



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Menedżer ds. eksportu

Numer usługi 2024/06/25/7405/2197483

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Studia podyplomowe

🕒 168 h

📅 05.10.2024 do 29.06.2025

5 550,00 PLN brutto

5 550,00 PLN netto

33,04 PLN brutto/h

33,04 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Pracowników i właścicieli firm rozwijających lub planujących rozwijać działalność na rynkach zagranicznych.Osób pragnących związać swoją karierę zawodową z rozwojem rynków zagranicznych.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	40
Data zakończenia rekrutacji	31-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	168
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

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.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>WIEDZA</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 ubezpieczenia transakcji eksportowych. - Ugruntowanie wiedzy w zakresie prowadzenia negocjacji. - Nabycie wiedzy o zewnętrznych źródłach finansowania działań eksportowych. 	<ul style="list-style-type: none"> - Wskazanie procedur celnych, prawa handlowego międzynarodowego, oraz aspektów logistyki i transportu międzynarodowego, co pozwoli na sprawne zarządzanie łańcuchem dostaw - Wskazanie efektywnych narzędzi marketingowych, segmentacji rynków, strategii cenowych i promocji produktów eksportowych, które wspomaga skuteczne wejście na rynki zagraniczne. 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>UMIEJĘTNOŚCI</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Wybranie i identyfikacja rynku docelowego do eksportu. - Przygotowanie oferty eksportowej z uwzględnieniem różnic kulturowych oraz zarządzania procesem ofertowym oraz z przepisami prawa międzynarodowego. 	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Prezentacja</p> <p>Wywiad swobodny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>SPOŁECZNE</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>Efektywna praca w grupie nad wspólnym projektem</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych. Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z zadania problemowego, projektu i egzaminu końcowego

Program

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

- Ekspert pośredni
- Ekspert 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 PRZEDSIĘBIORSTWACH (4 godz.)

- Ekspert 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 – 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 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 – 11 godz.

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 – 11 godz.

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 – 10 godz.

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
- Narzędzia negocjacyjne, w tym rekwiizyty
- Taktyki negocjacyjne
- Metody obrony przed taktykami klienta
- Sztuka manipulacji – wszystkie chwytty 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
- 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
- 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
- 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.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 550,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 550,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	33,04 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

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 efekt



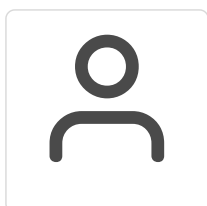
2 z 5

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.



3 z 5

Alicja Szczepańska

Lektorka angielskiego i hiszpańskiego oraz trenerka języków obcych z doświadczeniem w nauczaniu różnych grup wiekowych na wszystkich poziomach zaawansowania, a także tłumaczka tekstów biznesowych. Jest przedsiębiorczą, właścicielką centrum językowego oferującego profesjonalne zajęcia online z różnych języków oraz usługi tłumaczeniowe dla klientów indywidualnych oraz firmowych, zarówno polskich jak i zagranicznych. Prowadzi między innymi kursy in-company dostosowane do potrzeb klientów korporacyjnych. Magister kierunku filologia, etnolingwistyka o specjalności: język angielski i język hiszpański oraz absolwentka zarządzania i komunikacji w biznesie. Ukończyła też studia podyplomowe w zakresie tłumaczenia specjalistycznego. Posiada certyfikat C2 Proficiency i metodyczne certyfikaty Cambridge TKT. Jest

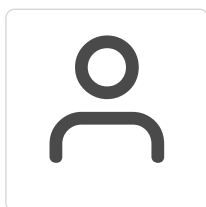
pasjonatką brytyjskiej odmiany języka angielskiego i kultury hiszpańskiej, a w czasie wolnym uczy się języka francuskiego i czeskiego.



4 z 5

Paweł Inerowicz

Posiada 20 letnie doświadczenie w sprzedaży, zarządzaniu sprzedażą, zarządzaniu ludźmi. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. 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.



5 z 5

Michał Isański

Adwokat. Prowadzi własną praktykę adwokacką ukierunkowaną na pomoc prawną oraz reprezentowane przedsiębiorców. Ukończył wyższe studia prawnicze na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Jest członkiem Wielkopolskiej Izby Adwokackiej, gdzie odbywał aplikację adwokacką. Absolwent podyplomowych studiów z zakresu „Bankowość. Prawne i Finansowe Aspekty Inwestycji”. W swojej praktyce zawodowej zajmuje się między innymi zagadnieniami z zakresu szeroko rozumianego prawa

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Zapisu można dokonać na stronach Uniwersytetu WSB Merito w wybranych filiach w:

- Chorzowie,
- Poznaniu,
- Szczecinie,
- Warszawie

poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji do wybranej filii.

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

1. test
2. praca dyplomowa/projekt wraz z prezentacją

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty i niedziele od 9:00 do 16:00
- wyjątkowo mogą pojawić się zajęcia w piątki w godz 16:00-21:00

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 168 godzin dydaktycznych = 126 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

Warunki techniczne

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.

Techniczne wymagania do zajęć:

- *komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),*
- *dostęp do Internetu,*
- *słuchawki (opcjonalnie),*
- *jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.*

Kontakt



Monika Plewa

E-mail rekrutacja-sp@poznan.merito.pl

Telefon (+48) 616 553 300