



Ihre Qualifikation

Das Online-Marketing boomt und es ist kein Ende in Sicht: Jedes Jahr wächst der über das Internet generierte Handelsumsatz weiter. Jeder von uns hat schon mal über das Internet eingekauft. Besonders Kleidung und Unterhaltungselektronik werden gern online geordert. Zunehmend gilt das aber auch für Möbel, Haushaltswaren, Medikamente oder Drogerieartikel.

Und nicht nur wir Verbraucher nutzen das Internet zur Beschaffung. Praktisch jede Firma – egal aus welcher Branche – bezieht zumindest einen Teil der benötigten Waren und Dienstleistungen online. Darauf haben sich Einzel- und Großhändler längst eingestellt. Auch Herstellerfirmen vertreiben ihre Produkte direkt über das Netz.

Um in diesem wirtschaftlichen Umfeld mitzumischen und zu bestehen, braucht es Kenntnis der Funktionsweise des Online-Vertriebs. Unser Lehrgang vermittelt Ihnen genau dieses Wissen. Sie machen sich mit der Spezifik des Handels im Internet vertraut, lernen Online- und Social-Media-Marketing gezielt einzusetzen und einen passenden E-Shop einzurichten und zu betreiben.

Unser Lehrgang ist in zwei Teile gegliedert. Im ersten 5-Wochen-Block erlernen Sie die Grundlagen des Online-Geschäfts. Der zweite, ebenfalls fünfwöchige Unterrichtsblock führt Sie in die Software eines E-Shop-Systems ein. Sie können den kompletten Lehrgang buchen oder nur den Teil, der für Sie passend ist.

Berufliche Bildung von Mensch zu Mensch

Wir bieten hochwertigen Präsenzunterricht und fachpraktische Ausbildung mit Dozent*innen, die Ihnen als Ansprechpartner durchgängig zur Seite stehen. Der Einsatz digitaler Technik und Medien im Lernprozess gehört selbstverständlich zu unserem Ausbildungskonzept. Sie lernen zudem fachspezifisch in Kleingruppen für einen effektiven Wissenserwerb mit individueller Unterstützung.



Ihre Arbeitsmarktchancen

Online-Marketing Manager*innen finden überall dort Beschäftigung, wo Waren und Dienstleistungen online vertrieben werden. Das können reine Onlineshops sein, aber ebenso Unternehmen des Einzel-, Groß- und Außenhandels, die sowohl ganz traditionell stationären Handel betreiben als auch online ihre Produkte verkaufen. Auch der traditionelle Versandhandel wickelt seine Geschäfte heute fast ausschließlich über Internetbestellungen ab.

Es gibt fast keine Branche, die den Onlinehandel nicht wenigstens als einen ihrer Vertriebswege nutzt. Und überall dort gibt es Online-Shops, die betrieben werden müssen. Täglich muss das Angebot aktualisiert, Preise an die Marktsituation angepasst und mit besonderen Angeboten der Absatz angekurbelt werden.

Zudem nutzen immer mehr Dienstleistungsunternehmen das Online-Marketing, wie zum Beispiel Logistik- und Mobilitätsdienstleister, Speditionen, Verkehrsbetriebe und Touristikunternehmen. In all diesen Unternehmen und Branchen bestehen für Online-Marketing Manager*innen beste Beschäftigungsmöglichkeiten!

Wenn Sie schon im Job sind, eignet sich der Kurs für Sie als (geförderte) Weiterbildung im Rahmen des Qualifizierungschancengesetzes. Sprechen Sie uns dazu an!

INFORMATION • BERATUNG • ANMELDUNG

WITT SCHULUNGSZENTRUM GMBH

Stauffenbergstraße 19	Morgenbergstraße 19
08209 Auerbach	08525 Plauen
Tel. 03744 273-0	Tel. 03741 5701-0
Fax 03744 273-146	Fax 03741 5701-10



und im Internet unter: www.witt.de

Hier erfahren Sie alles über uns und unser Angebotsspektrum.

Online-Marketing Manager*in

Modulares Weiterbildungsangebot



- Weiterbildung
- Umschulung
- berufliche Rehabilitation



Lehrgangsinhalte Teil 1

Online-Marketing – Fachwissen und Rechtsfragen

Stellung des Online-Marketings in der Gesamtwirtschaft

(1 Woche)

Entstehung des Onlinehandels und seiner Vorläufer • Trends im Online-Marketing, Vorzüge und Nachteile des Internethandels • B2B- und B2C-Geschäfte • Cross-Channel-Commerce: Website/Webshop, Marktplatz, Kombination mit stationärem Handel

Produkt- und Sortimentspolitik, Abwicklung des Onlinevertriebs

(1 Woche)

Produktbeschreibungen, Produktbilder, Preisangaben, Kundenbewertungen • Beschaffung der angebotenen Waren und Dienstleistungen, Beschaffungslogistik • Auftragsabwicklung nach Kundenbestellung, Lagerlogistik • Zahlungsarten anbieten und Zahlungsverkehr abwickeln, überwachen und vereinfachen • Organisieren von Rückabwicklungsprozessen, Logistik bei Retouren optimieren

Rechtsfragen im Online-Marketing

(1 Woche)

Besonderheiten der Kaufvertragsgestaltung und Widerrufsrechte der Kunden • Urheber-, Persönlichkeits- und Markenrecht • Datenschutz nach Datenschutzgrundverordnung

Kommunikation mit Kunden

(1 Woche)

Regeln der Kommunikation und Spezifik von Verkaufsprozessen • Neukundengewinnung, Kunden online beraten • Kundenkommunikation während der Auftragsabwicklung • Mängelbearbeitung, Transportschäden, Gewährleistung und Service • Kommunikation per Telefon, Chat und E-Mail • Sicherheitsmaßnahmen für die Kommunikation im Internet

Besonderheiten des Online-Marketings

(1 Woche)

Marketing über Produkt, Preis, Vertrieb, Promotion, Gewinnspiele • Suchmaschinenoptimierung (SEO, SEM) • Nutzung relevanter Social-Media-Netzwerke • Guerilla Marketing, Storytelling, Influencer



Lehrgangsinhalte Teil 2

Online-Marketing – Konzepte und Strategien

Kaufmännische Steuerung des Onlinevertriebs über Kennzahlen und Statistiken

(1 Woche)

Google Analytics: wer sucht was wann und wie lange? Wer kauft tatsächlich? • Erfolgskontrolle der Online-Marketing-Maßnahmen • Welche Zielgruppen wurden erreicht? • Grundbegriffe der Kostenrechnung: Einzel- und Gemeinkosten, fixe und variable Kosten, Deckungsbeitrag • Umsatzentwicklung, Kostenstruktur, Gewinnentwicklung und Liquidität

Aufbau und Betreiben eines Webshops

(4 Wochen)

Auswahl von Sortimenten und Produkten • Produktbeschreibungen und bildhafte Darstellung • Verkaufsplattformen kundenorientiert gestalten • Anordnung der Features auf dem Monitor, workflow bei der Bestellung, optimieren der Einkaufsabwicklung • Einrichten verschiedener Bezahlssysteme, Rechnungs- und Lieferadressen • Einbindung der Logistik in den Webshop



Zielgruppe/Voraussetzungen

Zielgruppe

Die Weiterbildung wendet sich an arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Interessent*innen, an Arbeitnehmer*innen im Rahmen des Qualifizierungschancengesetzes sowie Rehabilitand*innen und Bildungsinteressent*innen allgemein.

Zugangsvoraussetzungen

Die Aufnahme in den Lehrgang erfolgt nach Feststellung der Eignung durch die Witt Schulungszentrum GmbH. In Sonderfällen: Aufnahme nach besonderer Vereinbarung zwischen Interessent*in, Kostenträger und Witt Schulungszentrum GmbH.

Abschluss

trägerinternes Zertifikat/Zeugnis

Kosten

Dieses Angebot ist zur Förderung mit Bildungsgutschein nach SGB II/III sowie zur Förderung nach dem Qualifizierungschancengesetzes zugelassen, im Rahmen der beruflichen Rehabilitation nach SGB IX und nach dem Soldatenversorgungsgesetz geeignet. Bei Vorliegen der Fördervoraussetzungen übernimmt Ihr Kostenträger die Weiterbildungskosten.

Der Lehrgang ist nach Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung (AZAV) zertifiziert.

Wir informieren Sie gerne über die gesetzlichen Regelungen in der Förderung der beruflichen Weiterbildung!

Unterkunftsmöglichkeiten

Sie suchen eine Unterkunft? Auf unserer Internetseite finden Sie eine Liste mit verschiedenen Angeboten für unsere Teilnehmer*innen. Eine Bezuschussung durch Ihren Kostenträger ist in der Regel möglich.

Online-Marketing Manager*in

Weiterbildungsangebot



Ort - Dauer - Ferienzeiten

Lehrgangsort: Auerbach/Plauen

Beginn: 26. April 2021

Ende: 2. Juli 2021

Unterricht: von 7.45 Uhr bis 15.00 Uhr

Ferien: gesetzliche Feiertage

INFORMATION • BERATUNG • ANMELDUNG



WITT SCHULUNGSZENTRUM GmbH

Stauffenbergstraße 19
08209 Auerbach

Tel. 03744 273-0
Fax 03744 273-146

Morgenbergstraße 19
08525 Plauen

Tel. 03741 5701-0
Fax 03741 5701-10