

Külkereskedelmi technikák

Neptun kód: GTMNM105BL

6+9gyj4 c. tárgyból

a kereskedelem-marketing BA szakos értékesítés szakirányos hallgatók számára

Konzultációs hét	Előadás témája
1.	A nemzetközi kereskedelem intézményi környezete
2.	A nemzetközi kereskedelem jogi feltételei
3.	A külkereskedelmi ügylet résztvevői
4.	Szokások és szokványok
5.	Okmányok és értékpapírok
6.	Vámtechnikai ismeretek
7.	Szállítmányozás és fuvarozás
8.	Biztosítható kockázatok és biztosításuk
9.	Fizetési eszközök és módok
10.	Devizasabályozás – banki műveletek
11.	A külkereskedelmi ügylet
12.	Külkereskedelmi ügylet előkészítése - árképzés
13.	A külkereskedelmi szerződés és realizálása

Követelmény:

A foglalkozáson való rendszeres és aktív részvétel. Az előadásokon és gyakorlatokon prezentált tananyag elsajátításának bemutatása gyakorlati jegy keretében.

Kötelező irodalom:

- **Dankó L.:** A nemzetközi kereskedelem technikája
Miskolci Egyetemi Kiadó, Miskolc, 2008.
<http://publikacio.uni-miskolc.hu/docoldal/index.php?PId=5503>
- Az előadásokon megjelölt honlapok.

Miskolc, 2010. szeptember 01.

Dr. Dankó László
tanszékvezető egyetemi docens
tárgyjegyző