

Kształcenie:

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

kierunek: handel zagraniczny (studia podyplomowe)
al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa
tel.: 22 564 93 49
e-mail: mweres@sgh.waw.pl
<https://www.sgh.waw.pl>

Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
kierunek: ekonomia, specjalność: rynki zagraniczne (studia I stopnia)
ul. Jagiellońska 57/59, 03-301 Warszawa
tel.: 22 519 21 70
e-mail: rekrutacja@kozminski.edu.pl
<https://www.kozminski.edu.pl>

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

kierunek: handel zagraniczny (studia podyplomowe)
ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1,
30-705 Kraków
tel.: 12 257 50 00
e-mail: podyplomowe@afm.edu.pl
<https://podyplomowe.ka.edu.pl>

Więcej informacji

o zawodzie znajdziesz w:

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,
Tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Dąbrowskiego 13,
97-300 Piotrków Trybunalski
Tel. (44) 649 60 87, 647 74 01

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98-200 Sieradz
Tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Senatorska 10, 96-100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki
Urząd Pracy
w Łodzi



województwo
łódzkie

Kierownik do spraw handlu zagranicznego

Klasyfikacja Zawodów i Specjalności: 132409



<http://aegm.pl/wp-content/uploads/2020/06/handel-zagraniczny.jpg> dostęp: 02.10.2023r.

**Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej
Oddział w Piotrkowie Trybunalskim**

Kierownik do spraw handlu zagranicznego wdraża i utrzymuje procedury dla transgranicznej działalności gospodarczej, koordynuje działania związane z eksportem i importem surowców, towarów i usług; zapewnia wypełnianie zobowiązań wobec partnerów zagranicznych; zarządza i koordynuje pracę zespołu.

Zadania zawodowe:

- współuczestniczenie w opracowywaniu strategii sprzedaży, dotyczącej możliwości poszerzenia rynku zbytu i określeniu celów strategicznych firmy,
- analizowanie rynków zagranicznych, w tym rozwijanie istniejących i pozyskiwanie nowych rynków i partnerów,
- analizowanie działań konkurencji,
- zawieranie i obsługa kontraktów handlu zagranicznego (import/eksport), w tym prowadzenie dokumentacji związanej z importem i eksportem towarów,
- przygotowywanie oraz nadzorowanie planów sprzedażowych dla rynków zagranicznych,
- przygotowywanie raportów dotyczących rynku eksportowego,
- uczestniczenie w negocjacjach handlowych,
- prowadzenie korespondencji biznesowej z partnerami logistycznymi, brokerami o warunkach współpracy,
- organizowanie i koordynowanie pracy podległych pracowników i udzielenie im wsparcia,

- dbanie o rozwój zawodowy podległych pracowników oraz kształtowanie właściwej atmosfery w miejscu pracy,
- rozwijanie własnych kompetencji oraz aktualizowanie wiedzy m.in. z zakresu mechanizmów funkcjonowania światowych rynków, technik sprzedażowych i negocjacyjnych, zmian,
- nadzorowanie podległych działów w zakresie przygotowywania działań handlowych oraz wspierania klientów zagranicznych.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Głównym wymogiem dla kierownika do spraw zagranicznych jest doświadczenie w zawieraniu zagranicznych transakcji gospodarczych, oczywiście wyższe wykształcenie - najlepiej kierunek techniczny lub ekonomiczny. Ponadto ważna jest doskonała znajomość języka obcego – specjalista musi biegle się nim posługiwać, czytać, pisać dokumenty. Większość firm wymaga klasycznego języka angielskiego. Ważna będzie znajomość rynku zagranicznego, ustawodawstwa, wymogów celnych. Duży plus, jeśli specjalista ma doświadczenie we współpracy z organami celnymi, firmami logistycznymi, w szczególności z kontraktami na import/eksport. Ważne jest, aby kandydatowi na to stanowisko nie była obca dyplomacja. Specjalista musi również znać specyfikę kulturową kraju, w którym znajduje się partner biznesowy.

Wymagania psychofizyczne:

Posiadanie doświadczenia w jednym z rodzajów zagranicznej działalności gospodarczej jest ważnym wymogiem dla wnioskodawcy. Jednak ceni się również szereg cech osobistych. Pomagają też samemu specjaliście, który prowadzi tak odpowiedzialną, ale i ciekawą działalność. W szczególności są to: umiejętności menedżerskie i organizacyjne, inicjatywa, tolerancja na stres, towarzyskość, umiejętność negocjacji, dyplomacja, dar przekonywania, pewność siebie, punktualność czy odpowiedzialność za swoje decyzje i działania.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu kierownik do spraw handlu zagranicznego są wady wzroku i słuchu niepodlegające korekcji oraz wady wymowy w stopniu utrudniającym komunikowanie się. Znaczne upośledzenia narządów ruchu mogą utrudnić wykonywanie podstawowych czynności w zawodzie. Osoby z epilepsją ze względu na specyfikę pracy kierownika biura nie powinny wykonywać tego zawodu, ponieważ wiąże się ona z dużym stresem i napięciem, które mogłyby prowokować napady.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Absolwent tego kierunku znajdzie zatrudnienie w/jako: pracownik przedsiębiorstw usługowo-handlowych, pracownik międzynarodowych korporacji. Istnieje możliwość założenia własnej działalności gospodarczej.