Amazon Marketplace Basics

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	3 Monate in Vollzeit oder 6 Monate in Teilzeit
Umfang	648 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 Marketplace Basics behandelt Grundlagen des Verkaufs über den Amazon-Marktplatz im Kontext E-Commerce und Online-Handel. Im Mittelpunkt stehen Aufbau, Funktionsweise und Abläufe des Seller- und Vendor-Ökosystems. Ziel ist die Vermittlung von Prozesswissen zu Produktlistings, Angebotsverwaltung, Bestellabwicklung und Kennzahleninterpretation. Zudem werden rechtliche Rahmenbedingungen, Gebührenmodelle und Richtlinien des Marktplatzes eingeordnet.

Inhalte

Einführung in das Amazon-Ökosystem mit Abgrenzung von Seller Central und Vendor Central, Konto- und Rollenverwaltung, Gebührenstruktur sowie Richtlinien zu Produktkategorien, Compliance und Markenregistrierung.

Produktdatenerstellung und Angebotsmanagement: Aufbau von Produktdetailseiten, Nutzung von Attributen und Varianten, Bild- und Textanforderungen, Identifikatoren (GTIN/ASIN), Lagerbestandsverwaltung und Preisgestaltung.

Logistik- und Fulfillment-Prozesse: Vergleich von FBA und FBM, Versandabwicklung, Retourenprozesse, Service-Level-Vorgaben, Vorbereitung von Sendungen und Anlieferungsvorgaben.

Sichtbarkeit und Katalogqualität: Maßnahmen zur Verbesserung der Auffindbarkeit, A+ Content/Brand Store Grundlagen, Bewertungen und Fragen-Antworten, Umgang mit Buy Box und Angebotskonflikten.

Leistungskennzahlen und Berichtswesen: Auswertung von KPIs wie Bestellfehlerquote, Stornorate und Versandpünktlichkeit, Nutzung von Berichten, einfache Umsatz- und Traffic-Analysen, Ableitung von Maßnahmen aus Kennzahlen.

Rechtliche und organisatorische Aspekte: Produkt- und Kennzeichnungspflichten, Steuer- und Rechnungsanforderungen im Marktplatzkontext, Dokumentation und interne Prozessschnittstellen.

Lernziele

Identifikation der Unterschiede zwischen Seller Central und Vendor Central sowie Zuordnung typischer Anwendungsfälle

Erstellung vollständiger Produktlistings mit Varianten, Attributen, Bildern und Textbausteinen nach Marktplatzvorgaben

Durchführung von Preis- und Bestandsanpassungen unter Berücksichtigung von Gebühren und Versandmodellen

Analyse von Leistungskennzahlen und Ableitung konkreter Maßnahmen zur Katalog- und Prozessverbesserung

Unterscheidung von FBA- und FBM-Prozessen und Einsatz der passenden Fulfillment-Option je Anforderung

Bewertung von Richtlinien- und Compliance-Anforderungen und Implementierung erforderlicher Dokumentationen

Berufsperspektiven

Die Kursinhalte finden Anwendung in Berufsfeldern wie E-Commerce-Management mit Fokus auf Marktplatzbetreuung und Katalogpflege. Typische Tätigkeitsfelder umfassen Marketplace-Operations, darunter Angebotsverwaltung, Fulfillment-Koordination und Kennzahlenmonitoring. Der Kurs adressiert Inhalte für Tätigkeiten wie Account Management im Amazon-Umfeld sowie Produktdatenmanagement und Content-Pflege für Marktplatzlistings.

02 Lehrplan & Module

Gesamtumfang **648 Unterrichtseinheiten* in 9 Modulen**

* Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten.

1. Einführung in die Welt der E-Commerce Marketplaces

48 Unterrichtseinheiten
(ca. 7% vom Gesamtumfang)

Entstehung und Entwicklung des E-Commerces, Bedeutung von Marktplätzen
Amazon Marktplatz global & in DE & Übersicht der Amazon Programme
Begrifflichkeiten, Abkürzungen & rechtliche Besonderheiten im E-Commerce

2. Amazon Frontend - Amazon aus Kundensicht

55 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Mobile vs. Desktop, Aufbau SERP Seite, Listing, Brand Store & gesponserte Positionen
Ein Blick in die Zukunft, Unterschiede Amazon.de vs. Amazon.com, Algorithmus A9 vs. A10

3. Amazon Backend - Seller Account Setup

120 Unterrichtseinheiten
(ca. 19% vom Gesamtumfang)

FBA, FBM & Vendor - Sellers Central vs. Vendors Central
Verkäuferkonto eröffnen & Compliance
Brand Registry - Marken & Patente
Management eines Produktsortiments - Anlieferungen, Bestandsführung, WaWi
Kundenservice - Amazon Support & Fallmanagement
PL/CZ Lagerung, PAN EU & Internationalisierung

4. Amazon Seller Economics

95 Unterrichtseinheiten
(ca. 15% vom Gesamtumfang)

Gebühren Struktur Amazon & Produktkalkulation
BOS im E-Commerce, Controlling, Projektmanagement, Organisation des Tagesgeschäfts
Finanzen: Rechnungsstellung, Buchhaltung, Auszahlungen, Steuer, Finanzierung
Automatisierung über Drittanbieter Tools

5. Amazon Nischenanalyse & Produktentwicklung

55 Unterrichtseinheiten
(ca. 8% vom Gesamtumfang)

Produktentwicklung: Nischen- & Potenzialanalysen, RFQ Sheets
Beschaffung: Product Sourcing, Import, Logistik & Supply Chain

6. Erstellung von Amazon Produktlistings

90 Unterrichtseinheiten
(ca. 14% vom Gesamtumfang)

Produkt in Seller Central manuell anlegen
Amazon Flatfiles

7. Verkaufsfördernde Maßnahmen auf Amazon

100 Unterrichtseinheiten
(ca. 15% vom Gesamtumfang)

Marketing: PPC/DSP Werbung, externer Traffic, Badges, Events, Aktionen & Angebote
Launch- & Bewertungsstrategien
Conversion-Rate-Optimierung & Markenaufbau

8. Praxisprojekt

70 Unterrichtseinheiten
(ca. 11% vom Gesamtumfang)

Entwicklung
Präsentation und Feedback
Anpassung und Verbesserung des Projekts

9. Prüfungsvorbereitung & Abschlussprüfung

15 Unterrichtseinheiten
(ca. 2% 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: Marketplace Manager, E-Commerce Manager, E-Commerce Operations Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

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

Online ansehen