

E-Commerce Spezialist*in: Online-Marketing, Einkauf und Logistik

E-Commerce Vertrieb · Anbieter: Lecturio GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 3.660,16 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

AZAV-zertifizierter Bildungsträger — Förderung durch die Agentur für Arbeit möglich

Staatlich zugelassener Fernlehrgang (ZFU-geprüft)

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Self-Paced
Dauer	3 Monate in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Tag
Vorkenntnisse	Keine Vorerfahrung
Abschluss	Teilnehmerzertifikat Lecturio

Bildungsträger & Kontakt

Lecturio GmbH

Käthe-Kollwitz-Straße 1, 04109 Leipzig

Telefon: 0800 0010865

E-Mail: bildungsgutschein@lecturio.de

Web: <https://www.lecturio.de>



[Kurs online ansehen](#)

01

Kursbeschreibung

Wer als E-Commerce Spezialist*in arbeitet, bringt breites Know-how und vielfältige Kompetenzen rund um den Online-Handel mit. Zu diesem Fachwissen gehören die Einrichtung und der laufende Betrieb von Online-Shops, SEO-Optimierung und Online-Marketing ebenso wie die Arbeit mit digitalen Plattformen für Vertrieb und Marketing. In praxisnahen Ausbildungen eignen Sie sich Kompetenzen in Betriebswirtschaft, wirksamer Kommunikation mit der Kundschaft, der Auswertung von E-Commerce-Kennzahlen sowie den rechtlichen Fragen des Online-Handels an.

Ihr Beitrag zum unternehmerischen Erfolg ist erheblich: Sie konzipieren Marketingstrategien, steigern die Conversion Rate und gehen flexibel auf Veränderungen am Markt und im Verhalten der Kundschaft ein. Weil Sie datenbasierte Analysen nutzen, um Geschäftsentscheidungen wirksamer zu machen, sind Sie für ein modernes Unternehmen nicht mehr wegzudenken.

Ihre Lernziele im Überblick

Aufbauen von Kompetenzen, um Online-Shops einzurichten und zu betreiben, inklusive SEO- und Affiliate-Marketing

Weiterentwickeln der Kommunikation mit der Kundschaft sowie Kennenlernen der rechtlichen Basis für sichere Websites

Auswerten und Steigern von E-Commerce-Kennzahlen und Conversion Rates mithilfe von Excel

Sicherer Umgang mit Einkaufsmanagement, Logistik und Verhandlungstechniken im Umfeld des E-Commerce

Einführen von Strategien zur Kundenakquise auf digitalen Wegen sowie wirksames Customer Relationship Management

Aufsetzen und Pflegen eines Online-Shops mit Shopify und Gestaltung von Blogs und Websites mit WordPress

Einbinden von Automatisierungstools und Technologien, die den Online-Handel und die digitale Kundenakquise effizienter machen

Nutzen von Methoden für Zeitmanagement und Stressbewältigung, um die eigene Arbeitsweise zu verbessern und im E-Commerce-Bereich produktiver zu werden

02

Lehrplan & Module

1. E-Commerce Masterclass

E-Commerce Masterclass: Gute Bewertungen erhalten
E-Commerce Masterclass: Internet-Recht
Kennzahlen im Online-Marketing und E-Commerce
Kennzahlen Social Media
E-Commerce Masterclass: Mehr Umsatz durch Up-Sells
E-Commerce Masterclass: Optimierung Conversion Rate
Deckungsbeitragsrechnung im E-Commerce
E-Commerce Controlling mit Excel
Planung Online-Marketing

2. Masterclass Einkauf und Logistik

Einstieg ins Einkaufsmanagement
Strategisches Management
Top vorbereitet in Verhandlungen
Kennzahlen im Einkauf
Einkaufscontrolling - Finden Sie die Cashburner
Einkaufscontrolling mit Excel
Einstieg ins Logistikmanagement
Kennzahlen in der Logistik
Logistikcontrolling mit Excel

3. Kundenakquise Meisterkurs: Der komplette Online-Marketing und Verkaufskurs

Sales Funnels
Facebook-Seiten zur Kundenakquise nutzen
Facebook-Werbeanzeigen für Anfänger*innen
Facebook-Werbeanzeigen für Fortgeschrittene
A/B Splittesting
Messenger Marketing
Facebook-Gruppen zur Kundenakquise nutzen
E-Mail-Adressen über Facebook einsammeln
Digitales Marketing für lokale Unternehmen
Instagram-Werbeanzeigen
Manychat Chat Bot Marketing
Mailchimp E-Mail-Marketing von A-Z
Copywriting für E-Mail-Marketing
Funnelcockpit
Kundenakquise: LinkedIn Marketing
Kundenakquise: LinkedIn Werbeanzeigen
Google Ads
Quora Content-Marketing
YouTube Marketing
YouTube SEO

4. Einstieg ins Customer-Relationship-Management

Kundenbeziehungen im Customer-Relationship-Management
Kundenerwartungen im Customer-Relationship-Management
Kundenfeedback im Customer-Relationship-Management

5. Shopify Meisterkurs

Grundlagen einer E-Commerce-Marke
Gewerbeanmeldung und Steuern
Online-Shop mit Shopify aufbauen
Order Management
Shop Management und fortgeschrittene Funktionen
Produkt Marketing

6. WordPress für Anfänger 2022: Website erstellen mit Enfold

Aufbau von WordPress: Erste Schritte
Beiträge und Seiten erstellen
Mediendateien hochladen und verwenden
Menü und Widgets bzw. Header und Footer
Startseite und Blogseite
Impressum und Datenschutz
Plugin, Cookie Banner und Analytics

7. Zeit-, Selbst- und Stressmanagement

Stress vermeiden, Zeit gewinnen
Ziele und Prioritäten setzen
Aufgabenplanung & Leistungskurve

03

Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Teilnehmerzertifikat Lecturio

04

Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Keine Vorerfahrung

Technische Voraussetzungen

Voraussetzung ist ein PC, Laptop oder Desktop-PC mit Monitor, installiertem Browser und Internetanschluss.

05

Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: E-Commerce Specialist, E-Commerce Manager, E-Commerce Marketing Manager

06

Dozent:innen

Kristoffer Ditz

Ausgebildeter Controller (CA) und zertifizierter Trainer

Gründer der Hanseatic Business School in Hamburg

Leon Chaudhari

Marketingexperte, Inhaber mehrerer Unternehmen im Kreativ- und E-Learning-Bereich sowie Online-Dozent für die Themen Business, Marketing, Finanzen & Persönlichkeitsentwicklung

Dr. Dominik Panosch

Studium der Wirtschaftswissenschaften

Gründer und Geschäftsführer einer WordPress-Agentur

Stefan Kütke

Betriebs- und Kommunikationswirt

Trainings für Verkaufsspezialist*innen und Führungskräfte

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Lecturio GmbH · Käthe-Kollwitz-Straße 1, 04109 Leipzig
0800 0010865 · bildungsgutschein@lecturio.de · <https://www.lecturio.de>



[Online ansehen](#)