



PROGRAMA

TALLER

INSTRUMENTO PYME Horizonte 2020

Taller de redacción de propuestas

¿Estás pensando en presentar una propuesta al Instrumento PYME de Horizonte 2020?

En este taller te ayudaremos a redactar la propuesta de manera que maximices tus posibilidades de éxito"



Dirigido a pymes y empresas que quieren presentar un proyecto a las convocatorias del Instrumento PYME de H2020



Días 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2017, de 9:00 a 18:15 h.



Sala 6 del Edificio B
Ciutat Administrativa 9 d'Octubre
C/ de la Democràcia, 77
46018 - VALÈNCIA

Valencia, 30 de noviembre y 1 de diciembre



OBJETIVO

Formar a las pymes y a los participantes en la redacción de proyectos de Instrumento Pyme

Jueves, 30 de noviembre

Instrumento Pyme - Fase 1

08:45 - BIENVENIDA a los asistentes

09:00 - EL INSTRUMENTO PYME

- Entorno actual de la Financiación Europea de I+D+i.
- Horizon 2020. Financiación y modalidades de participación.
- Tres fases del ciclo inversor (no del ciclo de la tecnología).
- Time to Market. Lo que es negocio y lo que no.

09:25 - PROYECTOS ORIENTADOS A MERCADO en HORIZON 2020

- Instrumento pyme vs Otros programas (*Innovation Actions, Fast Track to Innovation, Eurostars*). Similitudes y diferencias.
- Origen y explicación de los TRL (*Technology Readiness Levels*) y MRL (*Manufacturing Readiness Levels*). El mínimo del TRL 6 en Instrumento pyme, verdades y mentiras.

- CASO PRÁCTICO 1. Empresa S.L. y el problema del TRL

09:55 - EL INSTRUMENTO PYME FASE 1. CLAVES EN LA PRÁCTICA

- Estadísticas y análisis 2014-2016 de la fase 1. ¿Es el mercado no la tecnología!
- Criterios de Elegibilidad y Evaluación de la fase 1. El criterio evaluador en detalle. *Willing to pay, Freedom to operate* y *Best value of money*.
- Consejos y trucos necesarios para el éxito en esta fase (mercado, competidores, etc.).

- CASO PRÁCTICO 2. Análisis del informe de evaluación de una propuesta en Fase 1.

10:55 - Pausa-Café

11:15 - PREPARANDO UNA PROPUESTA DE ÉXITO EN FASE 1

- La memoria de fase 1 paso a paso. ¿Qué contar y cómo en 10 hojas!

- El análisis de viabilidad de nuestro plan de negocio

14h15 Pausa-Almuerzo

15:15 - PREPARANDO UNA PROPUESTA DE ÉXITO EN FASE 1 (cont.)

- CASO PRÁCTICO 3. Elaboración del modelo de Negocio.

- ¿Individual o en Consorcio?, ¿subcontrataciones? ¿comercialización? Requerimientos y errores habituales. Información clave en Anexos.
- Del "Good to very good" al "Very good to excellence" en fase 1
- Cómo sacar partido al "Overall perception"
- Criterios de revisión antes de la presentación.
- Presentación en el portal del participante.
- Gestión y justificación del proyecto (anticipos, costes, etc.).

- CASO PRÁCTICO 4. Pre-elaboración de una propuesta de éxito en Fase 1.

18:15 - Fin de la SESIÓN

Viernes, 1 de diciembre

Instrumento Pyme - Fase 2

09:00 - EL INSTRUMENTO PYME FASE 2. CLAVES EN LA PRÁCTICA

- Estadísticas y análisis 2014-2016. ¿Es el mercado no la tecnología!
- Criterios de Elegibilidad y Evaluación. El criterio evaluador en detalle.
- Importancia de los resultados de la fase 1 en la memoria de la fase 2.
- Consejos y trucos necesarios para el éxito en esta fase (mercado, competidores, etc.).

- CASO PRÁCTICO 5. Análisis del informe de evaluación de una propuesta en Fase 2.

09:30 - PREPARANDO UNA PROPUESTA DE ÉXITO EN FASE 2

- La memoria de fase 2 paso a paso. ¿Qué contar y cómo en 30 hojas!
- La entrevista personal con la CE. Formato non-pitch y protocolo previsto.

11:15-11:35 - Pausa-Café

- El plan de negocio (objeto de la empresa, plan estratégico, mercado, ventajas competitivas, clientes, recursos humanos, capital, etc.).

- CASO PRÁCTICO 6. Análisis del Plan de Negocio de una propuesta H2020.

14h15 Pausa-Almuerzo

15:15 - PREPARANDO UNA PROPUESTA DE ÉXITO EN FASE 2 (cont.)

- ¿Individual o en Consorcio?, ¿subcontrataciones? ¿comercialización? Requerimientos y errores habituales. Información clave en Anexos.
- Del "Good to very good" al "Very good to excellence" en fase 2.
- Cómo sacar partido al "Overall perception" en fase 2
- Criterios de revisión antes de la presentación.
- Elaboración del presupuesto de fase 2
- Presentación en el portal del participante.
- Gestión y justificación del proyecto (anticipos, costes, etc.).

- CASO PRÁCTICO 7. Pre-elaboración de una propuesta de éxito en Fase 2.

18:15 - Fin de la SESIÓN



Impartido por:
Javier Medina
(Qenergy)
Experto evaluador
H2020



Inscripciones



Más información
961 209 699
961 209 668