

Menedżer ds. eksportu

STUDIA PODYPLOMOWE

Sposób realizacji: Online

Obszar studiów: Kompetencje menedżerskie / Rozwój osobisty

Cechy: Od października • Polski • Rekrutacja zakończona • W partnerstwie

Miasto: Wrocław

To kierunek dla osób, które:

- chcą rozwijać biznes na rynkach międzynarodowych,
- chcą zarządzać eksportem w firmach,
- planują ekspansję zagraniczną,
- szukają nowych wyzwań zawodowych.



4

bezpłatne szkolenia.

92%

uczestników poleca studia podyplomowe.

Źródło: „Badanie satysfakcji ze studiów 2025”.

Microsoft 365

Nasi uczestnicy otrzymują darmową licencję A1, która obejmuje popularne aplikacje, takie jak Outlook, Teams, Word, PowerPoint, Excel, OneNote, SharePoint, Sway i Forms.

91%

pracodawców ocenia bardzo dobrze lub dobrze współpracę z naszymi uniwersytetami.

Źródło: "Badanie opinii pracodawców, 2024"

Networking i rozwój kompetencji

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

Dodatkowe konsultacje

Oferujemy 2h eksperckich konsultacji dla absolwentów (najlepszy projekt), dot. wniosków o dofinansowanie – do 6 mies. po studiach, zgodnie z tematyką seminariów.

Praktyczny charakter studiów

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

Program studiów

9

168

11

2

Liczba miesięcy nauki Liczba godzin zajęć Liczba zjazdów Liczba semestrów

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

Lider eksportu - praktyczne aspekty zarządzania zespołem eksportowym zagranicznej (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

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

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

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.

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
- 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.

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: W salach komputerowych: 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 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).

Język angielski w eksporcie (8 godz.)

- Angielski biznesowy
- Dokumentacja handlowa

Seminarium (6 godz.)

Konsultacje w zakresie przygotowania projektu zaliczeniowego.

Forma zaliczenia

- test półroczny
- praca podyplomowa w formie projektu oraz grupowa 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 badań 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.
- Zdobędziesz **praktyczne umiejętności w zakresie wypełniania dokumentów handlowych** oraz korzystania z narzędzi internetowych pomocnych w rozwoju eksportu.
- 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**, a także tolerancji w środowiskach zróżnicowanych kulturowo.