

## Unsere Erfahrungen und Kompetenzen - Ihre Vorteile

- 125 Jahre Erfahrung in der Bildung
- mit über 200 Standorten einer der größten deutschen Bildungsträger
- Zusammenarbeit mit über 10.000 Unternehmen in Deutschland
- kompetentes Dozententeam

## Voraussetzungen

- Eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten mindestens dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und eine einjährige Berufspraxis oder
- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten mindestens dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder den Erwerb von mindestens 90 ECTS-Punkten in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder eine mindestens fünfjährige Berufspraxis
- Die Berufspraxis muss wesentliche Bezüge zu den Aufgaben eines „Geprüften Fachwirts im E-Commerce“ oder einer „Geprüften Fachwirtin im E-Commerce“ aufweisen.

## Weitere Vorteile

- Befreiung vom schriftlichen Prüfungsteil des Ausbilder-scheins, gemäß der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbildereignungsverordnung.
- Hochschulzugangsberechtigung: (Fachwirten/Fachkauf-leuten mit Abschluss) wird der allgemeine Hochschulzu-gang eröffnet.
- Abschluss auf dem Niveau DQR 6 (Bachelor Niveau)

## Zentrale Information und Beratung

Anne-May Mallinckrodt  
Fon 040 23703-406  
a.mallinckrodt@grone.de

## Veranstalter

Grone Wirtschaftsakademie Hamburg  
GmbH - gemeinnützig -  
Heinrich-Grone-Stieg 4  
20097 Hamburg



Sie finden uns in Haus 4!

## Anfahrt

**Mit der S3 oder S31:** Haltestelle Hammerbrook (2 Min. Fußweg)

**Mit der S1, S11, S2, S21:** Haltestelle Berliner Tor (5 Min. Fußweg)

Mit der U2, U3: Haltestelle Berliner Tor

**Mit den Buslinien 25, 112:** Haltestelle S-Hammerbrook

**Mit dem Auto:** Zufahrt über Hammerbrookstraße, in Höhe des S-Bahnhofs Hammerbrook gegenüber der Wendenstraße einbiegen. Für die Abend- und Wochenendkurse stehen direkt vor dem Haus Parkplätze zur Verfügung.



[www.grone.de/hh-wirtschaftsakademie](http://www.grone.de/hh-wirtschaftsakademie)

# Grone

WISSEN, DAS SIE WEITERBRINGT

Zertifiziert nach  
DIN EN ISO 9001:2015  
Zertifiziert nach AZAV

## BERUFSBEGLEITEND LIVE-WEBINAR

## Gepr. Fachwirt/-in im E-Commerce - ONLINE - mit IHK Abschluss



Bachelor  
Professional

## Datum und Unterrichtszeiten

- **02.11.2022 - 16.02.2024**  
Mo. + Mi. 18:00 - 21:15 Uhr  
(einige Samstage 8:00 Uhr bis 13:00 Uhr)
- **16.08.2023 - 13.09.2024**  
Mi. 18:00 - 21:15 Uhr  
(einige Samstage 08:00 Uhr - 13:00 Uhr)
- inklusive 1 Bildungsurlaubswoche

Grone Wirtschaftsakademie  
GmbH - gemeinnützig -



EIN UNTERNEHMEN DER STIFTUNG GRONE-SCHULE

# Gepr. Fachwirt/-in im E-Commerce

## Seminarziel

Vorbereitung auf die Fortbildungsprüfung zum/zur Gepr. Fachwirt/-in im E-Commerce (IHK) bei Ihrer IHK vor Ort.

Das Bildungsniveau entspricht der eines Meisters im Handwerk.

Fachwirte im E-Commerce sind Spezialisten im E-Commerce.

Insbesondere beinhaltet dies die Kompetenz, Waren und Dienstleistungen online zu vertreiben und Multichannel-Vertriebswege zu nutzen.

## Dauer - ca. 13 Monate

- Start: 02.11.2022
- Start: 16.08.2023
- Seminarzeiten: Mo. / Mi. 18:00 - 21:15 Uhr, einige Samstage: 8:00 Uhr bis 13:00 Uhr

## Kosten

- € 3.800,00 oder bei Ratenzahlung € 3.906,50 (13 Raten á € 300,50)
  - zzgl. ca. € 150,00 für Lernmittel
  - zzgl. Prüfungsgebühr (der Betrag ist direkt an die Handelskammer zu zahlen)

## Förderung

- Wenn Sie die persönlichen Voraussetzungen erfüllen, können Sie durch „Aufstiegs-BAföG“ (AFBG) gefördert werden. Ihr Eigenanteil sinkt dann auf bis zu € 1.025,00. Erkundigen Sie sich bitte unter [www.aufstiegs-bafog.de](http://www.aufstiegs-bafog.de).

## Abschluss

Handelskammerprüfung

## Nutzen

Das Seminar erweitert Ihre beruflichen Fähigkeiten. Die Fortbildung zum Fachwirt im E-Commerce bietet Spezialwissen im Onlinehandel. Nach erfolgreichem Abschluss können Sie handels- und dienstleistungsspezifische Sachverhalte planen, steuern, durchführen und kontrollieren.

## Strategien für den E-Commerce

- Ableiten von Strategien aus Unternehmenszielen
- Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen
- Bewerten nationaler und internationaler Vertriebsmärkte
- Prüfen technologischer und marktgebundener 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 Dienstleistungssortiments
- Bewerten von intern oder extern erstellten Leistungsvergleichen technischer Systeme 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 von 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 Analyse-Systemen für Prozesse im E-Commerce und Veranlassen des Einsatzes dieser Analyse-Systeme
- 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 Anwendung von 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

