

Sylwetka absolwenta Studiów Podyplomowych: Dwujęzyczna obsługa firmy na potrzeby rynku międzynarodowego

Celem studiów podyplomowych *Dwujęzyczna obsługa firmy na potrzeby rynku międzynarodowego* jest przekazanie i usystematyzowanie wiedzy i umiejętności dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym, w warunkach zmiennego otoczenia. Słuchacz zdobędzie/rozwinie kwalifikacje z zakresu zarządzania czynnikami produkcji, marketingu i negocjacji. Pozna m.in. techniki sprzedaży, strategie marketingowe, metody zarządzania strategicznego, zakres prowadzenia negocjacji handlowych. Zdobędzie kompetencje z zakresu: kooperacji osób na różnych szczeblach hierarchii organizacyjnej przy realizacji złożonych zawodowych działań i projektów, ponoszenia odpowiedzialności za podejmowane decyzje, komunikacyjności, elastyczności i otwartości na zmiany, rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości oraz przystosowywania się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia. Ponadto zdobędzie umiejętności posługiwania się słownictwem specjalistycznym z dziedziny nauk ekonomicznych i prawnych w stopniu umożliwiającym swobodną komunikację w dwóch (wybranych) językach obcych w mowie i piśmie. Zdobyte w czasie studiów kwalifikacje zawodowe i umiejętności językowe pozwolą absolwentom sprawnie na co dzień zarządzać przedsiębiorstwem oraz nawiązywać i rozwijać współpracę gospodarczą w skali krajowej i międzynarodowej. Umożliwią lepszą organizację gospodarki finansowej przedsiębiorstwa, procesu sprzedaży produktów, a także podejmowanie strategicznych decyzji dotyczących działalności firmy w zmieniającym się międzynarodowym otoczeniu.

Studia adresowane są do absolwentów wszystkich kierunków studiów, którzy pragną zdobyć wiedzę z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej na rynku międzynarodowym. Szczególnie przydatne mogą być dla osób prowadzących własną działalność gospodarczą oraz dla pracowników różnych komórek w firmach działających na rynkach zagranicznych.

Absolwent studiów może, między innymi:

- pracować w przedsiębiorstwie międzynarodowym i krajowym jako specjalista w działach: marketingu, finansowym, kadr;
- pracować w przedsiębiorstwie krajowym jako regionalny specjalista do spraw eksportu;
- prowadzić własną działalność gospodarczą;
- być doradcą ds. finansów i negocjacji handlowych;
- być pracownikiem firm consultingowych.