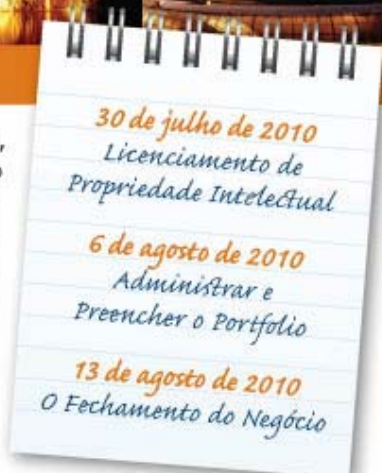




A LICENSING EXECUTIVES SOCIETY (LES) foi fundada em 1965, voltada para pessoas dedicadas às atividades de colaboração em pesquisas, transferência de tecnologia e para aquelas que trabalham em negócios que envolvam patentes, segredos comerciais e outras formas de propriedade intelectual, permitindo que seus membros se reúnam, troquem conhecimentos e estimulem altos padrões profissionais.

A LES cresceu e possui mais de 10.000 membros, incluindo representantes da direção de uma grande variedade de empresas, cientistas e engenheiros, funcionários de universidades e do governo, advogados, advogados especializados em patentes e consultores.

A LES patrocina reuniões informativas e publica artigos sobre colaboração em pesquisas e transferência de tecnologia, fornecendo as mais precisas e recentes informações sobre licenciamento no jornal trimestral *les Nouvelles*, que é distribuído gratuitamente a seus membros.



Damos-lhe as boas vindas aos nossos eventos e o convidamos a se tornar um membro da LES.

Os cursos serão realizados na Agência Paranaense de Propriedade Industrial - APPI / Instituto de Tecnologia do Paraná - TECPAR
Av. Prefeito Lothário Meissner, 350 - Jardim Botânico - Curitiba - PR - Brasil

- 08h30** Credenciamento e Entrega de Material
- 09h00** Início do Curso
- 18h00** Término do Curso

**Curso LES 101 - 30 de julho de 2010
Licenciamento de Propriedade Intelectual**

Tipos de Propriedade
Função da Propriedade Intelectual nas empresas
Tipos de Propriedade Intelectual
Base legal da Propriedade Intelectual

Segredos de Negócio
Definições e Características; Efetividade e Violações e Medidas Legais

Patentes
Características; Categorias; Partes; Requisitos para obtenção; Processo de obtenção; Questões internacionais; PCT; Desenhos Industriais; Modelos de Utilidade e Outros tipos de proteção

Sinais distintivos
Marcas; Requisitos; Registro; Proteção; Violações e Medidas Legais

Nomes de Domínio
Registro e Proteção e Medidas Legais

Direitos Autorais
Requisitos; Características; Registro; Idéia v. Expressão e Violações e Medidas Legais

Licenciamento
Tipos básicos de licenças; Licença v. Cessão; Considerações especiais relativas a licenças de patentes / marcas /

Apoio:



desenhos / direitos autorais; Anatomia de uma licença; Contrato de licença: análise das cláusulas principais; Métodos alternativos de solução de controvérsias / Mediação / Arbitragem e Limitações ao licenciamento – exigências do INPI

Professores

Dra. Elisabeth Fekete, Dra. Juliana Viegas, Dr. Markus Michael de Mendonça Wolff e Dra. Karin Klempp

Curso LES 102 - 06 de agosto de 2010

Administrar e Preencher o Portfolio

(para este curso o participante tem que ter noções básicas de PI e/ou fazer o 101)

Missão e Estrutura da Administração do Bem Intelectual
Resultados bem sucedidos do processo
Licenciamento como um dos caminhos para extrair valor
Requisitos mínimos para uma bem-sucedida IAM (Intellectual Assets Management)
Alinhar a estratégia de Administração do Bem intelectual à estratégia corporativa/empresarial

Missão da Administração do Bem Intelectual

Modelo de Administração do Bem Intelectual

Os Elementos Fundamentais do Processo de Modelo de Administração do Bem Intelectual

Alinhamento Estratégico; Criação dos Bens Intelectuais; Administração do "Portfolio"; Extração de Valor e Reconhecimento do Valor

A Hierarquia do Valor da Propriedade Intelectual

Utilizando a Hierarquia do Valor da Propriedade Intelectual

Celebração de Contratos de Bens Intelectuais

Plano; Conteúdo; "Background"; Obrigações Contratuais; Relacionamentos; Responsabilidades e Bens Intelectuais vs. Propriedade Intelectual

Professores

Dra. Juliana Viegas, Dra. Tatiana Campello Lopes, Dr. Antonio Carlos Siqueira e Raul Hey

Curso LES 103 - 13 de agosto de 2010

O Fechamento do Negócio

(Importante: o curso 102 é pré-requisito para o curso 103)

Identificar e aplicar abordagens de avaliação
Reconhecer e praticar elementos de uma negociação bem sucedida

Avaliação

Abordagem; Metodologia; Extração de Valor; Estruturação de Acordos e Diligências Preparatórias

Negociação

Princípios; Estratégias de Negociação; Fundamentos de Negociação; Tática de Negociação; Cronogramas de Negociação; Estilos de Negociação; Cultura; Memorando de Entendimento; Fechamento de Negócio; Resultado Positivo da Negociação; Ética da Transação e Manutenção de Licença

Professores

Dr. Raul Hey, Dr. Eduardo Cezar de Mello e Souza e Dra. Juliana Viegas

O almoço será no restaurante da FIEP (Federação das Industrias do Estado do Paraná) ao lado do local das aulas.

Apoio:



TAXAS DE INSCRIÇÃO

1 Curso		2 Cursos		3 Cursos	
Associado LES, ABPI, ABAPI, ASPI, TECPAR/APPI e integrantes do NIT/PR	R\$ 400.00	Associado LES, ABPI, ABAPI, ASPI, TECPAR/APPI e integrantes do NIT/PR	R\$ 600.00	Associado LES, ABPI, ABAPI, ASPI, TECPAR/APPI e integrantes do NIT/PR	R\$ 720.00
Não Sócio	R\$ 480.00	Não Sócio	R\$ 760.00	Não Sócio	R\$ 900.00

ATENÇÃO: Descontos aplicáveis somente quando da inscrição em mais de um curso concomitantemente.

:

SECRETARIA**Regency Congressos & Eventos**

Tel: (55) (21) 2553-6628 / 2551-4012 - Fax: (55) (21) 2551-4912

les2010@regencyeventos.com.brwww.regencyeventos.com.br

Site e Inscrições do Evento:

http://www.regencyeventos.com.br/admin/evento.php?cod_evento=11&cod_conteudo=55

Apoio:

