# Amazon Launch und Growth Expert

E-Commerce Vertrieb · Anbieter: Mentify Learn GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

## Kurspreis: auf Anfrage

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Zuschuss bei der Qualifizierung Beschäftigter, Qualifizierungsgeld zur Förderung der beruflichen Weiterbildung Beschäftigter, Arbeitslosengeld bei beruflicher Weiterbildung, KOMPASS - Förderung der beruflichen Weiterbildung von Solo-Selbstständigen

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

## Kursdaten auf einen Blick

| | |
|---|---|
| **Durchführung** | Online |
| **Lernformat** | Zeitgebunden |
| **Dauer** | 2 Monate in Vollzeit oder 4 Monate in Teilzeit |
| **Umfang** | 430 Unterrichtseinheiten |
| **Unterrichtssprache** | Deutsch |
| **Kursstart** | Startet jeden Tag |
| **Vorkenntnisse** | Grundlegende Kenntnisse |
| **Abschluss** | trägerinternes Zertifikat |
| **Inklusive** | Notebook / Tablet (geliehen) |

## Bildungsträger & Kontakt

**Mentify Learn GmbH**
Telefon: 08765 7653114
E-Mail: bildungsberatung@mentify.de
Web: https://www.mentify.de/

Kurs online ansehen

## 01 Kursbeschreibung

Zielsetzung des Kurses

Der Kurs Amazon Launch und Growth Expert behandelt die Planung, Umsetzung und Skalierung von Produktlistings und Markteintritten auf dem Marktplatz Amazon. Im Mittelpunkt stehen die Ausgestaltung von Angebotsseiten, die Steuerung von Reichweite über Advertising-Formate sowie die Nutzung von Analyse- und Reportingfunktionen. Die Weiterbildung ist im Fachgebiet E-Commerce verortet und adressiert operative Prozesse entlang des Produktlebenszyklus. Ziel ist die Vermittlung von Vorgehensweisen für Launch, Wachstum und Steuerung von Sortimenten innerhalb des Amazon-Ökosystems.

Inhalte

Einführung in das Amazon-Ökosystem mit Account-Set-up, Katalogstruktur, Markenregistrierung sowie Rollen- und Rechteverwaltung; Einordnung von Vendor- und Seller-Modellen, Fulfillment-Optionen und Gebührenstrukturen.

Produkt- und Content-Gestaltung mit Keyword-Recherche, Erstellung von Titeln, Bullet Points und Beschreibungen, Bildanforderungen, A+ Content und Storefront-Aufbau; rechtliche Grundzüge zu Produktdaten und Kennzeichnungen.

Launch-Planung und -Durchführung einschließlich Angebotsaktivierung, Preisfindung, Coupons und Deals, Bestandsdisposition sowie initiale Traffic-Quellen; Einrichtung von Monitoring für Verfügbarkeit und Buy Box.

Amazon Advertising mit Kampagnentypen für Sponsored Products, Brands und Display, Kampagnenstruktur, Gebotslogik, Targeting-Varianten, Suchbegriffsauswertung und Budgetsteuerung.

Wachstumssteuerung und Analyse durch Nutzung von Berichten, Kennzahlen zu Sichtbarkeit, Klicks, Conversion und Umsatz, Ableitung von Maßnahmen für Content-Anpassungen, Portfolioerweiterung und Internationalisierung.

Operative Qualitätssicherung mit Fallmanagement, Policy-Compliance, Rezensionen- und Fragenmanagement, sowie Abstimmung von Logistik, Retourenprozessen und Lieferperformance.

Lernziele

Analysieren von Angebotsstrukturen, Kennzahlen und Berichten im Amazon-Umfeld

Erstellen von suchmaschinenorientierten Produktdetailseiten inklusive A+ Content und Storefront

Durchführen von Produkt-Launches mit Preis-, Bestands- und Deal-Set-up

Konzipieren und Umsetzen von Sponsored-Products-, -Brands- und -Display-Kampagnen

Bewerten von Performance-Daten zur Ableitung konkreter Anpassungen an Content, Geboten und Budget

Implementieren von Prozessen für Bestandssteuerung, Policy-Konformität und Fallmanagement

Berufsperspektiven

Die Kursinhalte finden Anwendung in Berufsfeldern wie E-Commerce-Manager mit Schwerpunkt Marktplatzsteuerung und Sortimentspflege auf Amazon. Typische Tätigkeitsfelder umfassen Performance-Marketing-Manager für Amazon Advertising mit Verantwortung für Kampagnenanlage und Budgetsteuerung. Der Kurs adressiert Inhalte für Tätigkeiten wie Marketplace Specialist oder Amazon Account Manager mit Fokus auf Listing-Management, Monitoring und operative Abstimmung.

## 02 Lehrplan & Module

**Gesamtumfang** **430 Unterrichtseinheiten* in 6 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

### 1. Einleitung in den Amazon Produkt Launch

**70 Unterrichtseinheiten**
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Was ist ein Produkt Launch?
Erfolgsfaktoren und Bedeutung von einem erfolgreichen Produkt Launch
Einführung in die Amazon A9 und A10 Algorithmen
Überblick über Marktentwicklung & Trends

### 2. Pre-Launch – Alles für den Produktstart vorbereiten

**130 Unterrichtseinheiten**
(ca. 30% vom Gesamtumfang)

Voraussetzungen für einen erfolgreichen Launch
Vorbereitung Produktlisting und Content
Marketing und Werbung beim Produktlaunch

### 3. Launching – Das Produkt gezielt am Markt platzieren

**75 Unterrichtseinheiten**
(ca. 17% vom Gesamtumfang)

Unterschiedliche Launch Strategien
Check / Zusammenfassung der Kapitel zuvor
Launch Day
Launch Tracking
Reputationsmanagement

### 4. Post-Launch – Kontinuierliche Optimierung und Skalierung

**70 Unterrichtseinheiten**
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Performance-Analyse & KPI Tracking
Skalierung & Automatisierung
Langfristige Kundenbindung & Markenaufbau
Wie funktioniert ein Relaunch?

### 5. Praxisprojekt

**70 Unterrichtseinheiten**
(ca. 16% vom Gesamtumfang)

Entwicklung
Präsentation und Feedback
Anpassung und Verbesserung des Projekts

### 6. Prüfungsvorbereitung & Abschlussprüfung

**15 Unterrichtseinheiten**
(ca. 3% vom Gesamtumfang)

Wiederholung und Prüfungsvorbereitung
Abschlussprüfung

## 03 Enthaltene Zertifikate

**Trägerzertifikat: trägerinternes Zertifikat**

## 04 Voraussetzungen

### Vorkenntnisse

**Niveau: Grundlegende Kenntnisse**

Ein Hauptschulabschluss oder ein höherwertiger Abschluss sind wünschenswert, aber keinesfalls Pflicht.

Persönliche Eignung: Lern- und Leistungsbereitschaft sowie Kontaktbereitschaft,

Gesundheitliche Anforderungen: Nahsehvermögen sowie Sprech- und Hörvermögen,

Mindestalter 18 Jahre bei Vertragsabschluss,

Sprachkenntnisse in Deutsch: vergleichbar B2,

Grundkenntnisse in der Bedienung von Computern,

Begeisterung und vorhandene Affinität zum Themenbereich

### Technische Voraussetzungen

Teilnehmende benötigen einen handelsüblichen PC oder Laptop mit Internetanschluss und einem unterstützten Browser (Edge, Firefox, Safari, Chrome). Für die Teilnahme im virtuellen Klassenzimmer wird zusätzlich ein Mikrofon oder eine Webcam mit Mikrofon benötigt. Ein mobiler PC wird bei Notwendigkeit bereitgestellt.

## 05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- QuereinsteigerInnen
- WiedereinsteigerInnen
- RehabilitantInnen
- Fachkräfte
- AkademikerInnen
- Selbsständige
- BerufseinsteigerInnen
- Führungskräfte
- Ohne Berufsabschluss

Mögliche Berufsbilder: E-Commerce Manager, Performance Marketing Manager, Marketplace Manager

NÄCHSTER SCHRITT

### Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

Mentify Learn GmbH
08765 7653114 · bildungsberatung@mentify.de · https://www.mentify.de/

Online ansehen