

Menedżer ds. eksportu

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry **OD PAŹDZIERNIKA**

Opis kierunku

Wyższe Szkoły Bankowe z całej Polski i Dolnośląska Szkoła Wyższa rozpoczęły współpracę dotyczącą prowadzenia studiów podyplomowych w formule online. Kierunek, który Cię interesuje jest właśnie efektem tego projektu. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Powiedzenie „świat jest globalną wioską” to codzienność menedżera ds. eksportu. Każdego dnia prowadzi rozmowy, negocjacje, rozlicza międzynarodowe transakcje i organizuje spedycję tak, jakby odbywało się to po sąsiedzku. Czasem bywa też zdobywcą nowych rynków – układa strategię, zawiera umowy, nawiązuje kontakty handlowe. Jasne jest więc, że aby stać się skutecznym menedżerem ds. eksportu, potrzebna jest rozległa wiedza z zakresu eksportu, logistyki, analityki finansowej, strategii marketingowych i biegła znajomość najnowszych narzędzi internetowych. Umiejętności te zdobędziesz podczas zajęć i warsztatów z aktywnymi zawodowo, doświadczonymi specjalistami wszystkich tych dziedzin.

Celem studiów jest zdobycie wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie ekspansji zagranicznej. Studia dostarczą wiedzy potrzebnej do analizy rynków zagranicznych, opracowania strategii marketingowych na rynkach eksportowych, a także zapoznają ze sposobami realizacji transakcji w handlu zagranicznym, formami finansowania i rozliczeń. Absolwenci zdobędą także umiejętności podstaw prowadzenia negocjacji i zawierania umów handlowych oraz wypełniania dokumentów handlowych.

Wyższe Szkoły Bankowe z całej Polski i Dolnośląska Szkoła Wyższa rozpoczęły współpracę dotyczącą prowadzenia studiów podyplomowych w formule online. Kierunek, który Cię interesuje jest właśnie efektem tego projektu. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Studia na tym kierunku prowadzone są zawsze w formule online (bez względu na sytuację pandemiczną).

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i

kolegami z grupy kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem, łącząc się z nami z miejsca, w którym aktualnie przebywasz. Korzyści ze studiowania online
Możliwość studiowania online, bez wychodzenia z domu, to duża oszczędność czasu. Dodatkowym atutem studiów w WSB, jest darmowa licencja do MS 365 dla uczestników, dzięki której będziesz mieć dostęp do niezbędnych narzędzi wykorzystywanych w procesie nauczania.

Korzyści

Absolwenci poznają proces ekspansji zagranicznej, na który składa się m.in.: analiza rynku, zdobycie zagranicznego partnera biznesowego, zawarcie umowy międzynarodowej, organizacja spedycji, rozliczenie transakcji międzynarodowej. Uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności w zakresie wypełniania dokumentów handlowych oraz korzystania z narzędzi Internetowych pomocnych w rozwoju eksportu takich jak portale B2B, Google Analytics, zagraniczna reklama internetowa czy też e-commerce.

Dla kogo?

- pracownicy i właściciele firm rozwijających lub planujących rozwijać działalność na rynkach zagranicznych
- osoby pragnące związać swoją karierę zawodową z rozwojem rynków zagranicznych

Co zyskujesz?

Nauka od praktyków – zajęcia – w formie warsztatów, dyskusji, projektów prowadzone są przez osoby zajmujące się w swojej pracy zarówno opracowywaniem strategii, analiz rynkowych, jak również eksportowaniem swoich produktów na rynki na całym świecie.

Spotkanie z menadżerem eksportu – eksport w praktyce – dobre praktyki eksportowe przekazane przez menedżera, którego codzienna praca polega na handlu w międzynarodowym środowisku.

Co będzie efektem kształcenia?

wiedza

- zdobycie wiedzy o metodach i organizacji badań koniunktury oraz o analizie rynkowej
- nabycie wiedzy z zakresu etapów planowania działań eksportowych
- nabycie wiedzy na temat stosowania metod rozliczenia transakcji handlu zagranicznego oraz ubezpieczania transakcji eksportowych
- ugruntowanie wiedzy w zakresie prowadzenia negocjacji
- nabycie wiedzy o zewnętrznych źródłach finansowania działań eksportowych

umiejętności

- stosowanie modeli strategii eksportowej
- konstruowanie i wybieranie optymalnych narzędzi analizy rynków zagranicznych
- poznanie zasady formułowania kontraktów handlu zagranicznego
- nabycie umiejętności funkcjonowania i komunikowania się w różnorodnych środowiskach i społecznościach, w tym w otoczeniu międzynarodowym podczas negocjacji handlowych tj. w sytuacjach sprzeczności opinii i interesów
- umiejętność proponowania rozwiązania dla własnej organizacji w zakresie wchodzenia na rynki zagraniczne
- znajdowanie zewnętrznych źródeł finansowania działalności eksportowej i sporządzania wniosków

umiejętności społeczne absolwenta

- jest otwarty na współpracę i budowę relacji wewnątrzgrupowych, potrafi przyjmować w grupie różne role
- umie pracować samodzielnie i w zespole nad budową strategii/analizą rynków/kanałami dystrybucji
- docenia różnorodność wśród innych ludzi, a podczas negocjacji pokonuje schematyczne myślenie, uprzedzenia i stereotypy – jest tolerancyjny i otwarty

Jakie są szczególne warunki uczestnictwa?

- podstawowa znajomość języka angielskiego

Już nie studiujesz a nadal konsultujesz - dodatkowe konsultacje po zakończeniu studiów

- Konsultacje on-line dla absolwentów – konsultacje w zakresie budowania strategii eksportowej i analizy rynku w terminie do 3 miesięcy od zakończenia studiów (zakres zgodny z tematyką seminariów) – 2 godz./os.
- Konsultacje eksperckie dla absolwentów – konsultacje sporządzonych wniosków o dofinansowanie (dla 3 najlepszych absolwentów) w okresie 6 miesięcy od zakończenia studiów (zakres zgodny z tematyką seminariów) – 2 godz./os

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku **Menadżer ds. eksportu.**



Liczba miesięcy nauki:
9



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**



Liczba semestrów: **2**

WPROWADZENIE DO EKSPORTU – PODSTAWY STRATEGII EKSPORTOWEJ (7 godz.)

- Globalizacja
- Eksportować, czy nie – algorytm decyzyjny
- Badania koniunktury i analiza rynków zagranicznych 😊
- Strategia eksportowa i jej znaczenie dla firmy
- Eksport pośredni
- Eksport bezpośredni
- Wielozagadnieniowa gotowość do eksportu
- Rozpoczęcie działalności eksportowej
- Incoterms
- Weryfikacja otoczenia biznesowego
- Źródła informacji o klientach na różnych rynkach i weryfikacja nabywców a

ORGANIZACJA KOMÓRKI EKSPORTU W PRZEDSIĘBIORSTWACH (4 godz.)

- Eksport w małej firmie bez wyodrębnienia organizacyjnego

- Organizacja z wyodrębnionym stanowiskiem specjalisty do spraw eksportu
- Organizacja z wyodrębnionym działem eksportu
- Organizacja z pionem zagranicznym

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE (7 godz.)

3 godz. + 4 godz. warsztatów

- Biuro przedstawicielskie
- Umowa o zarządzanie
- Wspólne przedsięwzięcie
- Filia lub oddział zagraniczny
- Struktura holdingowa
- Alians strategiczny
- **WARSZTATY: Strategie i procesy internacjonalizacji polskich firm – studia przypadków – 4 godz.**

ZAGADNIENIA PRAWNE W EKSPANSJI ZAGRANICZNE (18 godz.)

13 godz. + 5 godz. warsztatów

- **Środki polityki handlowej**
- Krajowe przepisy celne
- Taryfy celne UE oraz TARIC
- Zwolnienia celne
- Środki taryfowe
- Środki pozataryfowe
- Środki ochronne
- Narzędzia: "Market Access Database"

- **Procedury celne**
- Dopuszczenie do obrotu
- Wywóz
- Tranzyt
- Skład celny
- Uszlachetnianie czynne
- Przetwarzanie pod kontrolą
- Odprawa czasowa
- Uszlachetnianie bierne

- Systemy informatyczne w eksporcie

- **Prawo w handlu międzynarodowym**
- Konwencje międzynarodowe
- Zwyczaje handlowe
- Kodyfikacje prywatne
- Prawo Wspólnot Europejskich
- Zasady bezpieczeństwa w handlu zagranicznym

- **Prawo w transporcie międzynarodowym**
- Transport morski
- Transport samochodowy
- Transport kolejowy
- Transport lotniczy
- Przewozy intermodalne
- Inne
- Umowa spedycji
- Ubezpieczenia

- **Podatki**
- VAT
- Akcyza

WARSZTATY: procedury celne w praktyce – 5 godz.

BUDOWANIE I WDRAŻANIE EFEKTYWNEJ STRATEGII EKSPORTOWEJ (18 godz.)

7 godz. + 11 godz. warsztatów

- Działania eksportowe – cel, struktura, model biznesowy
- Analiza gotowości przedsiębiorstwa do wejścia na nowe rynki zbytu - identyfikacja rynku i klienta
- Analiza pozycji przedsiębiorstwa i jego produktów na rynkach zagranicznych

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między gdańsk a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Dobór rynków do ekspansji zagranicznej – badania rynku, strategia cenowa i dystrybucyjna, bariery w eksporcie
- Analiza przewagi konkurencyjnej na wybranym rynku
- Dobór optymalnej strategii eksportowej dla przedsiębiorstwa na wybranym rynku
- Podstawowe etapy realizacji działań eksportowych
- Podstawowe metody wspierania sprzedaży eksportowej
- Personel w działalności eksportowej
- Wymogi prawne dla produktu w eksporcie certyfikaty, rejestracje itp.
- **WARSZTATY: opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji – 11 godz.**

EFEKTYWNE NARZĘDZIA MARKETINGOWE WSPOMAGAJĄCE EKSPORT (18 godz.)

7 godz. + 11 godz. warsztatów

- Cele prowadzenia działalności eksportowej – wskaźniki rezultatu
- Analiza nowych rynków eksportowych (PEST)
- Segmentacja rynków, wybór docelowego rynku eksportowego
- Techniki poszukiwania potencjalnych importerów, źródła informacji
- Kryteria wyboru produktów do eksportu
- Kanały dystrybucji produktów eksportowych
- Strategie cenowe w eksporcie
- Strategie marketingowe w eksporcie – marketing mix
- Promocja produktów eksportowych
- Proces tworzenia i prowadzenia kampanii informacyjno-promocyjnej w eksporcie
- Narzędzia marketingu i reklamy w eksporcie – ocena kanałów dystrybucji przekazów informacyjno-promocyjnych
- Organizowanie spotkań – zasady przygotowywania prezentacji ofert eksportowych
- Standardy obsługi, etykieta w biznesie międzynarodowym
- **WARSZTATY: marketing eksportowy w praktyce – 11 godz.**

ORGANIZACJA WEJŚCIA NA RYNKI ZAGRANICZNE I NARZĘDZIA PROMOCJI EKSPORT (17 godz.)

7 godz. + 10 godz. warsztatów

- Poszukiwanie kontrahentów
- Oferta i zapytanie ofertowe
- Nawiązywanie kontaktów
- Poszukiwanie dystrybutorów
- Organizacja i udział w targach
- Organizacja i udział w misjach
- **WARSZTATY w salach komputerowych: poszukiwanie kontrahentów, przygotowanie targów oraz misji zagranicznej – 10 godz.**

KONTRAKTY EKSPORTOWE (14 godz.)

10 godz. + 4 godz. warsztatów

- Przygotowanie skutecznej oferty eksportowej
- Proces ofertowy i prawne aspekty oferty w UE i poza UE
- Ustalanie bazy dostawy i sposobu płatności
- Sposób rozliczania kontraktu
- Zabezpieczenia odroczonej płatności – praktyka na różnych rynkach
- Terminy płatności
- Zabezpieczenia i podstawowe klauzule kontraktów eksportowych
- Posługiwanie się Ogólnymi Warunkami Sprzedaży i włączanie ich do umów
- Zasady wyboru prawa właściwego, arbitrażu, ograniczanie odpowiedzialności eksportera
- **WARSZTATY: analiza kontraktu eksportowego – 4 godz.**

NEGOCJACJE KONTRAKTÓW EKSPORTOWYCH (18 godz.)

7 godz. + 11 warsztatów

- Wielokulturowość rynków
- Wprowadzenie do negocjacji
- Etapy negocjacji
- Narzędzia negocjacyjne, w tym rekwizyty
- Taktyki negocjacyjne
- Metody obrony przed taktykami klienta
- Sztuka manipulacji – wszystkie chwytły dozwolone
- Rozpoznawanie obszaru negocjacji i ustępstw partnera
- Kreowanie wizerunku i budowanie własnej siły
- Mowa ciała w negocjacjach w różnych kulturach
- Taktyki retoryczne w negocjacjach i ich różne rozumienie
- Testowanie limitów klienta zagranicznego
- Przełamywanie impasu, nie okazując słabości i nie zrywając negocjacji
- **WARSZTATY: negocjowanie kontraktów (negocjacje zza biurka i negocjacje face2face) – 11 godz.**

PODSTAWY LOGISTYKI I TRANSPORTU MIĘDZYNARODOWEGO (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

- Zarządzanie łańcuchem dostaw z uwzględnieniem zróżnicowania środków transportu
- Systemy informatyczne w logistycznym łańcuchu dostaw
- Centra logistyczne w łańcuchu dostaw

- Gospodarka magazynowa w łańcuchu dostaw
- Logistyka zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji
- Środki transportu w handlu zagranicznym
- Transport – spedycja samochodowa
- Zarządzanie transportem i spedycją samochodową
- Bezpieczeństwo drogowe
- Ubezpieczenia
- Kontrola w transporcie samochodowym
- **Warsztaty: projektowanie międzynarodowego łańcucha dostaw – 7 godz.**

SYSTEM CELNY, ODPRAWA CELNA, PROCEDURY I DOKUMENTY CELNE (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

- Znaczenie cła w obrocie towarowym zagranicznym
- Opodatkowanie transakcji zagranicznych towarów z krajami spoza Unii Europejskiej
- Dokumentacja i ewidencja księgowa transakcji zagranicznych z krajami spoza Unii Europejskiej
- SAD
- Faktura
- Inne
- **Warsztaty: wypełnianie dokumentów eksportowych: SAD, listy przewozowe, inne – 7 godz.**

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI EKSPORTOWEJ (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

- Polityka ekspansji zagranicznej na poziomie kraju/regionu
- Zewnętrzne źródła finansowania działalności eksportowej:
- Dotacje
- Pożyczki
- Inne
- Instytucje wspomagające działania eksportowe – instytucje otoczenia biznesu i inne
- Zewnętrzne źródła finansowania personelu zajmującego się eksportem
- Dotacje
- Pożyczki
- **WARSZTATY: opracowanie wniosku o dofinansowanie ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa (dotacja/pożyczka) – 7 godz.**

JĘZYK ANGIELSKI W EKSPORCIE (8 godz.)

- Angielski biznesowy
- Dokumentacja handlowa

SEMINARIUM (6 godz.)


- Konsultacje w zakresie przygotowania projektu zaliczeniowego.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, załóż Konto Kandydata i zapisz się na studia bez wychodzenia z domu.

Zapisując się do 10 stycznia zyskujesz 1000 zł dzięki:

- **600 zł** zniżki w czesnym
- **400 zł** dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.



do 10 stycznia
studia
~~1000 zł~~ zł
taniej

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Online - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2250 zł

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	500 zł

Online - Gwarantowane czesne stopniowane



	Rok nauki	C z e s n e
normal_price rat	price_after_promotion rat	

Ceny dla absolwentów WSB

Studia to inwestycja, która się zwraca

W Wyższej Szkole Bankowej szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe w WSB i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Online - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2250 zł

	Rok nauki	Czesne
9 rat	1 rok	500 zł

Online - Gwarantowane czesne stopniowane



	Rok nauki	C z e s n e
normal_price rat	price_after_promotion rat	