NEXIO Online Akademie GmbH

Kaufmann/-frau im E-Commerce - Teilqualifizierung 5: Zukunftsorientiertes Vertriebsmanagement

E-Commerce Vertrieb · Anbieter: NEXIO Online Akademie GmbH

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 6.008 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein

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

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	13 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 Wirtschaftsbereich entwickelt, in dem professionelles Vertriebsmanagement über den Erfolg von Unternehmen entscheidet. In dieser Teilqualifizierung lernen Sie, Online-Vertriebskanäle strategisch auszuwählen und erfolgreich einzusetzen. Sie erwerben fundierte Kenntnisse darüber, wie Sie verschiedene Vertriebskanäle nach Leistungsumfang, Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit bewerten und die passende Lösung für unterschiedliche Geschäftsmodelle finden. Sie lernen, das Nutzerverhalten systematisch auszuwerten und daraus konkrete Verbesserungsvorschläge für den Online-Vertrieb abzuleiten. Dabei analysieren Sie Prozessabläufe und entwickeln Konzepte für anwenderfreundliche Benutzeroberflächen. Ein wichtiger Schwerpunkt liegt auf der Einhaltung rechtlicher Regelungen: Sie setzen sich intensiv mit Informationspflichten, Wettbewerbsrecht, Markenschutz, Urheberrecht und Datenschutz auseinander. Darüber hinaus lernen Sie, technische und organisatorische Voraussetzungen für neue Online-Vertriebskanäle einzuschätzen und entsprechende Maßnahmen abzuleiten. Sie üben die Zusammenarbeit mit internen und externen Dienstleistern, definieren Dienstleistungsumfänge und kontrollieren die Leistungserbringung. Diese Teilqualifizierung ist der fünfte Baustein auf dem Weg zum anerkannten Berufsabschluss als Kaufmann/-frau im E-Commerce. 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. Online-Vertriebskanäle auswählen & einsetzen

Du lernst Online-Vertriebskanäle wie eigenen Shop, Marktplätze, Social Commerce und Preisvergleichsportale kennen. Dabei wählst Du Kanäle passend zu Sortiment und Zielgruppe aus.

2. Kanäle nach Leistung & Wirtschaftlichkeit prüfen

Du bewertest Vertriebskanäle anhand von Kennzahlen wie Umsatz, Gebühren, Retourenquote und Deckungsbeitrag. So erkennst Du, welche Kanäle sich wirtschaftlich lohnen.

3. Nutzerverhalten auswerten & Verbesserungen ableiten

Mit Webanalyse-Tools wertest Du das Verhalten von Nutzern aus, etwa Klickpfade, Absprungraten und Conversion Rates. Daraus leitest Du konkrete Verbesserungen für Shop und Kampagnen ab.

4. Benutzeroberflächen analysieren & optimieren

Du untersuchst Benutzeroberflächen auf Bedienbarkeit, Barrierefreiheit und mobile Nutzung. Methoden wie Usability-Tests und A/B-Tests helfen Dir, Verbesserungen zu belegen.

5. Prozessabläufe analysieren & weiterentwickeln

Du stellst Abläufe im Online-Vertrieb grafisch dar, erkennst Engpässe und entwickelst Optimierungsvorschläge. Prozesse wie Bestellabwicklung und Retourenmanagement stehen dabei im Fokus.

6. Rechtliche Vorgaben im Vertrieb einhalten

Du verschaffst Dir einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen im Online-Vertrieb und prüfst, ob Prozesse und Inhalte diese einhalten. Dazu zählen Vertrags-, Wettbewerbs- und Verbraucherschutzrecht.

7. Datenschutz, Markenschutz & Urheberrecht sichern

Du lernst, personenbezogene Daten DSGVO-konform zu verarbeiten und Rechte an Marken, Bildern und Texten zu wahren. Typische Fehler wie fremde Produktfotos oder fehlende Einwilligungen werden besprochen.

8. Informationspflichten & Wettbewerbsrecht beachten

Du setzt Informationspflichten wie Impressum, Preisangaben und Widerrufsbelehrung um und kennst die Grenzen zulässiger Werbung nach dem UWG. Auch Abmahnungen und deren Vermeidung werden thematisiert.

9. Technische Voraussetzungen neuer Kanäle prüfen

Du prüfst, welche technischen Anforderungen ein neuer Kanal stellt, zum Beispiel Schnittstellen, Datenformate und Systemkapazitäten. Auch organisatorische Ressourcen bei Personal und Logistik werden berücksichtigt.

10. Geschäftsmodelle & Rahmenbedingungen einschätzen

Du analysierst verschiedene Geschäftsmodelle im Onlinehandel und deren Rahmenbedingungen wie Markt, Wettbewerb und Kostenstruktur. So kannst Du einschätzen, ob ein Modell zum Unternehmen passt.

11. Maßnahmen für neue Vertriebskanäle ableiten

Aus Deinen Analysen leitest Du konkrete Schritte für die Einführung neuer Vertriebskanäle ab. Dazu gehören Zeitplan, Verantwortlichkeiten und Erfolgskriterien.

12. Mit internen & externen Partnern kooperieren

Du arbeitest mit internen Abteilungen wie IT, Marketing und Logistik sowie mit externen Agenturen und Dienstleistern zusammen. Klare Absprachen und Schnittstellenkommunikation stehen dabei im Mittelpunkt.

13. Dienstleistungsumfang definieren & kontrollieren

Du beschreibst Leistungen für Dienstleister in Lastenheften oder Service Level Agreements und kontrollierst deren Einhaltung. Auch Leistungsabnahme und Reklamation von Dienstleistungen werden behandelt.

14. Systeme des Online-Vertriebs weiterentwickeln

Du wirkst an der Weiterentwicklung von Shopsystemen, Marktplatzanbindungen und Vertriebssoftware mit. Dabei formulierst Du Anforderungen aus Sicht des Vertriebs und begleitest Tests.

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 Manager, E-Commerce Specialist, E-Commerce Sales Specialist

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