

	Módulo 1 - Vision/Team Fit					
	Faremos aqui uma imersão inicial no ecossistema de inovação e startups. Traremos tópicos sobre liderança e autoconhecimento, gestão ágil de projetos, noções básicas de oratória para pitches, boas práticas de produtividade e de trabalho colaborativo.					
Conteúdos	Aula 0: Introdução					
	Aua 1: Liderança e Autoconhecimento					
	Aula 2: Mindset Startup					
	Aula 3: Comunicação e oratória voltada para Ptiches (modelo de pitch + oratória)					
	Aula 4: Produtividade					
	Aula 5: Gestão Ágil de projetos					
	Aula 6: Como se tornar um eficiente teammate: noções de trabalho colaborativo					
	Palestra 1: Trajetória Empreendedora na Prática					
	Case 1: Mundaça de Mindset					
	Módulo 2 - Problem/Solution Fit					
	Utilizaremos ferramentas desenvolvidas pela Biominas, como Bio Customer Vision e o BioStrategy Canvas, a fim de ajudar na estruturação do seu projeto e entender qual o melhor modelo de negócios para aplicar sua pesquisa no mercado.					
Conteúdos	Aula 7: Bio Customer Vision					
	Aula 8: BioStrategy Canvas: Introdução					
	Aula 9: BioStrategy Canvas: Estratégias de negócios em ciências da Vida					
	Aula 10: BioStrategy Canvas: Introdução aos Aspectos Regulatórios					
	Aula 11: BioStrategy Canvas: Estrutura de custos e receitas					
	Aula 12: BioStrategy Canvas: Vantagem Competitiva					
	Aula 13: Validação					
	Palestra 2: Aspectos Regulatórios					
	Case 2: Registro de Produtos Inovadores					
	Módulo 3 - Product/Market Fit, Parte I					
	Comece a entender quem são as pessoas que podem estar interessadas em sua tecnologia. Você compreenderá os benefícios e vantagens que sua solução pode realmente levar para a vida das pessoas, alinhado ao tamanho que esse mercado representa.					
Conteúdos	Aula 14: Segmentação de Mercado					
	Aula 15: Definição do Mercado Número 1					
	Aula 16: Perfil de Usuário Final					
	Aula 17: Como Estimar o Tamanho do seu Mercado Número 1					
	Aula 18: Persona					
	Palestra 3: Como se Posicionar no Mercado					
	Case 3: Como Adaptar seu Produto para Demandas do Mercado					
	Aula 19: Life cycle use case (descrição do produto que será utilizado na rotina da persona)					
	Aula 20: High level specs (detalhamento do produto com especificações e propriedades)					
	Aula 21: Proposta de Valor Quantificada					
	Aula 22: Chart competitive position (organização visual da sua posição em relação à concorrência em uma matriz)					
	Aula 23: Pricing framework (desenhar um modelo para testar possíveis precificações)					
	Palestra 4: Como Gerar Valor e se Diferenciar no Mundo das Startups					
	Case 4: Como a Inovação gera Valor para o Mercado					
	Módulo 4 - Product/Market Fit, Parte II					
	Compreenda melhor qual é o destino da sua tecnologia. Nesse módulo te ajudaremos a entender o produto que sua pesquisa pode vir a ser. Comece a tirar a ideia do papel e conheça a fundo as aplicabilidades da sua tecnologia!					
Conteúdo	Aula 24: Propriedade intelectual					
	Aula 25: Desenvolvimentos de Soluções Inovadoras					
	Aula 26: Metodologias e Ferramentas para Planejamento e Execução do Processo de P&D Focado em Resultados					
	Palestra 5: Como Levar seu P&D para o Mercado					
	Case 5: Desenvolvimento de Tecnologias visadas pelo Mercado					
	Módulo 5 - Market/Business Fit					
	Descubra qual a melhor estratégia de entrada de mercado para a sua tecnologia e conheça diversas formas de captar recursos e investimentos para viabilizar o seu projeto e fazer a diferença.					
Conteúdo	Aula 27: Modelos de Parcerias para Inovação					
	Case 6: Modelos de Parceiras com Empresas					
	Aula 28: Gestão Financeira para Startups em Ciências da Vida					
	Aula 29: Valuation - o que você precisa saber					
	Palestra 6: Valuation					
	Aula 30: Investimento e Captação de recursos					
	Case 7: Captação de Investimentos para Startups de Hard Sciences					
	Palestra 7: Aspectos Jurídicos para Startups Inovadoras					
	Palestra 8: Pitch Training					
	Carga Horária: 16 horas					