NEXIO Online Akademie GmbH

Kaufmann/-frau im E-Commerce - Teilqualifizierung 1: Grundlagen des E-Commerce

E-Commerce Vertrieb · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 5.178 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	19 Wochen in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet jeden Monat
Vorkenntnisse	Grundlegende Kenntnisse
Abschluss	Berufsanschlussfähige Teilqualifikation

Bildungsträger & Kontakt

NEXIO Online Akademie GmbH
Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
Telefon: 0800 100 87 34
E-Mail: beratung@nexio-akademie.de
Web: https://nexio-akademie.de

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Der E-Commerce hat sich zu einem zentralen Vertriebskanal im Handel entwickelt. In diesem Kurs lernen Sie die grundlegenden Prozesse und Anforderungen des Online-Handels kennen. Sie erwerben Kenntnisse in der Gestaltung und Bewirtschaftung von Online-Sortimenten, der Aufbereitung von Produktdaten sowie der verkaufsfördernden Präsentation von Waren oder Dienstleistungen. Sie setzen sich mit rechtlichen Regelungen auseinander, die im E-Commerce zu beachten sind, darunter Informationspflichten, Wettbewerbsrecht, Markenschutz, Urheberrecht und Datenschutz. Darüber hinaus lernen Sie, Bezahlsysteme auszuwählen und einzusetzen sowie Serviceleistungen im Online-Vertriebssystem zu hinterlegen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Unterstützung von Beschaffungsprozessen. Sie ermitteln die Nachfrage im Online-Vertriebskanal, stellen die Bereitstellung relevanter Produktdaten sicher und tragen zur Optimierung von Waren- und Datenflüssen bei. Die erworbenen Kompetenzen befähigen Sie, in verschiedenen Bereichen des E-Commerce tätig zu werden und sich schrittweise für einen anerkannten Berufsabschluss zu qualifizieren. Jedes Modul umfasst eine Theoriephase und ein Praktikum in einem Unternehmen der Region. Nach erfolgreichem Abschluss aller Module besteht in Absprache mit der zuständigen Kammer die Möglichkeit, sich zur Externenprüfung anzumelden.

Unsere Teilqualifizierungen werden nach dem ETAPP Standard durchgeführt. ETAPP steht für bundesweit einheitliche, arbeitsmarktrelevante Qualitätsstandards in der Teilqualifizierung. So stellen wir sicher, dass die Inhalte transparent, vergleichbar und praxisnah auf einen möglichen Berufsabschluss vorbereiten.

02 Lehrplan & Module

1. Grundlagen des E-Commerce verstehen

Du lernst Geschäftsmodelle des Onlinehandels wie B2C, B2B und Marktplätze kennen und verstehst die Prozesse vom Shop bis zur Auslieferung. Auch Begriffe wie Conversion Rate und Customer Journey werden erklärt.

2. Sortiment online mitgestalten & bewirtschaften

Du wirkst an der Auswahl und Strukturierung von Online-Sortimenten mit und berücksichtigst Sortimentsbreite und Sortimentstiefe. Zudem lernst Du, Artikel aufzunehmen, zu pflegen und auszulisten.

3. Produktdaten beschaffen, ergänzen & aufbereiten

Du beschaffst Produktdaten von Herstellern und Lieferanten, ergänzt fehlende Attribute und bereitest Texte und Bilder auf. Dabei spielen Datenqualität und Systeme für Produktinformationsmanagement eine Rolle.

4. Produkte kategorisieren & präsentieren

Du ordnest Produkte in Kategorien und Filter ein, damit Kunden sie schnell finden. Außerdem gestaltest Du Produktdetailseiten mit aussagekräftigen Texten, Bildern und Merkmalen.

5. Rechtliche Vorgaben einhalten (DSGVO, UWG)

Du lernst die Vorgaben der DSGVO und des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb für den Onlinehandel kennen. Beispiele sind Einwilligungen, Cookie-Hinweise und irreführende Werbung.

6. Markenschutz & Urheberrecht beachten

Hier geht es um den Schutz von Marken sowie um Nutzungsrechte an Bildern, Texten und Videos. Du erkennst typische Rechtsverletzungen im Onlinehandel und weißt, wie Du sie vermeidest.

7. Informationspflichten im Online-Shop umsetzen

Du setzt Pflichtangaben wie Impressum, Widerrufsbelehrung, Preisangaben und AGB korrekt im Shop um. Grundlage sind das Fernabsatzrecht und die Preisangabenverordnung.

8. Serviceleistungen & Zusatzangebote hinterlegen

Du hinterlegst Services wie Garantien, Montage, Geschenkverpackung oder Expressversand im Shopsystem. Ebenso lernst Du, wie Zusatzangebote den Warenkorbwert beeinflussen können.

9. Angebotsregeln & Bezahlsysteme einrichten

Du richtest Preisregeln, Rabatte und Gutscheine ein und wählst passende Bezahlverfahren wie Rechnung, Kreditkarte oder Wallets aus. Kosten, Sicherheit und Kundenakzeptanz der Verfahren werden verglichen.

10. Online-Nachfrage ermitteln & analysieren

Du wertest Daten aus Webanalyse, Suchanfragen und Verkaufsstatistiken aus, um die Nachfrage im Onlinekanal zu erkennen. Saisonale Schwankungen und Trends spielen dabei eine Rolle.

11. Schlussfolgerungen für Beschaffung ableiten

Aus der Nachfrageanalyse leitest Du konkrete Empfehlungen für Einkauf und Disposition ab. Du lernst, wie Absatzprognosen und Bestellmengen zusammenhängen.

12. Relevante Produktdaten für Vertrieb festlegen

Du legst fest, welche Produktmerkmale für Verkauf und Suche relevant sind, etwa Größen, Materialien oder technische Daten. So entstehen einheitliche Datenstandards für den Vertrieb.

13. Datenverfügbarkeit sicherstellen

Du stellst sicher, dass Produktdaten vollständig, aktuell und rechtzeitig in allen Kanälen verfügbar sind. Schnittstellen zwischen Warenwirtschaft, Shop und Marktplätzen werden dabei betrachtet.

14. Waren- & Datenfluss als Händler sichern

Du verfolgst den Weg von Waren und Daten von der Bestellung beim Lieferanten bis zur Auslieferung an den Kunden. Dabei erkennst Du Schnittstellenprobleme und Ursachen für Lieferverzögerungen.

15. Bestandsführung & Prozesse optimieren

Du führst Bestände im Warenwirtschaftssystem und optimierst Abläufe wie Bestandsabgleich und Nachbestellung. Kennzahlen wie Lagerumschlag und Verfügbarkeit helfen Dir bei der Bewertung.

16. Absatzzahlen für Beschaffung aufbereiten

Du bereitest Absatzzahlen in Tabellen und Diagrammen auf und stellst sie dem Einkauf zur Verfügung. So schaffst Du eine fundierte Grundlage für Beschaffungsentscheidungen.

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: Berufsanschlussfähige Teilqualifikation

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Grundlegende Kenntnisse

Vorausgesetzt werden Deutschkenntnisse auf dem Niveau B2 in Wort und Schrift, Grundkenntnisse im Umgang mit dem PC sowie Grundlagen im E-Commerce in praktischer Form durch Berufserfahrung oder in der Theorie durch Aus- oder Weiterbildung. Die Kriterien für die Zulassung zur Externenprüfung regelt die jeweilige Kammer. Hier kann es zu regionalen Abweichungen kommen (z. B. notwendige Praxisanteile im Betrieb). Bitte klären Sie vorab, ob alle Kriterien erfüllt sind.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende

Mögliche Berufsbilder: E-Commerce Specialist, E-Commerce Content Manager, E-Commerce Operations Manager

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

NEXIO Online Akademie GmbH · Am Herrschaftsweiher 11, 67071 Ludwigshafen am Rhein
0800 100 87 34 · beratung@nexio-akademie.de · https://nexio-akademie.de

Online ansehen