

2035 Diplomlehrgang Exportmanagement

Im Ausland sind die Herausforderungen für geschäftliche Aktivitäten besonders vielfältig, da jedes Land unterschiedliche Eigenheiten aufweist. Daher sind hoch qualifizierte Mitarbeiter gefragt, um die praktische Abwicklung professionell durchführen zu können.

Ziel des „Diplomlehrgang Exportmanagement“ ist eine umfassende Ausbildung mit stark praktischer Ausrichtung. Das Erlernte kann unmittelbar im eigenen Unternehmen angewendet werden kann. Der Lehrgang baut neben fachlichen Inputs auf unterschiedlichen Fallbeispielen und Praxisfällen auf. Nach Absolvierung der Ausbildung sind Sie in der Lage,

- den unterschiedlichen Herausforderungen in der Exportabwicklung zu begegnen.
- Exportgeschäfte zu lancieren.
- Exportgeschäfte abzuwickeln.
- vertragliche Themen sicher zu gestalten.
- Zahlungskonditionen aufzusetzen.
- Zahlungen abzusichern und
- interkulturelle Kompetenzen bei Ihren Geschäften zu berücksichtigen.

Die Zielgruppe:

Ideal für Personen, die unmittelbar mit Auslandsgeschäften zu tun haben, besonders Unternehmer und Mitarbeiter aus den Bereichen Export, Import, Transit, Vertrieb, Spedition und Beratung.

Die Inhalte:

- Außenhandel
- Cross Culture Management
- Internationales Marketing und Vertrieb
- Logistik und Auftragsabwicklung
- Internationales Vertragsrecht
- Fremdwährungsmanagement
- Steuern im Außenhandel
- Zollwesen
- Transportversicherung und Verpackung
- Spedition und Transport im Exportgeschäft
- BWL für den Außenhandel

Die Trainingsziele:

Nach Absolvierung des Diplomlehrgangs Exportmanagement sind die Kunden in der Lage,

- die Zusammenhänge im Auslandsgeschäft zu verstehen,
- den unterschiedlichen Herausforderungen in der Export- und Importabwicklung zu begegnen,
- Export- und Import-Geschäfte zu lancieren,
- Außenhandels-Geschäfte mit den richtigen Dokumenten abzuwickeln,
- interkulturelle Kompetenzen zu erwerben,



Kursbuchung und weitere Details unter **2035** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe

2035 Diplomlehrgang Exportmanagement

- unterstützende Quellen zu kennen oder recherchieren zu können,
- vertragliche Themen und Auftragsabwicklung sicher zu gestalten,
- Steuer- und Zoll-Themen fachkundig abzuwickeln,
- Auslands-Transporte und logistische Prozesse zu optimieren,
- Auslands-Risiken zu erkennen und abzusichern.

Außenhandel Awareness

- die Bedeutung des Außenhandels zu erkennen,
- Rechtsgrundlagen und internationale Abkommen, internationale Arbeits- und Projektorganisationen, Entwicklungshilfe, IFI's und Förder-Programme zu beschreiben,

Cross Culture Management

- die Geschäftspraktiken in anderen Ländern anzuwenden (Kulturstandards und Wertvorstellungen, Missverständnisse, Konfliktvermeidung, Hierarchien und Do's and Dont's in der Zusammenarbeit),

Internationales Marketing und Vertriebs-Strategie

- Unternehmensziele zu identifizieren,
- internationales Marketing, Marktforschung für den Außenhandel, Marketing-Mix, Absatzwege und strategische Ausrichtung des Vertriebs anzuwenden,

Auftragsabwicklung und Logistik

- Auftragsmanagement und Logistik-Strategien anzuwenden,
- Trends in der internationalen Logistik zu erkennen,

Internationales Vertragsrecht

- internationales Vertragsrecht anzuwenden (Rechtssysteme, allgemeine Geschäftsbedingungen in unterschiedlichen Ländern, Vertragsformen, -inhalte, -aufbau und -abschluss)

Risiko- und Fremdwährungsmanagement

- die wichtigsten Punkte beim Risiko-Management im Außenhandel zu berücksichtigen,
- das Unternehmen vor den wichtigsten Risiken abzusichern,

Steuern im Außenhandel

- unterschiedliche Steuersysteme zu beschreiben,
- Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Kapitalsteuer zu beurteilen,
- Besteuerungs-Prinzipien, Bestimmungsland- und Ursprungslandprinzipien, EU-Binnenmarktregelung anzuwenden,

Zollwesen

- Zollverfahren, Zollarten und Zolltarif zu beschreiben,
- Tarifierungsvorschriften und Ursprungsregeln Wiederzugeben,



2035 Diplomlehrgang Exportmanagement

Spedition und Transport

- den internationalen Speditions- und Transportmarkt zu beschreiben,
- Außenhandels-Dokumente zu identifizieren,
- Lieferbedingungen und Incoterms benennen,

Transport Versicherung und Verpackung

- richtiges Risiko-Management bei Transporten einzusetzen,
- die geeignete Transport-Versicherung und –Verpackung auszuwählen,

Internationale Zahlungsbedingungen und Kalkulation des Preises

- den Zahlungsverkehr im Ausland zu definieren,
- Payment und Credit Management; Preis-Kalkulation, Zollrechnung, Controlling und Rechnungswesen anzuwenden,

Auslands- Budget, Förderungen, Investitionen und Finanzierung

- AH-Budgets zu erstellen,
- Investitionen und Finanzierung zu planen,
- Export- und Import- Fördermöglichkeiten wiederzugeben,
- Finanzierungs-Risiken und Absicherung der OEKB- Garantien und Ausfalls- Versicherungen zu beurteilen.

Die Prüfung:

- Eine separate Prüfungsanmeldung ist nicht erforderlich.
- Die Prüfung findet am Lehrgangsende statt und die Prüfungskosten sind im Kurspreis inkludiert.
- Die Prüfung besteht aus einem schriftlichen (90 Minuten) und einem mündlichen Teil (ca. 15 Minuten).
- Zur schriftlichen und mündlichen Prüfung dürfen keine Kursunterlagen verwendet werden.
- Wir informieren Sie nach der mündlichen Prüfung über Ihr Gesamtprüfungsergebnis.
- Bei positivem Bestehen erhalten Sie Ihr Zeugnis direkt nach der mündlichen Prüfung feierlich überreicht.
- Die Prüfung gilt als bestanden, wenn sowohl die schriftliche als auch die mündliche Prüfung positiv abgelegt wird.
- Gewichtung:
50% mündliche Prüfung
50% schriftliche Prüfung
- Wenn Sie trotz Kursbesuch die Prüfung nicht bestehen, können Sie im Rahmen der WIFI-Wissensgarantie den Kurs noch einmal kostenlos wiederholen.
- Die mündliche Prüfung wird von einer Prüfungskommission abgehalten, die Kommission besteht aus dem Lehrgangleiter und mindestens einem weiteren Fachtrainer.
- Alle Kursinhalte sind prüfungsrelevant.

Ihr Qualifikationsnachweis:

Zeugnis, Diplom



Kursbuchung und weitere Details unter **2035** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe



„Als Angestellter in der Exportabteilung ist es essenziell, ein breit gefächertes Wissen im Bereich Export vorweisen zu können. Ob Zollabwicklungen, Exportfinanzierungen oder Vertriebsmanagement – im Diplomlehrgang „Exportmanagement“ konnte ich mir ein umfangreiches Know-how aneignen. Exkursionen verknüpften das theoretische Fachwissen ideal mit dem nötigen Praxisbezug.“

Martin Luckeneder BA. MA.

WIFI-Kunde, Absolvent Diplomlehrgang Exportmanagement