :

Professionnels du transfert de technologie (universités ou industrie), chargés de valorisation, dirigeants de PME, chefs de projets, agents du développement économique et technologique, praticiens de la PI, ingénieurs ou chargés d'affaires, business developers, juristes et conseils.

Caractéristiques :

Durée : 14h

Horaires : 2 jours (9h - 17h30) à Paris

Niveau : Perfectionnement

Référence : S41P004

Programme :

Fondamentaux de la négociation

- Les clés de la préparation
- La gestion de la marge de manœuvre, concessions et contreparties
- La conduite de la négociation et les comportements efficaces

Techniques de négociation appliquées au licensing

- Préparation et phases du processus de négociation IP
- Négociations multiculturelles : USA et Asie
- Cas pratique

Ateliers de négociation

- Les considérations pré-licensing, financières et techniques
- Mise en application par le biais de simulations de négociation en groupe par les participants

Détails:

Prérequis

Avoir une pratique du TT (dans le secteur public ou privé).

Méthodes

- Cours magistral
- Partage d'expérience ou échanges entre pairs

Évaluation



IEEPI

INSTITUT EUROPÉEN ENTREPRISE
ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE



- Quiz

Indicateurs

Taux de recommandation : 93% (années 2023-2025)

Intervenants

Avocat. Consultant. Senior Licensing & Business development Manager.

