

# آلية تسويق الناجات العلمية

١. تملأ استمارة (طلب تسويق نتاج علمي) من قبل الشخص الراغب بتسويق نتاجه من الجامعة التي ينتسب اليها ثم ترسل الى شعب التسويق في

الجامعات

٢. توثق شعب التسويق في الجامعات النتاج الكرونيا وتؤكد من ان النتاج لم يسوق مسبقاً ثم يحال الى اللجنة العلمية التي تقوم بتقييمه

٣. تقيم اللجنة العلمية النتاج وفق المعايير المحددة في الاستمارة وتعاد الاستمارة الى شعب التسويق على ان تكون استمارة التسويق موقعة ومختومة من قبل اللجنة العلمية أما بالنسبة لاستمارة الاستثمار تملأ المعلومات الموجودة فيها باستثناء فقرة (٦) رأي الجهة المستفيدة تملأ من قبل الأخيرة.

٤. ترسل الاستمارة الى دائرة البحث والتطوير ان كانت توصية اللجنة العلمية تسويق النتاج أو اعلام صاحب النتاج بعدم إمكانية التسويق حسب توصية اللجنة العلمية وابداء الملاحظات لتطويره

٥. تقوم شعبة التسويق في دائرتنا بتدقيق الاستمارة ورفعها الى السيد المدير العام للمصادقة عليها

٦. تحال استمارة الاستثمار الى الجهات المستفيدة (التي تم تحديدها من قبل صاحب النتاج ولجنة التقييم العلمية) لبيان الرأي في مدى إمكانية الاستفادة من النتاج العلمي

٧. في حالة الاستفادة من النتاج يترتب عقد لقاء اولي بين ( صاحب النتاج والجهة المستفيدة) ثم الهيئة لتوقيع عقد استثمار النتاج

٨. في حالة عدم إمكانية الاستفادة من النتاج ترجع الاستمارة موقفة برأي الجهة المستفيدة الى شعبة التسويق في دائرتنا ثم تحال الى شعب التسوية. في الجامعات لاعلام صاحب النتاج بالاعتذار