

Inwestycje i handel na rynkach azjatyckich

Program studiów

Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
MODUŁ 1: CHINY	
Podstawowe informacje gospodarcze, geograficzne, polityczne	34
Główne sektory inwestycji i współpracy handlowej, uwarunkowania rynkowe	
Stosunki gospodarcze Polski z Chinami – zawarte umowy międzynarodowe	
Zagadnienia społeczno-kulturowe	
Kultura biznesu – różnice międzykulturowe, metody negocjacji	
Uwarunkowania prawne i sposoby wejścia na rynek lub prowadzenia biznesu z przedsiębiorcami z Chin	
Zwyczaje konsumenckie, zasady ochrony marki, certyfikacja produktów	
MODUŁ 2: INDIE	
Podstawowe informacje gospodarcze, geograficzne, polityczne	34
Główne sektory inwestycji i współpracy handlowej, uwarunkowania rynkowe	
Stosunki gospodarcze Polski z Indiami - zawarte umowy międzynarodowe	
Zagadnienia społeczno-kulturowe	
Kultura biznesu - różnice międzykulturowe, metody negocjacji	
Uwarunkowania prawne i sposoby wejścia na rynek lub prowadzenia biznesu z przedsiębiorcami z Indii	
Zwyczaje konsumenckie, zasady ochrony marki, certyfikacja produktów	
MODUŁ 3: KRAJE ASEAN	
Podstawowe informacje gospodarcze, geograficzne, polityczne	40
Główne sektory inwestycji i współpracy handlowej, uwarunkowania rynkowe wybranych krajów z regionu ASEAN	
Stosunki gospodarcze Polski z krajami regionu ASEAN – zawarte umowy międzynarodowe z wybranymi krajami regionu	
Zagadnienia społeczno-kulturowe	
Kultura biznesu - różnice międzykulturowe, metody negocjacji	



Uwarunkowania prawne i sposoby wejścia na rynek lub prowadzenia biznesu z przedsiębiorcami z głównych krajów z regionu ASEAN	
Zwyczaje konsumenckie, zasady ochrony marki, certyfikacja produktów	
MODUŁ 4: JAPONIA	
Podstawowe informacje gospodarcze, geograficzne, polityczne	
Główne sektory inwestycji i współpracy handlowej, uwarunkowania rynkowe	
Stosunki gospodarcze Polski z Japonią – zawarte umowy międzynarodowe	
Zagadnienia społeczno-kulturowe	34
Kultura biznesu - różnice międzykulturowe, metody negocjacji	
Uwarunkowania prawne i sposoby wejścia na rynek lub prowadzenia biznesu z przedsiębiorcami z Japonii	
Zwyczaje konsumenckie, zasady ochrony marki, certyfikacja produktów	
MODUŁ 5: STRATEGIA WEJŚCIA NA RYNEK AZJATYCKI	
Wybór rynku i przygotowanie produktu lub usługi do procesu sprzedaży	
Sukcesy i porażki europejskich biznesów na rynkach azjatyckich – case studies	12
Praca nad strategią wejścia na wybrany rynek azjatycki	
MODUŁ 6: PANEL CELNO-TRANSPORTOWO-FINANSOWY	
Zagadnienia celne	
Transport i międzynarodowe warunki sprzedaży Incoterms	14
Rozliczenia transakcji międzynarodowych	
Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania	
Inne aspekty podatkowe współpracy z krajami azjatyckimi	
MODUŁ 7: RYNEK PRACY - PRACOWNICY Z AZJI I WSPÓLPRACA W ZESPOŁACH WIELOKULTUROWYCH	
Praca w zespołach z przedstawicielami krajów Azji	12
Zarządzanie zasobami ludzkimi w zespołach wielokulturowych	
Delegacja pracowników	
Legalizacja pracy i pobytu obywateli krajów Azji w Polsce	
RAZEM	180 h