

> Πιστοποίηση Εμπορίου & Πωλήσεων



## Certified Export Trade Executive (CETE) Στέλεχος Εξαγωγικού Εμπορίου



Certified Export Trade Executive



## Certified Export Trade Executive (CETE) Στέλεχος Εξαγωγικού Εμπορίου

Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων και των οργανισμών δημιούργησε την ανάγκη της επαγγελματικής εξειδίκευσης και κατά συνέπεια μια μεγάλη ομάδα εργαζομένων που ασχολούνται με επικουρικές διαδικασίες, με αποτέλεσμα τη μείωση της γραφειοκρατίας αλλά και την άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση των τελικών καταναλωτών που σαφώς οδηγεί και στην αύξηση της κερδοφορίας τους.

Το Στέλεχος Εξαγωγικού Εμπορίου, με το πέρασμα των χρόνων και την παγκοσμιοποίηση των αγορών, έγινε ολοένα και πιο απαραίτητο για τις επιχειρήσεις και πλέον σήμερα αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του προσωπικού τους.

### Certified Export Trade Executive

Το επάγγελμα του Στελέχους Εξαγωγικού Εμπορίου είναι ένα «ζωντανό» και δυναμικό επάγγελμα, που απαιτεί την απόκτηση πολυδιάστατης γνώσης σε διάφορα γνωστικά αντικείμενα που άπτονται στον τομέα. Η ACTA, Εταιρεία Έντασης Γνώσης του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, αναγνωρίζοντας την ανάγκη ύπαρξης πιστοποιημένων επαγγελματιών στον κλάδο, δημιούργησε την πιστοποίηση "Certified Export Trade Executive".

### Στόχος του προγράμματος είναι:

Σκοπός του σχήματος πιστοποίησης είναι η πιστοποίηση όλων των βασικών γνώσεων που θα πρέπει να διαθέτει ένας εργαζόμενος στον κλάδο του εμπορίου, η οποία θα αποτελεί συγκριτικό πλεονέκτημα για τον κάτοχο της στην τοποθέτησή του σε θέσεις απασχόλησης σε επιχειρήσεις που εξυπηρετούν και ενισχύουν άμεσα ή έμμεσα τον κλάδο.

Ενδεικτικά δε αναφέρονται επιχειρήσεις τροφίμων, φρούτων, ποτών, γαλακτοκομικών, καπνού, δερμάτων – γούνας, επίπλων, ενδυμάτων, υπηρεσιών κ.α.

### Το CETE είναι ένα διαπιστευμένο πιστοποιητικό το οποίο παρέχει στον κάτοχό του:

- Έγκυρη απόδειξη των γνώσεων που διαθέτει για να ασκεί το επάγγελμά του
- Βελτίωση του επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Απόκτηση ενός επιπλέον εφοδίου για επαγγελματική αποκατάσταση

### Το CETE πιστοποιεί ότι ο υποψήφιος είναι σε θέση να γνωρίζει:

- Το σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον εξαγωγικών εμπορικών επιχειρήσεων
- Τα στάδια εξαγωγικής ανάπτυξης
- Τα διαθέσιμα εργαλεία έρευνας αγοράς και σύγχρονες τάσεις στο εξαγωγικό marketing
- Τους τρόπους διερεύνησης των διεθνών ευκαιριών
- Την ανάπτυξη των εξαγωγικών πωλήσεων

### Η Εξεταστέα Ύλη περιλαμβάνει τις ακόλουθες 11 ενότητες:

Βασικές αρχές λειτουργίας των εξαγωγικών επιχειρήσεων
Βασικές αρχές του marketing
Η λειτουργία του marketing στην επιχείρηση
Μορφές χρηματοδότησης εξαγωγικών πιστώσεων
Όροι πληρωμής & τρόποι διακανονισμού
Διεθνείς μεταφορές & ασφάλεια εμπορευμάτων
Φορολογικά & τελωνειακά θέματα
Εκθεσιακό marketing & συμμετοχή σε εκθέσεις
Διαπολιτισμική επικοινωνία
Πρώθηση πωλήσεων σε ξένες αγορές
Προβολή της εξαγωγικής επιχείρησης

### Αξιολόγηση του υποψηφίου:

Ο υποψήφιος καλείται να απαντήσει σε 30 ερωτήσεις κλειστού τύπου. Διάρκεια εξέτασης 60 λεπτά. Ποσοστό επιτυχίας 70%.