

**ComFair** steht für **Communication** und **Fairness**. Seit 1998 führen wir erfolgreich praxisorientierte Weiterbildungen im Bereich Marketing und Vertrieb durch. Sie erwartet ein anregendes Umfeld, in dem Lernen Spaß macht und zum Erfolg führt. Unsere Weiterbildungen fördern Sie auf Ihrem Karriereweg. Gemeinsam setzen wir Ziele und erreichen sie.



## Auf einen Blick

- Seminarort** Oldenburg
- Seminarzeiten** freitags und samstags  
09:00 - 17:15 Uhr
- Umfang** 10 Tage - 100 Unterrichtsstunden\*
- Abschluss** Fachmann/frau für E-Commerce (IHK)\*  
\*nur bei Belegung aller Seminare

### Kosten

Sie haben die Wahl: Entweder zum Vorteilspreis alle Seminare belegen oder einzelne Veranstaltungen gezielt und nach individuellem Bedarf buchen.

- 1.850,00 Euro für alle Seminare
- 398,00 Euro für jedes zweitägige Seminar
- 199,00 Euro für jedes eintägige Seminar

## Ihr Ansprechpartner



**Sebastian Otten**

Online Marketing Manager  
Projektmanagement-Fachmann (GPM)

Unterm Berg 15  
26123 Oldenburg

☎ 0441 998669-16

📠 0441 998669-20

✉ [otten@comfair-gmbh.de](mailto:otten@comfair-gmbh.de)

### Infos und Beratung gewünscht?

Lassen Sie sich jetzt Ihr kostenloses Infopaket zuschicken oder vereinbaren Sie ein persönliches Infogespräch mit uns.

**Finanzielle Förderung möglich**

Weiterbildungen für Unternehmen und Angestellte in Niedersachsen können finanziell gefördert werden – die Lehrgangskosten sinken dadurch erheblich.

**Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne.**

**COMFAIR** GMBH  
Bildung Beratung Entwicklung

[www.comfair-gmbh.de](http://www.comfair-gmbh.de)



**Zertifizierte Qualität**

ComFair GmbH ist nach  
DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert.

Mai 2017 Fotos © ComFair GmbH | fotolia.com

## Fachmann/frau für E-Commerce (IHK)

**COMFAIR** GMBH  
Bildung Beratung Entwicklung

in Kooperation mit der Oldenburgischen  
Industrie- und Handelskammer (IHK)



**Zukunftsweisende Themen**  
...für Ihre Karriere!  
...für Ihr Unternehmen!

## Warum E-Commerce?

Millionen Deutsche kaufen inzwischen regelmäßig im Internet ein; der Online-Handel erzielt Milliardenumsätze. Während der stationäre Einzelhandel weitgehend stagniert, wächst die E-Commerce-Branche unverändert.

Kunden schätzen das bequeme Einkaufen per Mausklick ohne Öffnungs- und Wartezeiten oder lange Wege. Unternehmen, die ihren Online-Handel verstärken, reagieren mit modernen Mitteln auf das veränderte Kaufverhalten ihrer Kunden und investieren in einen Zukunftsmarkt.

## Der Nutzen für Unternehmen

- Online-Handel ist Wachstumsmarkt und bietet ungenutzte Absatzchancen.
- Neue Zielgruppen werden erschlossen und neue Kunden gewonnen.
- Besucher können rund um die Uhr und von überall online einkaufen.
- Informationen zu Produkten und Dienstleistungen werden zügig veröffentlicht.
- Gut gemachter Online-Vertrieb steigert Umsatz und Markenbekanntheit.

## Bedarfsorientiert weiterbilden

Die Weiterbildung zum/zur Fachmann/frau für E-Commerce (IHK) ist als Seminarreihe konzipiert. Ihr Vorteil: Sie entscheiden selbst, welche Seminare der Weiterbildung Sie belegen möchten – individuell und bedarfsorientiert.

## Erstellen Sie mit uns Ihren Online-Shop

Unser optionales Zusatzangebot - ein 5-tägiger Praxisworkshop zur Einrichtung eines eigenen Online-Shops.

## Die Seminare im Überblick

Die Weiterbildung vermittelt Ihnen umfassendes Wissen zu Online-Handel und Online-Vertrieb – von der Strategieplanung und Evaluation verschiedener Vertriebskanäle über die Anforderungen und Gestaltung von Online-Shops und Online-Marktplätzen bis hin zur idealen Vermarktung, Auftragsabwicklung und Erfolgsmessung.

### E-Commerce-Grundlagen – das Internet als innovative Verkaufsfläche

- Die essentiellen Themenfelder des Online-Handels
- Chancen & Nutzen von erfolgreichem E-Commerce
- E-Commerce-Markt: Mitspieler und Zusammenhänge
- Betriebliche Grundlagen und Voraussetzungen

**1 Veranstaltungstag**

### Strategieplanung und Projektmanagement

- Geschäftsmodelle im E-Commerce
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Business-Plan und Erfolgsstrategien
- So finden Sie die richtige Vertriebsplattform

**1 Veranstaltungstag**

### Vertriebskanäle im Internet

- Geeignete Vertriebskanäle erkennen und einsetzen
- Vorstellung unterschiedlicher Online-Shop-Lösungen
- Amazon und eBay – Vertrieb auf Online-Marktplätzen
- M-Commerce – Online-Handel auf dem Smartphone

**2 Veranstaltungstage**

### Aufbau und Gestaltung von Online-Shops

- Aufbau, Design, Texte – der gute Online-Shop!
- Effektive Benutzerführung bis zum Kauf
- Online-Bezahlsysteme und ihre Handhabung
- Mehrwert schaffen, Schnittstellen nutzen

**1 Veranstaltungstag**

### Online-Recht und E-Commerce-Recht

- Rechtliche Vorgaben und Pflichten sicher anwenden
- Datenschutzkonform werben und verkaufen
- Online-Shops und -Marktplätze rechtssicher gestalten
- Vertragsabschlüsse online – was Sie wissen müssen

**1 Veranstaltungstag**

### Der Marketing-Mix für erfolgreichen Online-Handel

- Kunden gewinnen – eine Frage der Strategie
- Kaufanreize setzen – Aktionsangebote & E-Coupons
- E-Mail-Marketing – Kunden auf dem Laufenden halten
- Multiplikatoren und Vertriebspartner einbeziehen
- Soziale Netzwerke als moderne Werbeumgebung
- Bekanntheit steigern – Google gezielt einsetzen

**2 Veranstaltungstage**

### Erfolgsmessung im E-Commerce

- Popularität von Produkten auswerten und optimieren
- Wirksamkeit von Marketing-Maßnahmen prüfen
- Erfolgsmessung mit Google Analytics und Alternativen
- Analyse-Software erfolgreich in Websites integrieren

**1 Veranstaltungstag**

### Auftragsabwicklung – Logistik und Fulfillment

- Bestellabwicklung, Retouren und Controlling
- Kundenservice und Kundenkommunikation
- Konflikt- und Beschwerdemanagement

**1 Veranstaltungstag**