

Menedżer ds. eksportu

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Zarządzanie

Cechy: Od października • Polski • Dofinansowane

Miasto: Warszawa

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozwijać biznes na rynkach międzynarodowych,
- chcą zarządzać eksportem w firmach,
- planują ekspansję zagraniczną,
- szukają nowych wyzwań zawodowych,
- chcą zdobyć kompetencje eksportowe - wykreslić dziwnie brzmi.



5

bezpłatnych szkoleń

92%

uczestników poleca studia podyplomowe
Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Gwarancja jakości

Gwarantujemy pełną zgodność z przepisami prawa i najwyższe standardy edukacyjne.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Kadra złożona z praktyków

Zajęcia prowadzą eksperci i pasjonaci swojej dziedziny, którzy mają realne doświadczenie.

Networking i rozwój kompetencji

Studia rozwijają kompetencje niezależnie od doświadczenia. Dzięki interaktywnym zajęciom i wymianie doświadczeń z innymi zyskasz wiedzę, umiejętności i cenne kontakty.

Praktyczny charakter studiów

Zajęcia mają formę warsztatów, dyskusji i projektów, prowadzą je praktycy od strategii, analiz rynkowych i eksportu produktów na rynki międzynarodowe.

Program zajęć

9

168

11

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba zjazdów

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



Organizacja komórki eksportu w przedsiębiorstwie (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
- **Warsztaty:** Strategie i procesy internacjonalizacji polskich firm – studia przypadków (4 godz.)

Zagadnienia prawne w ekspansji zagranicznej (10 godz.)

- Środki polityki handlowej
- Procedury celne
- Prawo w handlu międzynarodowym
- Prawo w transporcie międzynarodowym
- Podatki
- **Warsztaty:** Procedury celne w praktyce (5 godz.)

Budowanie i wdrażanie efektywnej strategii (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
- 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.

Lider eksportu praktyczne aspekty zarządzania zespołem eksportowym (8 godz.)

- Cechy skutecznego Lidera - empowerment - jako naturalna kompetencja dojrzałego lidera
- Przywództwo Lidera przez pryzmat procesów - delegowanie i egzekwowanie zadań
- Przywództwo sytuacyjne jako klucz do osiągnięcia sukcesu - dopasowanie stylu przywództwa przez lidera do poziomu gotowości pracownika
- Budowanie poczucia przynależności przez Lidera
- Budowanie zespołu eksportowego przez Lidera
- Efektywna komunikacja w procesie ustalania celów eksportowych przez Lidera

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
- 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



Organizacja wejścia na rynki zagraniczne i narzędzia promocji eksport (17 godz.)

- Poszukiwanie kontrahentów
- Oferta i zapytanie ofertowe
- Nawiązywanie kontaktów
- Poszukiwanie dystrybutorów
- Organizacja i udział w targach
- Organizacja i udział w misjach
- **Warsztaty:** Poszukiwanie kontrahentów, przygotowanie targów oraz misji zagranicznej

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

Negocjacje kontraktów eksportowych (18 godz.)

- 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

Podstawy logistyki i transportu międzynarodowego (11 godz.)

- 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

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
- SAD
- Faktura
- Inne
- **Warsztaty:** Wypełnianie dokumentów eksportowych: SAD, listy przewozowe, inne

Źródła finansowania działań eksportowych (11 godz.)

- Polityka ekspansji zagranicznej na poziomie kraju/regionu



- Zewnętrzne źródła finansowania działalności eksportowej: dotacje, pożyczki
- 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

Język angielski w eksporcie (8 godz.)

- Angielski biznesowy
- Dokumentacja handlowa

Seminarium (8 godz.)

- Konsultacje w zakresie przygotowania projektu zaliczeniowego.

Forma zaliczenia

- Test po I semestrze
- Praca dyplomowa w formie projektu
- Obrona projektu

Warunki przyjęcia na studia

Aby zostać uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito, należy:

- **mieć ukończone** studia licencjackie, inżynierskie lub magisterskie,
- **złożyć komplet** dokumentów i spełnić wymogi rekrutacyjne
- o przyjęciu **decyduje kolejność zgłoszeń.**
[Dowiedz się więcej](#)

Możliwości dofinansowania

- Oferujemy specjalne, większe **zniżki dla naszych absolwentów.**
- Możesz skorzystać z **dofinansowania** z [Bazy Usług Rozwojowych](#).
- Pracodawca może dofinansować Ci studia, otrzymując dodatkową zniżkę w ramach **Programu Firma.**
- Warto sprawdzić możliwości **dofinansowania z KFS.**

[Dowiedz się więcej](#)

Czego się nauczysz?

- Poznasz metody **badania koniunktury i analizy** rynkowej oraz etapy planowania działań eksportowych.



- Nauczysz się **rozliczać transakcje** handlu zagranicznego i je ubezpieczać.
- Zrozumiesz zasady **tworzenia kontraktów** handlowych i prowadzenia negocjacji.
- Nauczysz się stosować **modele strategii eksportowej** i narzędzia analizy rynków zagranicznych.
- Będziesz potrafić wskazać zewnętrzne **źródła finansowania eksportu** i tworzyć wnioski o dofinansowanie.
- Rozwiniesz umiejętność działania i komunikacji w środowisku międzynarodowym, także w sytuacjach konfliktu interesów.
- Nauczysz się proponować rozwiązania wspierające wejście firmy na **rynki zagraniczne**.
- Rozwiniesz **postawy otwartości**, współpracy i pracy zespołowej czy tolerancji w środowiskach zróżnicowanych kulturowo.
- Zdobędziesz umiejętności w zakresie wypełniania dokumentów handlowych oraz korzystania z narzędzi Internetowych pomocnych w rozwoju eksportu takich jak **portale B2B** czy **Google Analytics**.