

Online-Marketing-Manager:in mit Schwerpunkt E-Commerce

Dauer

121 Tage

Zertifikat

WBS-Zertifikat

Preis

Wir beraten dich gerne zu deinen individuellen Fördermöglichkeiten.

Fördermöglichkeiten

[Bildungsgutschein](#), [Qualifizierungschancengesetz](#), Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige (KOMPASS)

Aktuelle Termine

📅 02.12.2026 – 08.06.2027

📅 09.03.2027 – 31.08.2027

Kontakt

Dein Kontakt für Bochum

+49 234 9342950

bochum@wbstraining.de

Anschrift

WBS TRAINING in Bochum

Universitätsstraße 48

44789 Bochum

Dies ist ein Angebot von WBS TRAINING.

Kursbeschreibung

Starte mit uns in die Weiterbildung zur Online-Marketing-Manager:in und lerne, wie du Produkte und Marken online sichtbar machst und erfolgreich vermarktest.

Erweitere deine Kompetenz und bringe deine Karriere im Digital-Marketing auf die nächste Stufe. Wir zeigen dir, was du über Suchmaschinenoptimierung für Google und KI (SEO, AIO, GEO, LLMO) und Social-Media-Marketing wissen musst, und verraten dir Tipps für eine erfolgreiche Content-Strategie. Finde heraus, welche Kanäle sich für dein Business am besten eignen, und entwickle Kompetenz für das perfekte Online Branding. Sei bereit, zu lernen, wie man beim Aufbau von Kundendatenbanken und Remarketing Kampagnen vorgeht – der erste Schritt auf dem Weg zu mehr Umsatz im E-Commerce. Begleite uns auf der spannendsten Online-Marketing-Journey aller Zeiten. Lerne von erfahrenen Branchenexpert:innen, die dir ihr Know-how und ihre Insider-Tipps vermitteln. Du erhältst umfassende Einblicke in die verschiedenen Aspekte des Online-Marketings und erfährst, wie du erfolgreiche Marketingstrategien entwickelst und umsetzt.

In unserem Weiterbildungs-Angebot entdeckst du zusätzlich die Welt des E-Commerce. Du willst deinen eigenen erfolgreichen Onlineshop starten oder deinen bestehenden E-Commerce Shop auf die nächste Stufe bringen? Dann ist unser Schwerpunkt E-Commerce und Marketplaces genau das Richtige für dich.

Erwirb die Kompetenz, wie man erfolgreich einen Onlineshop betreibt, von den Vorteilen von relevanten Marktplätzen profitiert und Produkte effektiv präsentiert. Entwickle eine erfolgreiche Online-Marketingstrategie, erreiche die richtige Zielgruppe und steigere deinen Umsatz. Nutze die neuesten Tools und Technologien im E-Commerce. Erfahre mehr über die Möglichkeit, Texte und Produktinformationen mit KI-Tools wie beispielsweise ChatGPT zu optimieren.

Ob du Anfänger:in oder Fortgeschrittene bist, dieser Kurs ist der perfekte Weg, um deine

Kompetenzen zu entwickeln und deine Karriere voranzutreiben. Melde dich jetzt an und werde Online-Marketing-Manager:in mit Schwerpunkt E-Commerce!

Kursinhalte

Einführung in unser Online-Lernformat (1 Tag)

Medienrecht (10 Tage)

- Grundlagen des Medienrechts sowie spezifische Themen wie Online-Recht (Webpräsenzen, Urheberrecht, Domainrecht)
- Kaufvertragsrecht im Internet und Datenschutz im Online-Marketing, einschließlich Einführung in die DSGVO
- Übersicht zu Gesetzen/Verordnungen sowie Grundsätzen/geschützten Daten
- IT-Sicherheit, Tracking/Cookies und Social Media

Customer Journey Mapping (10 Tage)

- Einführung in Customer Journey, Unterschiede zwischen verschiedenen Journeys
- Anwendungsbeispiele und Grundlagen zum Prozessmanagement
- Modelle zur Erstellung der Customer Journey, Visualisierung und Messung mit Tools wie NPS, CSAT und CES
- Integriertes Geschäftsprozess- und Workflow-Management

Branding (10 Tage)

- Notwendigkeit und Bedeutung von Markenführung
- Definition und Relevanz von Marken für Kunden und Unternehmen
- Ziel der Markenführung und Elemente einer erfolgreichen Markenpositionierung

Storytelling im Marketing mit KI (10 Tage)

- Grundlagen des Storytellings im Marketing, Aufbau einer guten Geschichte
- Story-Modelle und Erzählformen, Corporate Storytelling & Branding
- Storytelling für Content-Marketing, personalisiertes Storytelling
- KI im Storytelling, datengetriebenes Storytelling
- Storytelling professionell umsetzen

Lead Management und Marketplace mit KI (10 Tage)

- Grundlagen Leadmanagement & Customer Journey, Zielgruppenmanagement & Leadgenerierung
- CRM & Kundenbeziehungsmanagement, Lead Nurturing im Verkaufsprozess
- Marketing Automation & KI im Leadmanagement
- Einführung Marketplace Management, Strategien für Marktplätze
- Marketplace Marketing & Advertising, Systeme, Schnittstellen & KI im Marketplace

Data Driven Marketing (10 Tage)

- Einführung ins datengetriebene Marketing mit Zielen und Relevanz
- Begriffsabgrenzung von Targeting, Retargeting und Remarketing
- Kundendaten wie soziodemografische/verhaltensbezogene/qualitative Kundenaussagen
- Datenquellen wie First-Party-/Second-Party-/Third-Party-Data

- Logfile-Analysen, Cookie-Tracking, pixelbasierte Trackingverfahren, User-ID Cross-Device-Tracking, Data-Mining, Social-Media-Analyse
- Klassifikation der Daten, Prognose, Mustererkennung, Gruppierungen und Segmentierung der Daten

Digital Marketing (10 Tage)

- Einführung – Marketing im Wandel der Zeit
- Formen und Kanäle des Onlinemarketings
- Einführung in den Marketingprozess
- Marketinganalysen und KPIs
- Einführung in die Kommunikationspolitik des Customer Lifecycle
- KI/AI-Anwendungen im Digital Marketing

WordPress/CMS – Strukturen, Use Cases und Projekte (10 Tage)

- Grundlagen CMS & WordPress, WordPress – Struktur verstehen
- Themes & Designsysteme – Gestaltung verstehen und anwenden
- Content-Modellierung – Inhalte strukturiert planen
- Plugins & Funktionserweiterung – Funktionalität erweitern
- Use Case I – Unternehmenswebsite – klassische Website umsetzen, Use Case II – Blog & Content-Plattform – Content-getriebene Websites, Use Case III – E-Commerce (optional WooCommerce) – Online-Shops verstehen
- Performance, Sicherheit & Wartung – Betrieb sicherstellen

E-Commerce Online Shop mit KI (10 Tage)

- Grundlagen E-Commerce & Online-Shop-Strategien, Shop-Systeme & technische Grundlagen
- Produktmanagement & Content-Erstellung, Usability, Customer Experience & Conversion
- Online-Marketing für Online-Shops, KI im E-Commerce-Marketing
- Shop-Betrieb, Logistik & Zahlungsabwicklung, Datenanalyse, Tracking & Business Intelligence
- Omnichannel & Marktplatzintegration, Praxisprojekt: KI-gestützter Online-Shop

SEM – Suchmaschinenmarketing im KI-Zeitalter (10 Tage)

- Einführung: SEM im Wandel durch KI – Verständnis für die neue Suchlandschaft
- Suchintention, Keywords und Nachfrageanalyse – Nachfrage richtig verstehen und nutzen
- Kampagnenstrukturen und Account-Setups – effiziente SEM-Strukturen entwickeln
- Anzeigen, Creatives und Messaging im KI-Zeitalter – relevante Anzeigen entwickeln
- Smart Bidding, Budgetierung und Performance-Steuerung – KI-Gebotsstrategien gezielt steuern
- Tracking, Conversions und Datenqualität – saubere Datengrundlage schaffen
- Automatisierung, Scripts und KI-Workflows – Prozesse skalieren und optimieren
- SEM, SEO und AI Search: Zusammenspiel – ganzheitliche Suchstrategie entwickeln
- Messung, KPIs und Entscheidungslogik – Performance richtig bewerten

SEO, AIO, LLMO und GEO – Strategien für Sichtbarkeit (10 Tage)

- Einführung: Die neue Ära der Sichtbarkeit – Verständnis für den Wandel von Search zu AI Answers
- SEO-Fundamentals und moderne Rankingfaktoren – solide SEO-Basis als Fundament

- Content-Strategie für SEO und AI – Inhalte strategisch planen
- Technisches SEO und Struktur für Maschinen – technische Sichtbarkeit sichern
- AIO: AI-driven Optimization – KI gezielt für Sichtbarkeit einsetzen
- LLMO: Optimierung für Large Language Models – Sichtbarkeit in KI-Antworten erhöhen
- GEO: Generative Engine Optimization – Sichtbarkeit in generativen Suchsysteme
- Offpage, Autorität und digitale Reputation – Vertrauen & Autorität aufbauen
- Messung, KPIs und Governance – Sichtbarkeit ganzheitlich messen

Lernziele

- Kompetenz in den verschiedenen Aspekten des Digital Marketings, einschließlich Social Media, Werbung, SEO, SEA und Medienrecht
- Vermittlung von Grundlagenkenntnissen im Digital-Marketing, um im Anschluss die Kompetenzen in KI-Tools und KI-Workflows umzusetzen und die Ergebnisse zu überprüfen
- Entwickeln und Umsetzen von erfolgreichen Marketingstrategien für die digitale Welt
- Kompetenz in Tools und Technologien
- Erstellen von Customer Journey Maps und Branding-Konzepten
- Verstehen und Anwenden von datengesteuerten Marketingansätzen
- Kompetenz in der Anwendung von SEO, AIO, GEO- und SEA-Optimierungstechniken
- Anwenden der rechtlichen Aspekte im Zusammenhang mit digitalem Marketing
- Grundlagenkompetenzen des E-Commerce-Geschäfts und Online-Marketing-Strategien
- Onlineshops erfolgreich betreiben
- Von Vorteilen von Marktplätzen profitieren, Produkte effektiv präsentieren und deinen Umsatz steigern

Du erlangst die notwendigen Fähigkeiten und das Wissen, um erfolgreich digitale Marketing- und E-Commerce-Strategien zu entwickeln, umzusetzen und zu messen und dich im digitalen Marketing-Umfeld zu behaupten.

Unterrichtsform

Vollzeit

Zielgruppe

Arbeitssuchend, Akademiker:in / Studienaussteiger:in, Berufserfahren, Berufstätig

Teilnahmevoraussetzung

Für diese Weiterbildung solltest du ein abgeschlossenes Studium oder eine Berufsausbildung im Medien-, technischen oder kaufmännischen Bereich haben. Gute PC-Kenntnisse, eine ausgesprochene Affinität zum Medium Internet und erste Erfahrungen im Bereich Marketing und E-Commerce runden dein Profil ab. Gleichfalls steht der Kurs auch für Studienabbrecher:innen offen.

Perspektiven nach der Qualifizierung

Nach erfolgreichem Abschluss des Kurses "Online-Marketing-Manager:in mit Schwerpunkt E-Commerce" erwarten dich mit den neuen Kompetenzen tolle Job-Perspektiven:

- Positionen im Bereich des Digital Marketings, wie z. B. Online-Marketing-Manager:in,

- SEO/SEA Manager:in, E-Commerce Manager:in.
- Führungspositionen in Marketingabteilungen, die sich auf digitale Marketingstrategien spezialisieren.
 - Spezialistenrollen in Unternehmen, die ihre Online-Präsenz und -Vertriebskanäle verbessern möchten.
 - Selbstständigkeit als Digital Marketing Consultant oder Freelancer:in
 - E-Commerce-Manager:in: Verantwortlich für die Entwicklung und Umsetzung der E-Commerce-Strategie eines Unternehmens.
 - Marketplace-Manager:in: Verantwortlich für die Präsentation und den Verkauf von Produkten auf Marktplätzen wie Amazon und Ebay.
 - E-Commerce-Berater:in: Beratung von Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer E-Commerce-Strategie.
 - E-Commerce-Entrepreneur: Gründung und Führung eines erfolgreichen Online-Geschäfts.

Link zum Angebot

➞ [Online-Marketing-Manager:in mit Schwerpunkt E-Commerce](#)

Ausgezeichnete Bildung.



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

