Menedżer ds. eksportu

- Kierunek - studia podyplomowe

Online OD PAŹDZIERNIKA

Studia online

Studia w formule online (synchronicznie), bez względu na sytuację pandemiczną. 😉

😉

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie😉**MS Teams**. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

😉

Kierunek, który Cię interesuje jest efektem współpracy😉**Wyższych Szkół Bankowych oraz Dolnośląskiej Szkoły Wyższej**. Dzięki temu na zajęciach online spotkasz się z uczestnikami i wykładowcami z innych miast.

Celem studiów jest rozwój i wzmocnienie kluczowych kompetencji poprzez nabycie 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, jak również wypełniania dokumentów handlowych.

Dla kogo?

Pracownicy i właściciele firm rozwijających lub planujących rozwijać działalność 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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Osoby pragnące związać swoją karierę zawodową z rozwojem rynków zagranicznych.

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. Nadto, absolwenci zdobędą praktyczne umiejętności w zakresie wypełniania dokumentów handlowych, jak również korzystania z narzędzi Internetowych pomocnych w rozwoju eksportu takich jak portale B2B, Google Analytics, zagraniczna reklama internetowa czy też e-commerce.

Ucz się od praktyków – wartością dodaną studiów jest możliwość uczenia się od praktyków – osób zajmujących 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 menadżera, którego codzienna praca polega na handlu w międzynarodowym środowisku.

Co będzie efektem kształcenia:

Wiedza

wykazuje się wiedzą na temat metod i organizacji badań koniunktury i analiz rynkowych

nabywa wiedzę za zakresu etapów planowania działań eksportowych

nabywa wiedzę na temat stosowania metod rozliczenia transakcji handlu zagranicznego oraz ubezpieczania transakcji eksportowych

ugruntowuje wiedzę w zakresie prowadzenia negocjacji

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

nabywa wiedzę z zakresu zewnętrznych źródeł finansowania działań eksportowych

Umiejętności

stosuje modele strategii eksportowej

konstruuje i wybiera optymalne narzędzia analizy rynków zagranicznych

zna zasady formułowania kontraktów handlu zagranicznego

posiada umiejętność funkcjonowania i komunikowania się w różnorodnych środowiskach i społecznościach, w tym w otoczeniu międzynarodowym podczas negocjacji handlowych tj. w sytuacjach sprzeczności opinii i interesów

potrafi zaproponować rozwiązania dla własnej organizacji w zakresie wchodzenia na rynki zagraniczne

potrafi znaleźć zewnętrzne źródła finansowania działalności eksportowej i sporządzać wniosek

Społeczne

jest otwarty na współpracę i budowę relacji wewnątrzgrupowych, potrafi przyjmować w grupie różne role

potrafi 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

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Jakie są szczególne warunki uczestnictwa?

Warunkiem uczestnictwa jest podstawowa znajomość języka angielskiego.

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Menedżer 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

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Incoterms

Weryfikacja otoczenia biznesowego

Źródła informacji o klientach na różnych rynkach i weryfikacja nabywców.

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.)

Biuro przedstawicielskie

Umowa o zarządzanie

Wspólne przedsięwzięcie

Filia lub oddział zagraniczny

Struktura holdingowa

Alians strategiczny

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

WARSZTATY: Strategie i proces internacjonalizacji polskich firm – studia przypadków – 4 godz.

Zagadnienia prawne w ekspansji zagranicznej (18 godz.)

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

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.)

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

Dobór rynków do ekspansji zagranicznej - badania rynku, strategia cenowa i dystrybucyjna, bariery w eksporcie

Analiza przewagi konkurencyjnej na wybranym rynku.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.)

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

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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 eksportu (17 godz.)

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.

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Kontrakty eksportowe (14 godz.)

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.)

Wielokulturowość rynków

Wprowadzenie do negocjacji

Etapy negocjacji

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Narzędzia negocjacyjne, w tym rekwizyty

Taktyki negocjacyjne

Metody obrony przed taktykami klienta

Sztuka manipulacji – wszystkie chwyty 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.)

Zarządzanie łańcuchem dostaw z uwzględnieniem zróżnicowania środków transportu

Systemy informatyczne w logistycznym łańcuchu dostaw

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.)

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

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

SAD

Faktura

Inne

Warsztaty: wypełnianie dokumentów eksportowych: SAD, listy przewozowe, inne – 7 godz.

Źródła finansowania działalności eksportowej (11 godz.)

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.)

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Angielski biznesowy

Dokumentacja handlowa

seminarium (6 godz.)

Konsultacje w zakresie przygotowania projektu zaliczeniowego.

Forma zaliczenia



Test semestralny



Praca podyplomowa w formie projektu oraz grupowa obrona projektu

Wykładowcy

Tomasz Lewandowski

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, od 2004 r. wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej (obecnie na Uniwersytetach WSB Merito) w Poznaniu i Chorzowie, wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu w zakresie funduszy UE; 17 letnie doświadczenie w zarządzaniu środkami UE w instytucjach wdrażajacych fundusze UE w Wielkopolsce; Doswiadczenie w pisaniu wniosków o dofinansowanie i rozliczaniu projektów UE. Doświadczenie w zarzadzaniu projektami UE.

Paweł Inerowicz

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Uniwersytetu im.Adama Mickiewicza w Poznaniu, posiada 20 letnie doświadczenie w sprzedaży, zarządzaniu sprzedażą, zarządzaniu ludźmi. Doświadczenie w handlu zagranicznym w firmach:

Konimpex Sp. z☺o.o. (Konin): Dyrektor Handlowy, Dyrektor Rozwoju;

Kronospan Chemical Szczecinek Sp. z o.o.: Zastępca Dyrektora – w ramach grupy Dyrektor zakupów surowców chemicznych

Konimpex Sud SRL (Rumunia): Prezes Zarządu

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Dr Małgorzata Kośmicka

Dr nauk ekonomicznych – praktyk biznesu, trener, wykładowca, konsultantka oraz coach z wieloletnim doświadczeniem. Certyfikowany trener/ facylitator DISC.
Od ponad 20 lat prowadzi szkolenia i doradztwo w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania strategicznego, zarządzania sprzedażą oraz zarządzania ludźmi, mentoringu. Posiada doświadczenie w budowaniu strategii i zarządzaniu sprzedażą w przedsiębiorstwach. Od 2003 roku doradza menedżerom jak zarządzać swoim zespołem i rozwiązywać problemy, opracowuje i pomaga we wdrożeniu programów nastawionych na budowę lub aktualizację strategii działania, strategii sprzedaży, strategii marketingowej oraz na poprawę efektywności sprzedaży.
Współpracuje zarówno z przedsiębiorstwami (w tym z firmami polskimi i międzynarodowymi, m.in. produkcyjnymi i handlowymi) jak i uczelniami wyższymi, urzędami oraz ngo. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.
Fundator oraz prezes Nawigator Pro Fundacji Dobrych Praktyk Zarządzania w latach 2013 do 2019. Założyciel sieci organizacji pozarządowych „Działamy Razem", w latach 2013-2018 członek zarządu tej sieci. Autorka szeregu publikacji na temat zarządzania, sukcesji i mentoringu.
Szkolenia prowadzi od 2003 roku, coaching od 2010 roku. Przeprowadziła ponad 3500 dni szkoleń oraz ponad 3500 godzin coachingu dla kadry zarządzającej wyższego, średniego oraz niższego szczebla.
Laureatka nagrody Prezesa firmy Roto Frank Okucia Budowlane Sp. z o.o. „Cała Naprzód" za samodzielne opracowanie i efektywne wdrożenie koncepcji dystrybucji elementów budowlanych ROTO w latach 1998- 2000".
Autorka i realizator kompleksowych projektów szkoleniowych oraz doradczych mających na celu budowę lub aktualizację strategii działania, przeprowadzenie analiz strategicznych i opracowanie planów rozwojowych wykonanych m.in. na rzecz: Projprzem S.A., Agrobex Sp. z o.o., Retail Partners Polska Sp. z o.o., ITM Baza Poznańska Sp. z o.o., Profim Sp. z o.o., Wacker Neuson Sp. z o.o., ZPM Biegun, Adam's Sp. z o.o., Adboard Sp. zo.o.
Uwielbia aktywny wypoczynek na łonie przyrody, chodzi po górach, biega, jeździ rowerem.

Sławomir Kośmicki

Praktyk biznesu, od 20 lat prowadzi firmę Nawigator Doradztwo Gospodarcze. Zajmuje się prowadzeniem szkoleń, coachingu i doradztwa.
Absolwent Politechniki Poznańskiej, MBA na AE i Georgia States University, ukończył Psychologię w Zarządzaniu na UAM Poznań.
Zajmuje się kompetencjami pracowników, ustalaniem strategii przedsiębiorstw, wartościowaniem wynagrodzeń.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 25 kwietnia, zyskujesz 1200 zł, dzięki:

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

800 zł zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,

400 zł dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

do 25 kwietnia
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie

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 szczecin a studentem zawierana jest w formie pisemnej.