



Dyplomacja i savoir vivre w biznesie międzynarodowym

Zapraszamy na wyjątkowe szkolenie "Dyplomacja i savoir vivre w biznesie międzynarodowym", które jest idealne dla osób pragnących zdobyć wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznego prowadzenia działalności w globalnym środowisku. Program koncentruje się na kluczowych aspektach dyplomacji oraz etykiety biznesowej, które pomogą Ci budować trwałe relacje z międzynarodowymi partnerami. Uczestnicy zdobędą praktyczne wskazówki dotyczące komunikacji międzykulturowej oraz savoir vivre w różnych kontekstach biznesowych, co zapewni im przewagę na międzynarodowej scenie. Dołącz do nas i przygotuj się na sukces w świecie globalnego biznesu!

Kurs ten jest skierowany do osób zainteresowanych regułami prowadzenia biznesu w środowisku międzynarodowym, w tym towarzyszącym im normom zachowania i komunikacji.

Grupa docelowa:

- Osoby zainteresowane dyplomacją i handlem międzynarodowym
- **Osoby chcące zmienić ścieżkę kariery:** Osoby zainteresowane przebranżowieniem się i zdobyciem nowych umiejętności.
- **Przedsiębiorcy:** Osoby chcące przygotować się do ekspansji na nowe rynki zbytu.



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



- **Studenci:** studenci kierunków – transport, zarządzanie, logistyka, ekonomia i kierunków pokrewnych.

Czas trwania: Szkolenie trwa 4 dni zajęciowe po 7,5 h + przerwy kawowe.



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Program szkolenia:

Moduł 1: Etykieta biznesu i praktyki dyplomacji gospodarczej

Moduł 2: Etykieta biznesowa rynków wschodnioazjatyckich

Moduł 3: Etykieta biznesowa świata iberoamerykańskiego

Moduł 4: Etykieta biznesowa Afryki Południowej i Wschodniej.

Metody nauczania:

- **Wykłady:** Prezentacja podstawowych koncepcji i narzędzi.
- **Ćwiczenia praktyczne:** Studia przypadków i formułowanie własnych rozwiązań w zakresie praktyki dyplomacji biznesowej.
- **Projekty:** Realizacja zespołowych projektów.
- **Dyskusje:** Omówienie zagadnień teoretycznych i praktycznych.



Efekty uczenia się:

- **K_W01** zna i rozumie reguły efektywnej komunikacji i zwyczajów biznesowych z wyszczególnieniem różnych grup kulturowych
- **K_W02** zna i rozumie relacje między zawieraniem i utrzymywaniem relacji a skutecznością działania w biznesie międzynarodowym
- **K_U01** skutecznie komunikuje się z użyciem właściwych zachowań i terminów w handlu zagranicznym
- **K_U02** potrafi dostosować swoje zachowanie w relacjach biznesowych do warunków społeczno-kulturowych i charakteru sytuacji
- **K_K01** jest gotów do kształtowania swojego wizerunku w środowisku biznesu międzynarodowego
- **K_K02** jest gotów do ciągłego samokształcenia w poznawaniu międzynarodowego środowiska gospodarczego

Literatura:

- Orłowski, T. [2016]. Protokół dyplomatyczny. Między tradycją a nowoczesnością. Warszawa: PISM.
- Artykuły naukowe, książki dobrych praktyk, inne (do ustalenia za grupą).

Kadra:

Krzysztof Chmielewski – mgr prawa, politologii, stosunków międzynarodowych. Absolwent studiów podyplomowych w zakresie dyplomacji i szkoleń Europejskiej Akademii Dyplomacji. Przedsiębiorca z doświadczeniem w handlu z krajami Azji Wschodniej i obu Ameryk. Posiada doświadczenie w służbie dyplomatycznej w Afryce.

Jakub Majewski – doktor stosunków międzynarodowych (Bond University, Australia), specjalista kultur medialnych świata, znawca etykiety krajów



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



pacyficznych. Posiada doświadczenie w organizacji międzynarodowych przedsięwzięć naukowych.

Załącz konto w systemie IRK UKW:

<https://irka.ukw.edu.pl/pl/auth/register/consent/>

Zapisz się:

https://irka.ukw.edu.pl/pl/offer/MIKRO_25/programme/M-DSV/