

# E-Commerce Manager (IHK)

Zertifikatslehrgänge (IHK)



## Perspektiven

Die Weiterbildung zum E-Commerce Manager (IHK) vermittelt essentielle Kenntnisse für die Gestaltung und Optimierung von Online-Shops. Angesichts des dynamischen Wachstums des E-Commerce, insbesondere im Vergleich zum klassischen Einzelhandel, bietet die Ausbildung wertvolle Einblicke in digitale Vertriebskanäle. Sie richtet sich besonders an kleine und mittelständische Unternehmen, die das Potenzial des Internets nutzen möchten, um Umsätze zu steigern und neue Kundengruppen anzusprechen. Absolventen erlangen die Fähigkeiten, die Herausforderungen des digitalen Handels zu meistern und sich als gefragte E-Commerce-Fachkräfte zu positionieren.



## Zielgruppe

Die Zielgruppe des Zertifikatslehrgangs E-Commerce Manager (IHK) besteht hauptsächlich aus Mitarbeitern kleiner und mittelständischer Unternehmen, insbesondere im Handel, sowie von Herstellern, die direkt an Endkunden (B2C) vertreiben, Kreativunternehmen und Existenzgründern. Die Teilnehmer sind daran interessiert, die Chancen des E-Commerce zu nutzen, gängige Geschäftsmodelle zu verstehen und zusätzliche Vertriebskanäle für ihre Unternehmen zu erschließen. Besonders angesprochen sind Mitarbeiter, die bisher überwiegend lokal tätig waren und nun den Übergang in den digitalen Handel anstreben. Anhand von Best-Practice-Beispielen lernen sie die notwendigen Schritte zur erfolgreichen Einführung von E-Commerce-Strategien.

Gerne berate ich Sie  
am Standort Weiden:

Evelin Gabriel

☎ 0961 398982-222

✉ [gabriel@ihk-wissen.de](mailto:gabriel@ihk-wissen.de)

## Inhalt

Modul 1: Grundlagen E-Commerce

Einführung

Definition

Modul 2: Marktplätze

Amazon Marketplace (Amazon SEO, BuyBox-Optimierung, Amazon Advertising)

Modul 3: Online-Shop (Anforderungen Technik und Systeme)

Der eigene Shop - Analyse und Vorbereitung

Projektplanung & Erstellen eines Anforderungskatalogs

Aktuelle Shopsysteme - Anbieter und Möglichkeiten

Shopbestandteile und Shopaufbau sowie Usability und Testing

Die richtigen Zahlungsmethoden für den Shop wählen

#### Modul 4: Online-Marketing (Suchmaschinen und soziale Medien)

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Suchmaschinenwerbung (SEA) mit Google Ads (inkl. Such-, Shopping- und Display-Kampagnen, Remarketing)

Preissuchmaschinenmarketing

E-Mail-Marketing

#### Modul 5: Social Media

Affiliate Marketing

Social Media

Display- und Videowerbung

Umsetzung einer Social-Media-Strategie (Handlung, Bearbeitung eines individuell ausgewählten Praxisbeispiels)

#### Modul 6: Web-Controlling mit Google Analytics 4

Grundlagen des Web-Controllings

Traffic-Quellen

Besuchereigenschaften

Besucherverhalten

Inhaltsnutzung

Conversions

Key Performance Indicators

Funnel-Analysen

#### Modul 7: Logistik & Fulfillment (Effiziente Warenwirtschaft und Retouren)

Beschwerdemanagement

Warenwirtschaftssysteme

Retourenmanagement

#### Modul 8: Recht

Einführung Recht des e-Commerce

Domainrecht

Markenrecht

Urheberrecht

Impressum

Angebotsgestaltung, Vertragsrecht, Fernabsatzrecht, Schadenersatzrecht, Widerruf

E-Commerce/Vertragsrecht mit Bezug zu anderen Staaten

Datenschutzrecht

Wie kann Google Analytics 4 datenschutzkonform angewendet werden

Wettbewerbsrecht

Rechtliche Rahmenbedingungen Marketing online (Influencer, Newsletter, Individualwerbung)

## Alle Termine

## Preis

€.

Angabe ohne Gewähr: Preise können sich ändern. Der gültige Preis ist online abrufbar.