



## 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](mailto:berufsbegleitend@wbstraining.de)

#### Anschrift

WBS TRAINING in Traunstein

Stadtplatz 38A

83278 Traunstein

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.

#### 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 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**

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.**

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