Fachwirt:in im E-Commerce (IHK), berufsbegleitend und online

E-Commerce Vertrieb · Anbieter: WBS TRAINING SE

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 4.160 €

Förderfähig über: Aufstiegs-BAföG (AFBG), Weiterbildungsstipendium bei der Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung (SBB)

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	17 Monate in Teilzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	WBS-Zertifikat, IHK-Prüfungszeugnis nach erfolgreich abgeschlossener IHK-Prüfung (durch die IHK), Bachelor Professional

Bildungsträger & Kontakt

WBS TRAINING SE
Lorenzweg 5, 12099 Berlin
Telefon: +49 30 26475050
E-Mail: beratung@wbstraining.de
Web: https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

Die Onlinebranche boomt. Als Fachwirt:in E-Commerce hast du das nötige Knowhow, um Strategien für den Onlinehandel aufzustellen und diese in Prozesse umzuwandeln. Analysiere den Markt und die Zielgruppe und leite auf dieser Basis Vertriebs- und Marketingmaßnahmen im nationalen/internationalen Geschäft ab.

02 Lehrplan & Module

1. Entwickeln von Strategien für den E-Commerce

Ableiten von Strategien aus Unternehmenszielen
Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen
Bewerten nationaler und internationaler Vertriebsmärkte
Prüfen technologischer und markengebundener Entwicklungen auf Chancen und Risiken für bestehende und neue Geschäftsmodelle
Auswählen von zielgruppengerechten Geschäftsmodellen und von dafür geeigneten Vertriebswegen
Entscheiden über die Sortimentsstruktur und Festlegen des Waren- oder Dienstleistungssortiment
Bewerten von intern oder extern erstellten Leistungsvergleichen von technischen Systemen für den E-Commerce hinsichtlich Zweckmäßigkeit und Zukunftssicherheit
Entwickeln zielgruppengerechter Marketingstrategien
Festlegen von Kommunikationskanälen sowie von kundenorientierten Kommunikationsregeln
Anwenden von Innovationsmanagement

2. Gestalten von Prozessen im E-Commerce

Ableiten von Prozessen aus der Strategie für den E-Commerce, insbesondere der Marketing-, Sortiments- und Vertriebsstrategie im In- und Ausland
Formulieren von organisatorischen und technischen Anforderungen in Abstimmung mit internen und externen Partnern
Ausgestalten von Prozessen im E-Commerce, Ermitteln und Bewerten von Kosten und Risiken, Ableiten und Kontrollieren von Maßnahmen
Steuern der Prozesse im E-Commerce, insbesondere Marketing-, Sortiments- und Vertriebsprozessen
Gestalten von Prozessen der Vertragsanbahnung und des Vertragsabschlusses

3. Analysieren und Weiterentwickeln von Prozessen im E-Commerce

Planen eines internen Kontrollsystems für Prozesse im E-Commerce
Durchführen betriebswirtschaftlicher Auswertungen für die Aktivitäten im E-Commerce
Auswählen von softwaregestützten Analysesystemen für Prozesse im E-Commerce und Veranlassen des Einsatzes dieser Analysesysteme
Analysieren der bestehenden Situation, Vergleichen mit den strategischen Zielen, Ableiten und Steuern von operativen Maßnahmen
Auswählen von Maßnahmen zur Ermittlung und Verbesserung der Nutzererfahrung sowie der Konversionsrate
Bewerten der Analyseergebnisse der Costumer Journey über unterschiedliche Werbe- und Vertriebskanäle, Ableiten von Schlussfolgerungen

4. Sicherstellen der Kommunikation und Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern sowie Führen von internen und externen Partnern

Situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern, Präsentieren und Vertreten von Arbeitsergebnissen sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken
Planen und Steuern des Personaleinsatzes, Mitwirken bei der Personalauswahl
Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden
Zusammenstellen von Projektgruppen, Leiten von Projekten unter Anwenden der Methoden des Projektmanagements
Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements
Planen und Durchführen der Berufsausbildung
Fördern der beruflichen Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

5. Prüfungsvorbereitung für die schriftliche und mündliche Prüfung

Prüfungsvorbereitung für die schriftliche und mündliche Prüfung

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: WBS-Zertifikat

Trägerzertifikat: IHK-Prüfungszeugnis nach erfolgreich abgeschlossener IHK-Prüfung (durch die IHK)

Trägerzertifikat: Bachelor Professional

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Zulassung zur IHK-Prüfung: abgeschlossene dreijährige kaufmännisch-verwaltende Ausbildung mit mindestens einjähriger Berufspraxis, eine andere anerkannte Ausbildung mit mindestens zweijähriger Berufspraxis, mindestens 90 ECTS-Punkte in einem betriebswirtschaftlichen Studium mit mindestens zweijähriger Berufspraxis oder mindestens fünfjährige Berufspraxis. Die Berufspraxis muss relevante Bezüge zur späteren Tätigkeit haben.

Technische Voraussetzungen

Unterricht live und interaktiv im virtuellen Klassenzimmer via MS Teams.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Ohne Berufsabschluss
- AkademikerInnen
- WiedereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: E-Commerce Manager, E-Commerce Operations Manager, Head of E-Commerce

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

WBS TRAINING SE · Lorenzweg 5, 12099 Berlin
+49 30 26475050 · beratung@wbstraining.de ·
https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Online ansehen