



TERM OF REFERENCE

Capacity Development – Training

Translating Research into
Impactful Innovations

ADB HETI PROJECT, 2025

Term of Reference (ToR) Training - Call for Participants Translating Research into Impactful Innovations

1. Latar Belakang

Dalam dokumen Rencana Strategis Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS), disebutkan bahwa ITS bertujuan menjadi *Entrepreneurial University* pada tahun 2035. Selain itu, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi melalui konferensi pers pada 29 Januari 2018 telah menetapkan arah kebijakan terkait penelitian dan pengembangan menuju penciptaan teknologi masa depan yang mendukung Revolusi Industri 4.0. Kebijakan yang ada juga diarahkan pada penggunaan teknologi canggih untuk meningkatkan nilai tambah sumber daya alam. Rencana strategis Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi juga secara eksplisit menetapkan beberapa indikator inovasi sebagai metrik utama untuk mengukur pencapaian tujuan strategisnya. Beberapa indikator tersebut meliputi:

- 1) Jumlah Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang terdaftar;
- 2) Jumlah Prototipe *R&D* pada Tingkat Kesiapan Teknologi (*Technology Readiness Level / TRL*) level 6;
- 3) Jumlah Prototipe Industri pada TRL 7, dan
- 4) Jumlah Produk Inovasi dan Produk *R&D* yang telah diproduksi dan dimanfaatkan oleh pengguna (Hilirasi Produk Inovasi dan Teknologi).

Sejalan dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah, serta sebagai Perguruan Tinggi Negeri Berbadan Hukum (PTNBH), ITS telah mengembangkan berbagai inisiatif di bidang inovasi, teknologi, dan implementasi bisnis untuk mendukung peningkatan pendapatan serta mempersiapkan transformasi menjadi *Entrepreneurial University*. Dengan perencanaan dan strategi yang tepat, berbagai inisiatif, program dan kegiatan telah dirancang untuk meningkatkan jumlah produk inovatif yang layak secara komersial dari temuan penelitian yang berpotensi menjadi sumber pendapatan bagi ITS.

Pelaksanaan proses hilirisasi bukanlah tugas yang mudah. Proses ini membutuhkan pemahaman bersama, tidak hanya dosen selaku peneliti dan *inventor*, namun juga para manajer lembaga inovasi. Selain itu, proses hilirisasi memerlukan kesinambungan dari tahap awal penelitian hingga dapat diterapkan secara efektif sesuai dengan kebutuhan pasar, serta memerlukan kolaborasi dengan mitra industri terkait. Percepatan proses hilirisasi ini menuntut keahlian dan kolaborasi multi pihak. Oleh karena itu, penguatan kelembagaan menjadi penting, dimulai dengan perlindungan hasil penelitian, perumusan strategi bisnis, branding, dan menarik investasi. Dengan demikian, program peningkatan kapasitas SDM ITS (*staff development*) berperan penting dalam mendukung Sains Tekno Park yang ada, yang pada akhirnya akan membantu transformasi ITS menjadi *Entrepreneurial University* pada tahun 2035.

1. Definisi

Staff Development Program merupakan salah satu fokus dari HETI Project ADB Loan ITS yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas SDM dalam mengelola KST dan DIKST. Terdapat dua program utama, yaitu *Training* dan *Bridging (internship)*. Penjelasan dari kedua program tersebut adalah sebagai berikut:

- (1) *Training* merupakan program pelatihan yang dirancang untuk mengembangkan keterampilan, keahlian, dan pengetahuan di bidang atau industri spesifik, termasuk Sertifikasi Profesional, Pelatihan Teknis, Pelatihan Produksi dan Industri, serta pelatihan peningkatan keterampilan soft-skills dan hard skills, dengan fokus pada pengembangan *Science Techno Park (STP)* ITS. Pelatihan dilakukan selama 1 atau 2 minggu, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.
- (2) *Bridging (internship)* merupakan kegiatan magang jangka pendek yang dapat dilakukan di lingkungan industri dan perguruan tinggi untuk meningkatkan kapasitas manajemen dalam mengelola STP di ITS, dengan fokus pengembangan pada aspek teoretis, manajerial, dan kompetensi praktis. *Bridging* dilakukan selama periode maksimal 4 minggu atau 28 hari.

Adapun program staff development yang menjadi fokus dalam *Term of Reference (ToR)* ini adalah *Training* dengan judul *Translating Research into Impactful Innovations*.

2. Tujuan dan Sasaran *Training*

2.1. Tujuan Umum: Meningkatkan kemampuan dan kapasitas para pengelola dan calon pengelola STP di lingkungan ITS dalam mengelola STP, serta mengakselerasi pengembangan dan komersialisasi produk-produk inovatif, untuk berkontribusi pada peningkatan pendapatan institusi yang berorientasi pada pertumbuhan bisnis dan keberlanjutan jangka panjang.

2.2. Tujuan Khusus:

- a. Memahami proses transfer teknologi untuk menjembatani kebutuhan pasar dengan riset yang berorientasi pada inovasi dan pengembangan teknologi maju yang tepat guna;
- b. Mengembangkan kemampuan dan keterampilan untuk mendukung proyek-proyek inovasi, sehingga dapat memastikan bahwa proyek-proyek tersebut matang dan siap untuk dikomersialisasikan;
- c. Memiliki pemahaman yang holistik tentang manajemen Hak Kekayaan Intelektual (HaKI / *Intellectual Property (IP)*), mulai dari aspek legal, *IP evaluation* dan strategi penjualannya;
- d. Menguasai manajemen bisnis inkubator, pengembangan *start-up*, melakukan pencarian bakat (*talent scouting*), dan pengembangan produk inovasi.
- e. Peningkatan kapasitas dalam Pengelolaan STP.

3. Sasaran Peserta: Peserta kegiatan training ini adalah Dosen dan Tendik yang telah melalui proses seleksi dengan detail kuota sebagai berikut:

Tabel 1. Sasaran dan Kuota Peserta

No.	Judul	Lokasi	Rencana Pelaksanaan	Durasi	Kuota Peserta
1	Translating Research into Impactful Innovations	Surabaya dan online	Oktober 2025*	2 Hari (<i>Offline</i>) + 2 Minggu <i>mentoring</i> (<i>Online</i>)	30 orang

Catatan : * hari dan tanggal menyusul

4. Isi dan Materi Training

Terlampir.

5. Persyaratan Peserta

1. Syarat Umum:

- Tidak sedang tugas belajar, izin belajar atau cuti;
- Maksimal usia peserta yang diusulkan adalah 55 tahun;
- Peserta merupakan Dosen Tetap ITS.

2. Komitmen :

- Bersedia mengikuti keseluruhan program, dibuktikan dengan tingkat kehadiran 100%;
- Bersedia berkontribusi di Direktorat Inovasi dan Kawasan Sains Teknologi (DIKST) dan membantu pengembangan Kawasan Sains Teknologi (KST);
- Bersedia memberikan pelatihan dan sosialisasi terkait hasil pembelajaran kepada seluruh civitas akademika ITS;
- Peserta yang mengajukan pembatalan keikutsertaan dalam pelatihan diwajibkan mengembalikan seluruh dana (100%) apabila konfirmasi pembatalan disampaikan paling lambat dua minggu sebelum pelatihan dimulai. Pembatalan yang disampaikan kurang dari dua minggu sebelum pelatihan tidak dapat diterima dan akan ditindaklanjuti sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.

3. Kualifikasi:

Diutamakan:

- Memiliki pengalaman dalam pengembangan produk inovasi dan teknologi;
- Memiliki pengalaman bekerja sama dengan industri;
- Memiliki pengalaman berwirausaha;
- Merupakan pengelola PUI, KST, dan DIKST atau yang akan ditugaskan dalam mengelola PUI, KST dan DIKST.

6. Seleksi Peserta

- a. Proses seleksi peserta dilakukan dengan 2 (metode) yaitu:
 1. Desentralisasi di tingkat fakultas. Masing-masing Dekan Fakultas memiliki kewenangan untuk mengusulkan tiga (3) hingga empat (4) calon peserta yang dianggap paling memenuhi kriteria dan relevan dengan tujuan program.
 2. Dalam proses pemilihan, Dekan mempertimbangkan relevansi bidang keilmuan, kebutuhan peningkatan kapasitas dosen, serta komitmen calon peserta untuk mengikuti seluruh rangkaian kegiatan program secara penuh; dan
 3. Melakukan pendaftaran dilakukan melalui pengisian formulir online dengan melampirkan Curriculum Vitae (CV) dan Surat Izin dari Kepala Departemen atau atasan langsung. Link formulir online: <https://its.id/PendaftaranTrainingHETI>
- b. Dekan Fakultas menyampaikan usulan nama-nama calon peserta melalui surat resmi yang ditujukan kepada Kantor PIU HETI ADB ITS.
- c. Dari seluruh usulan nama yang telah masuk ke Kantor HETI ADB ITS akan dilakukan sistem skoring:

Tabel 2. Tabel Skoring Peserta

No.	Kriteria	Bobot	Skor 1	Skor 2	Skor 3	Skor 4
1	Kesiapan Produk Inovasi	25%	Belum memiliki produk; masih ide	Produk masih prototipe awal	Produk telah sampai tahap Minimum Viable Product (MVP) atau uji coba	Produk siap diluncurkan dan dijual di pasar
2	Potensi Pasar	25%	Tidak jelas siapa target pasar	Target pasar luas, belum spesifik	Target pasar jelas & ada rencana awal	Sudah uji pasar / ada respon pasar (ada penjualan)
3	Nilai Tambah Produk	25%	Produk saya merupakan produk umum yang dijual di pasar, tidak ada nilai tambah atau keunikan	Unik dan inovatif, namun tidak akan berdampak	Inovatif, namun belum terlihat dampaknya	Inovatif dan berdampak sosial atau lingkungan
4	Urgensi Pengembangan Produk	15%	Tidak ada permintaan atau peluang pasar	Ada peluang, namun untuk jangka panjang	Ada peluang jangka pendek	Mendesak untuk <i>go-to-market</i> karena momentum pasar
5	Dukungan Ekosistem	10%	Tidak ada tim, mentor, atau dukungan lembaga	Ada tim, tapi belum aktif	Ada pembinaan terbatas (mis. kampus)	Didampingi inkubator/klaster aktif di ITS

- d. Selanjutnya dilakukan rapat validasi untuk penentuan pemenang akan diselenggarakan setelah proses skoring, dengan melibatkan perwakilan dari Kantor HETI, SDMO, STP/Klaster, dan DIKST.
- e. Pengumuman hasil seleksi akan disampaikan melalui website HETI dan melalui email resmi kepada masing-masing peserta.
- f. Keputusan akhir terkait penetapan peserta merupakan wewenang penuh Tim Seleksi dan bersifat final.
- g. Peserta yang dinyatakan lolos seleksi akan diundang untuk mengikuti sosialisasi program serta melakukan penandatanganan kontrak, sesuai dengan ketentuan dan jadwal yang berlaku.

7. Benefit

Adapun Benefit yang akan didapatkan oleh peserta adalah:

- a. Biaya pendaftaran training;
- b. Uang Harian;
- c. Uang Transport Lokal.

8. Fasilitator atau Instruktur

Terlampir

9. Evaluasi

Metode yang akan digunakan untuk menilai atau mengevaluasi partisipasi dan pembelajaran peserta, terdiri dari:

- Tingkat Kehadiran 100%;
- Kelulusan dalam mengerjakan tugas/instrumen evaluasi dari *provider*;
- Mendapatkan sertifikat dari provider.

10. Pasca Program

Pasca pelaksanaan program, peserta wajib mengumpulkan laporan kegiatan dan laporan keuangan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, maksimal 15 (lima belas) hari setelah terselenggaranya program. Selain itu, peserta wajib melaporkan dan mengisi tracer studi. Hal ini dilakukan untuk mengukur manfaat yang didapat oleh peserta setelah mengikuti *training* dan *bridging*.

115. Penutup

ToR ini dibuat untuk menjadi rujukan dalam pelaksanaan program *Staff Development Program*.

Surabaya, 7 Juli 2025

Manager PIU Project HETI-ADB ITS



Bambang Piscesa, S.T., M.T., Ph.D.
NIP. 198403182008121002

Lampiran 1

Translating Research into Impactful Innovations adalah sebuah inisiatif pelatihan intensif berdurasi tiga hari yang dirancang untuk memperkuat kapasitas para peneliti, inovator, dan pemangku kepentingan di bidang pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam mentransformasikan hasil riset menjadi solusi nyata dan siap dipasarkan. Diselenggarakan oleh ICCubeX, pelatihan ini mengedepankan pendekatan strategis dalam komersialisasi riset dengan membekali peserta melalui kombinasi pengetahuan teoritis, pengalaman praktis, dan panduan langsung dari para ahli di bidangnya.

Pelatihan ini mencakup berbagai topik kunci yang sangat relevan dengan tantangan dan peluang dalam proses hilirisasi inovasi, antara lain perjalanan riset ke pasar (research-to-market journey), strategi pengelolaan kekayaan intelektual (Intellectual Property Strategy), pengukuran kesiapan inovasi melalui Innovation Readiness Assessment (IRA), serta keterampilan dalam melakukan negosiasi bisnis yang efektif. Seluruh materi disampaikan secara interaktif melalui kuliah pakar, studi kasus dunia nyata, kegiatan kelompok kolaboratif, dan sesi mentoring yang dipersonalisasi sesuai dengan konteks peserta.

Melalui program ini, peserta akan memahami secara komprehensif bagaimana sebuah hasil riset dapat dinilai potensinya untuk dikembangkan menjadi produk atau layanan yang memiliki nilai tambah secara ekonomi dan sosial. Selain itu, peserta akan diajak mengkaji hambatan dan peluang dalam proses komersialisasi, termasuk pengelolaan kekayaan intelektual dan strategi kolaborasi dengan mitra industri. Dengan menggunakan alat ukur seperti Innovation Readiness Assessment, peserta akan mampu mengevaluasi tingkat kesiapan teknologi dan kebutuhan pasar terhadap inovasi yang dikembangkan.

Di akhir program, peserta diharapkan memiliki kemampuan untuk:

- Menyusun strategi komersialisasi yang tepat berdasarkan hasil penilaian kesiapan inovasi dan kebutuhan pasar;
- Menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan kekayaan intelektual untuk melindungi dan mengoptimalkan hasil riset;
- Melakukan negosiasi bisnis secara efektif dengan mitra potensial, investor, dan pemangku kepentingan lainnya;
- Memposisikan diri sebagai agen perubahan yang mampu menjembatani dunia akademik dengan dunia usaha dan industri.



Proposal - UTM-ITS Advanced Bridging Programme 2025

Innovation and Commercialisation Centre (ICC),
Industry Centre, Technovation Park,
Universiti Teknologi Malaysia,
81310 Skudai, Johor.

Office: +607-5591500 | Fax: +607-5565899
Website: <http://www.utm.my/icc>
Facebook: UTM Innovation and Commercialisation Centre

June 2025

UTM-ITS Advanced Bridging Programme

A-2 Day Workshop

9-10 October 2025

ITS, Surabaya

Participant: 50 pax

- 2 days programme + 2 weeks mentoring
- Sharing session, case studies, mentoring using Log Book Module

RM1500/pax - Module Only (not including the tutors accommodation, meals, airfare, ground transportation etc)

No of tutors involved = 8 pax

A-2 Week Training

3 - 14 Nov 2025

UTM ICC, Johor Bahru

Participant: 10 pax

- 2 Weeks of Programme + 2 weeks mentoring
- Sharing session, case studies, mentoring using Log Book Module, Pre-and Post analysis

RM6500/pax - Module, Meals, Certificates, UTM-Hotel Transportation

*10 Participants for this training will be chosen from the workshop

**A-2 DAY WORKSHOP ON TRANSLATING RESEARCH INTO IMPACTFUL
INNOVATIONS -
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULOH NOPEMBER
DATE: 9-10 OCTOBER 2025**

Synopsis:

The Translating Research into Impactful Innovations workshop is a capacity-building initiative aimed at equipping participants with the essential skills and strategic knowledge to transform research into real-world outcomes. It fosters innovation, operational excellence, and societal value by bridging the gap between academic discovery and entrepreneurial execution.

Through a carefully curated blend of expert-led lectures, interactive group activities, real-world case studies, and personalised mentorship, the program contextualises advanced concepts within practical strategies tailored to institutional and societal challenges. Participants will explore core themes such as research translation, commercialisation strategies, and stakeholder engagement. Case studies will showcase both barriers and breakthroughs, offering valuable insights into scaling innovations, fulfilling market needs, and navigating regulatory and funding landscapes. This workshop serves as a platform for researchers to advance their innovations beyond the lab and into impactful, market-ready solutions.

DATE	PROGRAM DESCRIPTION	COURSE CONTENT	DAY
OCT	<p>The “Translating Research into Impactful Innovations” workshop is a focused three-day programme under ICCubeX aimed at equipping researchers and innovators with essential knowledge and tools to commercialise their research. The training covers key topics such as the research-to-market journey, IP strategy, innovation readiness and business negotiation.</p> <p>Through expert-led sessions and practical activities, participants will learn how to assess market potential, enhance innovation value, and navigate commercialisation pathways -ultimately bridging research with real-world impact.</p> <p>Learning outcome: By the end of this workshop, participants will gain a solid understanding of the research-to-market journey and be able to apply key principles of intellectual property (IP) management and strategy in the context of research commercialisation. They will be equipped to assess innovation readiness using tools such as the Innovation Readiness Assessment (IRA), and evaluate both technology and market readiness levels. In addition, participants will develop practical skills in business negotiation, enabling them to engage effectively with stakeholders and potential partners. This workshop ultimately aims to cultivate innovation leaders who are capable of translating research into impactful, market-driven outcomes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Research-to-Market Journey - IP Strategy - Innovation Readiness Assessment (IRA) - Business Negotiation <p>Target Participants: Researchers, innovation managers, technology transfer officers, and university staff involved in research commercialisation</p>	<p>Day 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technology Transfer and Intellectual Property (IP) Strategy • Introduction to IP • Technology Readiness Level dan Market Readiness Level • IP Strategy Case Studies and group activities <p>Day 2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Research-to-Market Journey • Route to IP Commercialisation • Business Negotiation Case Studies and group activities

**ADVANCED MODULE (STRATEGIC, BUSINESS INSIGHT & ENTREPRENEURIAL
LEADERSHIP)
BRIDGING PROGRAM UTM-ITS TOT FOR TECHNOLOGY TRANSFER OFFICE (TTO)
UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA
DATE: NOVEMBER 2025**

Synopsis:

This advanced course equips Technology Transfer Office (TTO) professionals with strategic thinking, business acumen, and entrepreneurial leadership skills necessary to drive impactful innovation and commercialisation. Through a series of targeted advanced modules, participants will explore the formulation of institutional innovation strategies, business model development, value proposition mapping, and decision-making frameworks for IP commercialisation. Participants will also be trained in opportunity recognition, market validation techniques, and entrepreneurial leadership to navigate uncertainties and lead change in dynamic innovation ecosystems. By the end of the course, participants will be able to make pitch innovations with commercial clarity, and champion a culture of innovation and enterprise within their institutions. Through interactive sessions, case studies, role play and practical exercises, participants gain the expertise needed to effectively transfer research innovations into successful commercial ventures, contributing to economic growth and societal impact. The course will be covered 2 out of 6 competencies from RTTP module as a guideline. At the end of the course, the participants will be given Certificate of Completion and Certificate of Completion of Competency (based on the module that they have participated).

*RTTP is the International Standard for evaluating the Professional Competence & Experience of practitioners working in Knowledge Exchange/Knowledge Transfer/Technology Transfer defined as “a collaborative, creative endeavour that translates knowledge and research into impact in society and the economy” whether such practitioners are working in universities, industry or government labs.

WEEK	PROGRAM DESCRIPTION	CONTENT	RTTP-based competency	DAY
Week 1	<p>Entrepreneurial Leadership</p> <p>It is designed to equip participants with essential knowledge and practical skills in intellectual property (IP) management and research commercialisation, aligned with RTTP competencies. It covers key areas such as the Strategy Trade Act (STA), IP law, international treaties, IP valuation, and pre-commercialisation grant management. Participants will learn how to assess the commercial potential of innovations, apply licensing models, and navigate legal and regulatory frameworks. Through case studies, role plays, and site visits, the course also fosters stakeholder engagement and strategic collaboration across academia and industry.</p> <p>Learning outcome: By the end of the course, participants will be able to evaluate the commercial potential of research outputs, apply IP strategies and valuation methods, and navigate relevant legal and regulatory frameworks. They will also develop practical skills in managing pre-commercialisation grants, engaging stakeholders, and building effective partnerships to support innovation and technology transfer.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - IP Law - Security - STA – Strategy Trade Act - Pre-commercialisation Grant Management - International Treaty <ul style="list-style-type: none"> - Market Approach - Cost-based Approach - Income Method Approach - Role play - Case studies – SineSlab, Geopolymer & GEOTREES <p>Activities:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Case studies - Site visit – Pre-commercialisation funding recipients and SOC 	<p>Entrepreneurial Leadership</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assessing the technical and scientific attributes and commercial potential of IP • Developing an IP exploitation strategy to meet commercial needs • Applying different licensing and business models • Protecting, packaging, and enforcing any IP needed for the project • Complying with relevant external regulations including national/ international jurisdictions relating to legislation, guidance, and commercial and ethical standards • Building new networks for University/ business collaboration • Researching and creative planning to identify potential partners 	<p>Day 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • STA – Strategy Trade Act (Dr Ma Kalthum) • IP Law (Dr Ma Kalthum) • International Treaty <p>Day 2</p> <ul style="list-style-type: none"> • Social Enterprise <p>Day 3</p> <ul style="list-style-type: none"> • IP Valuation - Market, Cost, Income-based Approach • Pre-commercialisation Grant Management <p>Day 4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Know your collaborator (KYC)/Common External Actors <p>Day 5</p> <ul style="list-style-type: none"> • Site Visit

WEEK	PROGRAM DESCRIPTION	CONTENT	RTTP-based competency	DAY
Week 2	<p>This topic provides practical insights into strategic and business aspects of research commercialisation, with a focus on IP management, innovation readiness, and stakeholder engagement. Participants will explore tools like Lens.org, engage in case studies on copyrights and patents, and build skills in product pitching, negotiation, and partnership development. The programme is aligned with RTTP competencies and includes hands-on assignments, site visits, and a final presentation to strengthen real-world application.</p> <p>Learning outcome: By the end of the course, participants will be able to apply strategic and business insights to support research commercialisation. They will gain practical skills in IP management, innovation readiness assessment, product pitching, and stakeholder engagement—enabling them to navigate partnerships, market opportunities, and negotiation processes effectively.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Lens.org - IP Management - Innovation Readiness Assessment (IRA) - Product Pitching and Business Negotiation <p>Copyright Case Studies 1) Training Module – Social Science 2) Training Module – Software</p> <p>Patent Case Studies 1) Engineering-based 2) Sciences-based</p> <p>Activities: Case studies *Site visit – Pre-commercialisation funding recipients</p>	<p>Strategic, Business Insight</p> <ul style="list-style-type: none"> • Building new networks for University/ business collaboration • Researching and creative planning to identify potential partners • Applying the marketing mix to relevant markets/ segments • Digital Marketing and social media • Finding partners, investors, and collaborators • Brokering partners and solutions • Informing and persuading potential partners • Leading, structuring and realising complex negotiation, reconciling different perspectives to achieve resolution e.g. conflicts with lawyers, accountants • Managing effective relationships with stakeholders with different cultures or backgrounds e.g. contracts, milestones, deliverables, managing disputes, resolving problems 	Day 6
				<ul style="list-style-type: none"> • Lens.org • IP Management
				Day 7
				<ul style="list-style-type: none"> • Innovation Readiness Assessment (IRA)
				Day 8
<p>IP Strategy</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copyright Case Studies • Patent Case Studies <p>Farewell Dinner</p>				
Day 9				
<ul style="list-style-type: none"> • Product Pitching and Business Negotiation 				
Day 10				
<ul style="list-style-type: none"> • Individual Assignment Presentation - TED Talk and Closing Ceremony 				

SPEAKERS & FACILITATORS

No.	Name	Designation	Skills
1	Assoc. Prof. Ts. Dr. Noor Azurati Ahmad @ Salleh, RTTP	Director	Oversees the overall operations, strategy, and vision of UTM ICC, ensuring alignment with institutional and national innovation goals. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in the computer and digital technologies.
2	Assoc. Prof. Ts. Dr. Ramesh Zaidi Abd Rozan	Deputy Director	Focuses on commercialization and industry relations, overseeing technology transfer, licensing, and startup incubation. Providing mentorship on incubation, SME and technology transfer activities.
3	Dr. Ma Kalthum Ishak	Deputy Director	Focuses on IP management and training, ensuring effective protection of IP and capacity-building programs for staff and researchers. Advises researchers on IP law and policies.
4	Assoc. Prof. Ts. Dr Ahmad Razin Zainal Abidin @ Md. Taib	Manager, Technovation Park	Manages the Technovation Park, a dedicated facility for nurturing startups and fostering innovation. Oversees incubation programs, sustainable innovation and facilities for startups.
5	Ts. Dr. Norhayati Mohamed Noor, AMIChemE	Strategic Officer	Develops and implements strategies and scouting to strengthen UTM ICC's innovation and commercialisation initiatives. Works closely with researchers and stakeholders to align UTM ICC goals with broader innovation policies. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in the biotechnology sector.

SPEAKERS & FACILITATORS

No.	Name	Designation	Skills
6	Mr. Mohamad Fitri Khamis, RTTP	Senior Commercialisation Officer	Leads efforts to commercialise UTM's research outputs by engaging with industry and negotiating deals. Identifies market-ready technologies and facilitates licensing agreements. 20 years' experience in providing mentorship on the IP valuation and technology transfer activities in various sectors.
7	Mrs. Salina Muhamad	Senior Assistant Registrar	Administrative leadership, ensuring smooth operations across UTM ICC. Coordinates activities among sections within ICC. Managing Matching-grants with industries. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in the built and environment sector.
8	Mrs. Norlinda Ali	Training Officer	Designs and develops training modules on IP management, technology transfer, and entrepreneurship. Coordinates workshops, seminars, and evaluates training outcomes and improves program effectiveness. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in the social science and education sector.
9	Mrs. Nadia Hartini Mohd Adzmi	Technovation Park Officer	Supports the operations of the Technovation Park and its incubation activities. Assists startups with operational needs, such as funding applications and resource access. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in sustainable technologies.

SPEAKERS & FACILITATORS

No.	Name	Designation	Skills
10	Mr. Muhammad Arif Harun	Funding & Market Research Officer	Identifies funding opportunities and conducts market research to guide commercialisation efforts. Managing pre-commercialisation grant offered by UTM. Conducts market analysis to identify viable commercialisation opportunities. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in the engineering and digital technologies.
11	Dr. Suhaila Borhamdin	Business Incubation Officer	Manages the incubation of startups and supports their growth into sustainable businesses. Tracks the development and success of incubated businesses within Technovation Park. Connects startups with investors and potential partners. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in the chemical sector.
12	Ms. Siti Zulfarina Binti Fadzli	Intellectual Property Officer	Manages the protection of intellectual property generated by UTM researchers. Conducts IP assessments, filings, and registrations. Ensures compliance with UTM IP Policies. Providing mentorship on intellectual property (IP) and technology transfer activities in the biosciences sector.

Thank you!

For details, please contact:
Ts. Dr. Norhayati Mohamed Noor
norhayatimn@utm.my