

CÓMO POSICIONARSE EN CONSORCIOS DE I+D+I GANADORES EL *LOBBY* EN LA UNIÓN EUROPEA

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)


FECHAS Y HORARIO	Martes, 29 de septiembre. De 09:00-11:00h.
FORMATO	Online.
LUGAR	Se facilitará el enlace tras la confirmación de la plaza.
DURACIÓN	2 horas.
PLAZAS	30.
DIRIGIDO A	Exclusivo para empresas vascas y agentes del Sistema Vasco de Ciencia, Tecnología e Innovación: • Con necesidad o interés en preparar proyectos europeos de I+D+i a Horizonte Europa. • Con cierta experiencia en la presentación y preparación de proyectos de I+D+i en programas europeos. <i>*Máximo dos personas por organización.</i>

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Conocer el programa marco Horizonte Europa 2021-2027 y las claves para lograr un mejor posicionamiento en consorcios de I+D+i ganadores.
- Comprender la práctica y el proceso del *lobby* en la Unión Europea y en Horizonte Europa.
- Conocer otros accesos a la Comisión Europea como son los nuevos partenariados, las direcciones generales y las agencias ejecutivas.
- Conocer y aprender distintos entornos y estrategias para localizar, analizar y participar en consorcios de proyectos europeos potencialmente ganadores, facilitando a los asistentes un protocolo de actuaciones y recomendaciones para la correcta relación con éxito y eficacia en el ecosistema europeo, tanto investigadores como gestores de proyectos.



CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

- La práctica y el proceso del *lobby* en la Unión Europea y en Horizonte Europa.
- Nuevos partenariados, direcciones generales y agencias ejecutivas. El nuevo acceso a la Comisión Europea.
- Cómo colocarse en proyectos ganadores. Acceso a consorcios y negociación con coordinadores y socios.

FORMACIÓN IMPARTIDA POR



**JAVIER MEDINA
ANTÓN**
CEO EN QI EUROPE

Economista, especialidad en finanzas. Máster en Negocios Energéticos y PDG por IESE Business School. Mentor Empresarial certificado de la Comunidad de Madrid. Mentor del Programa Women Leadership de la Comisión Europea. Desarrolla desde 1995 su carrera profesional en el diseño y desarrollo estratégico de nuevos modelos de negocio (propuesta de valor, modelización y optimización de capital, precios, rentabilidades y costes, *seed&startup capital*, *private equity*, *venture capital*, competitividad y productividad), operaciones de transferencia de tecnología y proyectos de I+D+i (bróker de tecnologías, financiación y análisis de inversiones, valoración DFC y *Venture Capital Method*, estructuración, negociación y venta/alianzas), así como redacción, gestión y justificación de proyectos de I+D+i) y desarrollo de nuevo negocio (captación de mercado, diversificación, crecimiento e internacionalización) en entornos digitales / tecnológicos / industriales con responsabilidad directa en la innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios tecnológicos.

