

Menedżer ds. eksportu

- Kierunek - studia podyplomowe

Online 2 semestry DOFINANSOWANE OD MARCA

Opis kierunku

Studia w formule online (synchronicznie).

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 **Uniwersytetów WSB Merito z całej Polski**.

Powiedzenie „świat jest globalną wioską” to codzienność menedżera ds. eksportu. Każdego dnia prowadzi rozmowy, negocjacje, rozlicza międzynarodowe transakcje i organizuje spedycję tak, jakby odbywało się to po sąsiedzku. Czasem bywa też zdobywcą nowych rynków – układa strategię, zawiera umowy, nawiązuje kontakty handlowe. Jasne jest więc, że aby stać się skutecznym menedżerem ds. eksportu, potrzebna jest rozległa wiedza z zakresu eksportu, logistyki, analityki finansowej, strategii marketingowych i biegła znajomość najnowszych narzędzi internetowych. Umiejętności te zdobędziesz podczas zajęć i warsztatów z aktywnymi zawodowo, doświadczonymi specjalistami wszystkich tych dziedzin.

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.

Chcesz skorzystać z dofinansowania Bazy Usług Rozwojowych?

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 poznanym a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

Jeśli nie możesz znaleźć usługi, która Cię interesuje, skontaktuj się z nami, a wprowadzimy ją specjalnie dla Ciebie!

Napisz: rekrutacja-sp@poznan.merito.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR

W sprawach związanych z rekrutacją (np. ilości dostępnych miejsc czy terminy składania dokumentów) skontaktuj się z naszym biurem rekrutacji, do którego kontakt uzyskasz na dole strony.

Jeśli zainteresował Cię ten kierunek i chcesz dowiedzieć się więcej w kwestiach merytorycznych (np. planu zajęć czy programu studiów) skontaktuj się z nami bezpośrednio - dsp@poznan.merito.pl

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

Dla kogo?

- Pracowników i właścicieli firm rozwijających lub planujących rozwijać działalność na rynkach zagranicznych.
- Osób pragnących związać swoją karierę zawodową z rozwojem rynków zagranicznych.

Co zyskujesz?

- Naukę od praktyków – zajęcia w formie warsztatów, dyskusji, projektów prowadzone są przez osoby zajmujące 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 menedżera, którego codzienna praca polega na handlu w międzynarodowym środowisku.

Co będzie efektem kształcenia?

Wiedza

- Zdobyć wiedzę 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 ubezpieczania transakcji eksportowych.
- Ugruntowanie wiedzy w zakresie prowadzenia negocjacji.
- Nabycie wiedzy o zewnętrznych źródłach finansowania działań eksportowych.

Umiejętności

- 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.

Umiejętności społeczne absolwenta

- 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.

Jakie są szczególne warunki uczestnictwa?

- Podstawowa znajomość języka angielskiego.

Już nie studiujesz a nadal konsultujesz

Oferujemy dodatkowe konsultacje po zakończeniu studiów

- Konsultacje eksperckie dla absolwentów – konsultacje sporządzonych wniosków o dofinansowanie (dla najlepszego projektu końcowego) w okresie 6 miesięcy od zakończenia studiów (zakres zgodny z tematyką seminariów) – 2 godz./os

Bezpłatne szkolenia

Uczestnikom naszych studiów podyplomowych dajemy możliwość uzyskania dodatkowych umiejętności przez uczestnictwo w bezpłatnych szkoleniach z różnych obszarów, np. psychologii, biznesu, marketingu i nowych technologii.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Szkolenia realizowane są w II semestrze. Szczegółowe informacje przekazywane są przez koordynatora kierunku.

Masz pytania?

Skontaktuj się z nami, wyślij mail na rekrutacja-sp@wsb.poznan.pl

Program studiów

Program studiów podyplomowych na kierunku Menedżer ds. eksportu.



Liczba miesięcy nauki:

9



Liczba godzin: **168**



Liczba zjazdów: **11**

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 poznan 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.)

3 godz. + 4 godz. warsztatów

- 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.**

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

Zagadnienia prawne w ekspansji zagranicznej (10 godz.)

5 godz. + 5 godz. warsztatów

- 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.)

7 godz. + 11 godz. warsztatów

- 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.

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

WARSZTATY: opracowanie modelu biznesowego internacjonalizacji – 11 godz.

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

3 godz. + 5 godz. warsztatów

- 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.)

7 godz. + 11 godz. warsztatów

- 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.)

7 godz. + 10 godz. warsztatów

- 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.)

10 godz. + 4 godz. warsztatów

•

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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.)

7 godz. + 11 warsztatów

- Wielokulturowość rynków
- Wprowadzenie do negocjacji
- Etapy negocjacji
- Narzędzia negocjacyjne, w tym rekwizyty
-

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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) – 11 godz.**

Podstawy logistyki i transportu międzynarodowego (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

- zarządzanie łańcuchem dostaw z uwzględnieniem zróżnicowania środków transportu
- Systemy informatyczne w logistycznym łańcuchu dostaw
- Centra logistyczne w łańcuchu dostaw
- Gospodarka magazynowa w 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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- 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.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

- Znaczenie cła w obrocie towarowym zagranicznym
- Opodatkowanie transakcji zagranicznych towarów z krajami spoza Unii Europejskiej
- Dokumentacja i ewidencja księgową transakcji zagranicznych z krajami spoza Unii Europejskiej
- SAD
- Faktura
- Inne
-

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 poznanym a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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

Źródła finansowania działalności eksportowej (11 godz.)

4 godz. + 7 godz. warsztatów

- 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.

Forma zaliczenia



test po I semestrze



praca dyplomowa w
formie projektu



Obrona

Wykładowcy

Tomasz Lewandowski

Opiekun merytoryczny

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, od 2004 r. wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu i Chorzowie, wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu w zakresie funduszy UE; 17 letnie doświadczenie w zarządzaniu środkami UE w instytucjach wdrażających fundusze UE w Wielkopolsce; Doświadczenie w pisaniu wniosków o dofinansowanie i rozliczaniu projektów UE. Doświadczenie w zarządzaniu projektami UE.

dr Małgorzata Kościcka

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 Kościcki

Praktyk biznesu, od 20 lat prowadzi firmę Nawigator Doradztwo Gospodarcze. Zajmuje się prowadzeniem szkoleń,

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 poznaną a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

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.

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.

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.

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 gospodarczego.

Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

Zapisując się do 2 stycznia, zyskujesz 800 zł, dzięki:

- **400 zł** zniżki w czesnym rozliczanej przez cały okres studiów, proporcjonalnie do wybranego systemu ratalnego,
- **400 zł** dzięki zwolnieniu z opłaty wpisowej.

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 poznaną a studentem zawierana jest w formie pisemnej.



Do 2 stycznia
czesne już od
185 zł ~~230 zł~~ zł
miesięcznie

Ceny dla kandydatów

Studia to inwestycja, która się zwraca

Na Uniwersytecie WSB Merito szanujemy Twój czas i pieniądze, dlatego o finansach mówimy otwarcie. Nie mnożymy dodatkowych opłat, nie przemycamy małym druczkiem ukrytych kosztów. U nas wiesz dokładnie, za co płacisz.

Studia podyplomowe to inwestycja, która zwraca się już w ich trakcie, w postaci nowych umiejętności i kontaktów, które owocują w biznesie. Wybierz studia podyplomowe i przekonaj się na własnym przykładzie, jak inwestować w siebie, aby czerpać z tego korzyści teraz i w przyszłości.

Baza Usług Rozwojowych

BUR - Chcesz skorzystać z dofinansowania **Bazy Usług Rozwojowych**?

Sprawdź nasze usługi w BUR: [Wyszukiwarka usług - Baza Usług Rozwojowych - PARP](#)

[DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ O BUR](#)

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4750 zł 5550 zł
	Rok nauki	Czesne

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 poznan a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

2 raty	1 rok	2375 zł 2775-zł
---------------	--------------	------------------------

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

10 rat	1 rok	475 zł 555-zł
---------------	--------------	----------------------

Rok nauki	Czesne
-----------	--------

12 rat	1 rok	433 zł 500-zł
---------------	--------------	----------------------

Ceny dla absolwentów WSB i WSB Merito

Niestacjonarne - Gwarantowane czesne stałe

	Rok nauki	Czesne
1 rata	1 rok	4550 zł 5550 zł

	Rok nauki	Czesne
2 raty	1 rok	2275 zł 2775 zł

	Rok nauki	Czesne
10 rat	1 rok	455 zł 555 zł

	Rok nauki	Czesne
12 rat	1 rok	416 zł 500 zł