

Menedżer ds. eksportu

STUDIA PODYPLOMOWE



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