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

Bachelor of E-Commerce

Dauer

574 Unterrichtseinheiten

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

14.04.2026 – 07.09.2027

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.

Kurs startet garantiert - Nachstieg bis 15.04.2025 möglich

Unterrichtszeiten
Montag und Mittwoch 18:00 - 21:15 Uhr
3. Samstag im Monat 08:30 - 13:30 Uhr
mit Winter- und Sommerpause

Kursstart 14.04.2026

Dienstag und Donnerstag 18:00 - 21:15 Uhr
1. Samstag im Monat 08:30 - 13:30 Uhr
mit Winter- und Sommerpause

Komplettpaket. Bis zu 80 % fördern lassen.
Das haben wir für dich zusammengestellt:
• Online und live Unterricht mit echten Trainer:innen
• digitale Fachliteratur und Skripte unserer Trainer:innen
• Originale IHK-Prüfungen in der offiziellen App "IHK Lernen mobil"
• Kursaufzeichnungen der letzten acht Unterrichtswochen
• 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-Rahmenlehrplan 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 Costumer 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

Vorbereitung auf die IHK-Prüfung

Unterrichtsform

Berufsbegleitend

Zielgruppe

Personen ohne Berufsabschluss, Akademiker:innen/Studienaussteiger:innen, Berufsrückkehrer:innen, Teilzeitsuchende, Berufserfahrene, Soldat:innen, Arbeitnehmer:innen/Privatzahler:innen/ Berufstätige

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

Mit deiner Fortbildung und dem erfolgreichen Abschluss wirst du zur gefragten Fach- und Führungskraft. Gleichzeitig erlangst du die Voraussetzung für die Zulassung zur Prüfung Master Professional in Business Management (Betriebswirt:in IHK) sowie für ein Hochschulstudium. Du hast eine Aufstiegsfortbildung bei uns absolviert und möchtest die Betriebswirt:in machen? Dann spare 10% bei der Buchung.

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

---

Diese Kurse könnten dich auch interessieren.

- Fachwirt:in für Einkauf (IHK), berufsbegleitend und online
- Fachwirt:in für Marketing (IHK), berufsbegleitend und online

---

Ausgezeichnete Bildung.

Kundenzufriedenheit – Google-Bewertung 2023 – 4,6

FOCUS TOP Anbieter für Weiterbildung 2025 – WBS TRAINING AG

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