



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

Bachelor of E-Commerce

Zertifikat

WBS-Zertifikat, [IHK-Prüfungszeugnis nach erfolgreich abgeschlossener IHK-Prüfung \(durch die IHK\)](#), Bachelor Professional

€ Preis

4.160,00 € (umsatzsteuerbefreit)

Fördermöglichkeiten

[Aufstiegs-BAföG](#), Berufsförderungsdienst (BFD) der Bundeswehr, Förderungen der Bundesländer, Weiterbildungsstipendium

Aktuelle Termine

📅 05.04.2027 – 30.08.2028

Kontakt

Mira Berisha

030 677700-41

berufsbegleitend@wbstraining.de

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING | PRO.

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.

Unterrichtszeiten

Montag und Mittwoch 18:00 - 21:15 Uhr

3. Samstag im Monat 08:30 - 13:30 Uhr

mit Winter- und Sommerpause

(Nachholtermine auch an anderen Wochentagen möglich)

Komplettpaket. Bis zu 80 % fördern lassen.

Das haben wir für dich zusammengestellt:

- Online und live Unterricht mit echten Trainer:innen
- Selbststudienraum für gemeinsames Lernen mit deinen Kommiliton:innen
- digitale Fachliteratur und Skripte unserer Trainer:innen
- Originale IHK-Prüfungen in der offiziellen App "IHK Lernen mobil"
- Persönliche Betreuung und Beratung
- Hochwertiger E-Learning-Content zu verschiedenen Themen (z.B. Rechnungswesen für Fachwirt:innen)
- Intensive Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Nutze unsere kostenfreien Ratenmodelle, das [Aufstiegs-BAföG](#) oder andere Fördermöglichkeiten und lass dir bis zu 80 % des Gesamtbetrages fördern. **Sprich uns an - wir beraten dich gerne.**

Kursinhalte

Unsere Fortbildung ist auf den DIHK-Rahmenplan für die Fachwirt:in E-Commerce abgestimmt und enthält folgende Inhalte:

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

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

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 Customer Journey über unterschiedliche Werbe- und Vertriebskanäle, Ableiten von Schlussfolgerungen

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

Prüfungsvorbereitung für die schriftliche und mündliche Prüfung.**Lernziele**

Mit der Fortbildung bereitest du dich gezielt auf die IHK-Prüfung vor – für deinen nächsten Karriereschritt mit anerkanntem Abschluss. Stärke dein Profil und gestalte deine berufliche Zukunft aktiv mit.

Unterrichtsform

Berufsbegleitend

Zielgruppe

Ohne Berufsabschluss, Akademiker:in / Studienaussteiger:in, Berufsrückkehrer:in, Teilzeit-Interessiert, Berufserfahren, Soldat:in, Berufstätig

Teilnahmevoraussetzung**Für die Prüfung vor der IHK ist eine der folgenden Voraussetzungen zu erfüllen:**

- eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännisch-verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und eine auf die Berufsausbildung folgende mindestens einjährige Berufspraxis,
- eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und eine auf die Berufsausbildung folgende mindestens zweijährige Berufspraxis,
- den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
- eine mindestens fünfjährige Berufspraxis

Die Berufspraxis muss relevante Bezüge zu der späteren Tätigkeit haben.

Du bist unsicher, ob du die Zulassungsvoraussetzungen erfüllst? Wir beraten dich gerne. Ruf uns an!

**Perspektiven nach der
Qualifizierung****Da geht noch mehr! Du möchtest dich nach deinem Kurs spezialisieren und noch ein Studium dranhängen?**

Durch unsere enge Partnerschaft mit der NBS Northern Business School profitierst du als Absolvent:in von tollen Vorteilen: lasse dir Kurse anrechnen und erhalte bis zu 10 % Rabatt auf deine Studiengebühren.

Unsere Kolleg:innen bei NBS beraten dich gerne. [Jetzt persönliche Beratung vereinbaren.](#)



Link zum Angebot

➞ [Fachwirt:in im E-Commerce \(IHK\), berufsbegleitend und online](#)

Ausgezeichnete Bildung.



DQS-zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2015 Reg.-Nr. 015344 QM15
Zulassung nach AZAV Reg.-Nr. 015344 AZAV

