

Inversión:

Centros Fedit: 270 € más Iva

Empresas: 320 € más Iva

Formadores:

**Francisco Rubio Pomar** Consultor senior, MBA y Doctor. Tiene una amplia experiencia en la preparación y gestión de proyectos europeos, habiendo liderado la ejecución de propuestas desde la universidad y empresa. Francisco ha ejercido de investigador, de empresario y de gestor de proyectos por lo que conoce a fondo la problemática de los proyectos desde las distintos roles y perspectivas.

**Andrés Sánchez Sandaza** Consultor senior, Experto en asuntos europeos y Master en Relaciones Internacionales, tiene una dilatada experiencia en la preparación y gestión de propuestas. Lleva más de 5 años dinamizando proyectos, preparando proyectos y gestionando la ejecución de los proyectos europeos de I+D

Cupo limitado, hasta agotar plazas

Para mayor información e inscripciones:

[www.feditformación.com/7pm](http://www.feditformación.com/7pm)  
[formacion@fedit.com](mailto:formacion@fedit.com)

FeditFormación



**Fedit**

Centros Tecnológicos de España



Higher Impact Impact

Federación Española de Centros Tecnológicos

URL: <http://www.fedit.com>  
Dirección: Calle Francisco Gervás 14, 1 B  
Código Postal: 280020, Madrid  
Teléfono: 915 785 202

correo electrónico: [formacion@fedit.com](mailto:formacion@fedit.com)

# FeditFormación

Seminario Práctico

## Cómo preparar propuestas competitivas en el 7º Programa Marco

Dirigido a Centros Tecnológicos Fedit y empresas

Madrid, 28 y 29 de Enero de 2010



### ¿A quién va dirigido?

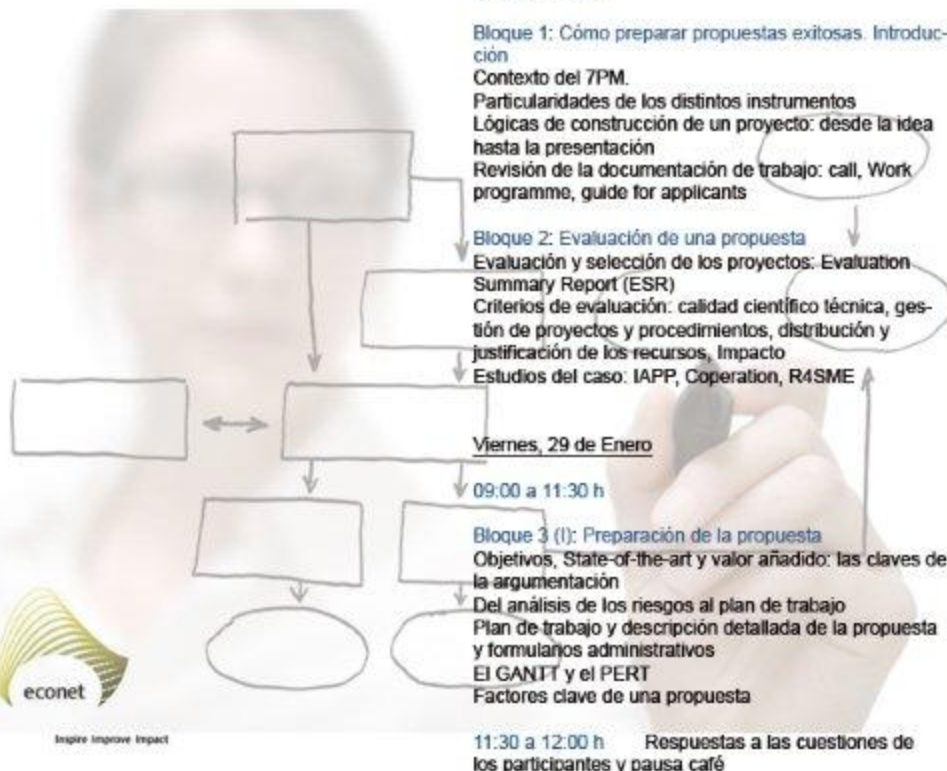
El programa resultará de gran valor a gestores de innovación, técnicos e investigadores de los Centros Tecnológicos Fedit, responsables de de innovación de las empresas y en general, a personal implicado en la gestión y ejecución de proyectos de I+D.

### Objetivos del seminario

- Facilitar un aprendizaje completo, tanto teórico como práctico, para la preparación de una propuesta europea de I+D.
- Conocer las claves del éxito en la gestión de proyectos a través del estudio de casos prácticos reales.
- Preparar a los participantes para que puedan afrontar con garantías de éxito la preparación de proyectos de I+D

### Metodología

El curso se presenta bajo un enfoque eminentemente práctico, utilizando métodos de interacción entre los formadores y los asistentes. Para ello, se combinará una enseñanza teórica, que permita el análisis y conocimiento de la problemática habitual que encuentran los gestores de proyectos de I+D, con una enseñanza práctica basada en el estudio de casos reales, y la organización de un workshop para intercambiar puntos de vista y experiencia entre los participantes.



Inspire Improve Impact

Jueves, 28 de Enero

15:30 a 18:30 h

**Bloque 1: Cómo preparar propuestas exitosas. Introducción**

Contexto del 7PM.

Particularidades de los distintos instrumentos

Lógicas de construcción de un proyecto: desde la idea hasta la presentación

Revisión de la documentación de trabajo: call, Work programme, guide for applicants

**Bloque 2: Evaluación de una propuesta**

Evaluación y selección de los proyectos: Evaluation Summary Report (ESR)

Criterios de evaluación: calidad científico técnica, gestión de proyectos y procedimientos, distribución y justificación de los recursos, Impacto

Estudios del caso: IAPP, Cooperation, R4SME

Viernes, 29 de Enero

09:00 a 11:30 h

**Bloque 3 (I): Preparación de la propuesta**

Objetivos, State-of-the-art y valor añadido: las claves de la argumentación

Del análisis de los riesgos al plan de trabajo

Plan de trabajo y descripción detallada de la propuesta y formularios administrativos

El GANTT y el PERT

Factores clave de una propuesta

11:30 a 12:00 h

Respuestas a las cuestiones de los participantes y pausa café

12:00 a 14:00 h

Bloque 3 (II): Aspectos financieros y Marco Jurídico

Aspectos financieros:

Reglamento financiero

Reglas de participación: costes

Regímenes de financiación: máximos, elegibilidad, pagos y fondo de garantía

Marco jurídico:

Acuerdo de subvención, subcontratación y terceras partes

Acuerdo de la propiedad intelectual: acuerdo de consorcio, explotación de resultados y derechos de acceso

(Se repartirán los materiales del módulo al completo si bien solo se impartirán los aspectos más relevantes, dejando un mail de consulta para posibles dudas.)

**Bloque 4 (I): Taller - Preparación y defensa de una propuesta**

Grupos de trabajo y reglas del taller

Trabajo en equipo: Preparación de idea de propuesta

Presentación ante el resto de participantes de las propuestas elaboradas por los participantes

Simulación de situaciones

14:00 a 15:00 h

Comida e intercambio de experiencias

15:30 a 17:30 h

**Bloque 4 (II): Taller - Preparación y defensa de una propuesta**

Trabajo en equipo: Preparación de idea de propuesta

Presentación ante el resto de participantes de las propuestas elaboradas por los participantes

Simulación de situaciones

Dudas y finalización

17:30 h

Finalización - Cierre de Seminario