

Technische Akademie Wuppertal eCommerce Manager (IHK) August – November 2021					
Datum	Tag	Zeit	U E	Module/ Inhalte	Dozent/in
30.08. 2021	Mo	18.00 – 21.15	8	Kurseröffnung, Einführung, Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> - Einführung/ Begrüßung - Kennenlernen der Gruppe - Organisatorisches zum Lehrgang - Informationen zur Facharbeit* - Einführung in die eCommerce Strategie - Informationen zum Abschluss - Einführung in die Arbeit mit der Lernplattform - Anmeldung, Profilgestaltung - Erste Aufgaben 	Business Academy Ruhr GmbH
KW35/36	30.08.2021 – 06.09.2021			Einführung in das eLearning, erste Übungen	
06.09. 2021	Mo	18.00 – 21.15	4	Grundlagen des eCommerce <ul style="list-style-type: none"> - Rahmenbedingungen und Geschäftsmodelle, B2C und B2B - Begriffsabgrenzungen und Beispiele: Pure Internet Player, Multi-Channel-Vertrieb - Zahlen, Daten und Fakten im eCommerce: Bedeutung, Umsätze, Mobile Nutzung, Nutzerverhalten uvm. - Vorteile und Nachteile eines eigenen Onlineshops vs. Online-Marktplatz - Mobile Commerce: Vorteile und Nachteile einer App - Verkaufen über Soziale Netzwerke: Facebook Shop Funktion, Instagram Shopping - Verkaufen über Google: Google Shopping - Customer Journey: der Weg des Kunden zum Ziel - Rolle von Vergleichsportalen 	Dozent/in
KW36/37	07.09.2021 – 13.09.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
13.09. 2021	Mo	18.00 – 21.15	4	Rechtsgrundlagen im Onlinehandel <ul style="list-style-type: none"> - Rechtliche Regelungen eines Online Auftritts (Informationspflichten des Unternehmens, Impressum) - Rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation (Informationspflichten zu Waren oder Dienstleistungen; Marken- und Kennzeichenrecht mit Bezug zum eCommerce; Urheberrecht und Nutzungsrechte; Persönlichkeitsrecht; Werbemaßnahmen und unlauterer Wettbewerb) - Rechtliche Regelungen zur Preisangabe - Rechtliche Regelungen der Vertragsgestaltung im Online Vertrieb: AGB, Informationspflichten zu Verträgen, Button-Lösung, Widerrufsrecht 	Dozent/in

				<ul style="list-style-type: none"> - Rechtskonforme Gestaltung der Prozessschritte bis zum Vertragsabschluss (Checkout-Prozess) - Datenschutz im eCommerce (DSGVO und Sondergesetze/-regelungen) - Online-Streitbeilegung 	
KW37/38	14.09.2021 – 20.09.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
20.09. 2021	Mo	18.00 – 21.15	4	<p>Shopsysteme und Warenwirtschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> - Shopvarianten: Miet-Shops, Kauf-Shops, Open-Source Shops, kostenlose Shops - eCommerce Lösungen für Anfänger und Fortgeschrittene - Anforderungen an ein Shopsystem definieren - Shopsysteme im Vergleich: Zielgruppe, Funktionsumfang, Vor- und Nachteile, Verbreitung, Kosten, Vertragslaufzeit, Beispiel-Shops - Schnittstellen im Onlineshop (API) - Vorteile von Warenwirtschaftssystemen - Onlineshop Schnittstellen zu Bezahl- und Warenwirtschaftssystemen: mögliche Datenarten zum automatisierten Austausch 	Dozent/in
KW38/39	21.09.2021 – 27.09.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
27.09. 2021	Mo	18.00 – 21.15	4	<p>Shop Usability: Von der Startseite bis zum Bestellprozess</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definition: Web-, Shop Usability, Usability Testmethoden - Gestaltung, Design, Navigation, Benutzerführung, Technische, mobile Optimierung, uvm. - Onlineshop Konventionen (Positionierung Logo, Warenkorb, Login, uvm.) - Such- und Filterfunktion - Produktdarstellung: Produktdetails, Produktbilder-, videos, Cross Selling - Vertrauensbildende Maßnahmen: Gütesiegel, Kundenbewertungen, SSL Verschlüsselung - Optimierung von Bestellprozessen: Bestell-Button, Warenkorb - webbasierte Zahlungssysteme: Prepaid-Systeme, Pay-Now- und Pay-Later-Systeme 	Dozent/in
KW39/40	28.09.2021 – 04.10.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
04.10. 2021	Mo	18.00 – 21.15	4	<p>Produktbeschreibungen und SEO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bedeutung und Grundlagen der Suchmaschine Google: SERP und Snippets (Organische Suchergebnisse, Textanzeige, Produktanzeigen, Featured Snipped, uvm.) - Keywords-Recherche und Keyword Tools 	Dozent/in

				<ul style="list-style-type: none"> - Bedeutung von Mobile Marketing und Usability für das SEO - technische Faktoren: Ladezeit, Meta-Angaben, uvm. - On-Page Faktoren: Bilder, Überschriften, Textelemente, Navigation, interne Verlinkungen uvm. - Internationaler Onlinehandel - Off-Page Faktoren: Linkbuilding, Social Signals, uvm. - SEO Analyse Tools - Suchmaschinenoptimierte Produktseiten: Content- und Bild-Optimierung, Meta-Description, Keywords - Umgang mit Duplicate Content (Canonical Tag) 	
KW40/41	05.10.2021 – 11.10.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
KW41-42	11.10.2021 – 24.10.2021	Herbstpause			
25.10. 2021	Mo	18.00 – 21.15	4	<p>Logistik, Versand und Retouren</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rolle von Logistik-Prozessen im Kaufprozess - Anforderungen des Kunden an den Versand - eCommerce Fulfillment, Logistik Dienstleister - Logistik Prozesse: Wareneingang, Lagerung, Warenentnahme, Warenausgang, Verpackung, Versand - Verpackungslösungen (groß- und kleinvolumig), Paketgestaltung (Optik, Funktionalität) und Inhalte - Versanddienstleister und Sendungsverfolgung - Lieferorte und Lieferzeiten - Prozesse der Rückabwicklung: Umgang mit Retouren und Stornierungen und Maßnahmen zur Verringerung von Rückabwicklungsprozessen - Unterschiede im B2B und B2C Versand 	Dozent/in
KW43/44	26.10.2021 – 01.11.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
KW44	01.11.2021 – 07.11.2021	Feiertagspause			
08.11. 2021	Mo	18.00 – 21.15	4	<p>Kundenbewertungen und Kundenkommunikation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bedeutung von Kundenbewertungen und - Weiterempfehlung und Sicht der Online-Händler und Kunden - Bewertungsportale (z.B. Trusted Shops) - Bewertungen im Onlineshop - Bewertungen in Sozialen Netzwerken (z.B. Google My Business, Facebook, uvm.) - Einbindung von Bewertungsmöglichkeiten in der Customer Journey - Relevante Soziale Netzwerke für Online Händler - Kundenservice und -kommunikation in sozialen Netzwerken - Umgang mit (negativen) Kundenbewertungen und Shitstorms 	Dozent/in



KW45/46	09.11.2021 – 15.11.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
15.11.2021	Mo	18.00 – 21.15	4	Monitoring und Analyse für Onlineshops <ul style="list-style-type: none"> - Ableitung von relevanten Kennzahlen für verschiedene Ziele (Umsatz, Kontaktanfragen, Support, Bekanntheit/Branding, uvm.) - eCommerce Kennzahlen: Umsatz, Transaktionen, Conversion Rate, Durchschnittlicher Bestellwert, Retourenquote, Warenkorbabbruchrate, Ausstiegsseiten - Interne Shop-Analyse Tools vs. Google Analytics - Voraussetzungen und Einrichtung eines Google Analytics Accounts - Definition von Zielvorhaben in Google Analytics - Berichte in Goolge Analytics: Echtzeit, Zielgruppe, Akquisition, Verhalten, Conversions - Kennzahlen (KPI) - Zielgruppen- und Besucheranalyse 	Dozent/in
KW46/47	16.11.2021 – 22.11.2021		4	Vertiefende Onlineübungen	
KW47	23.11.2021 – 28.11.2021			Facharbeit* und Abschluss <ul style="list-style-type: none"> - Fertigstellung der Facharbeit - Erstellung der Abschlusspräsentation Abgabe der Facharbeit: digitale Version auf der Lernplattform hochladen, gedrucktes Exemplar zum Abschlusstag mitbringen	
29.11.2021	Mo	14.00 – 21.00	8	Abschluss <ul style="list-style-type: none"> - Abschlussveranstaltung - Präsentation - Feedback zur Facharbeit* im Plenum - Evaluation - Abschlussfotos - Lehrgangsende 	Business Academy Ruhr GmbH
			80	Lehrgangsende	
KW35-47	30.08.2021 – 28.11.2021		20	*Facharbeit = Erstellung eines Handlungskonzepts (Strategie) im Verlauf des Lehrgangs zu einem individuell gewählten Anwendungsfall.	
			100		
KW35-46	30.08.2021 – 22.11.2021		eTutor/in für die virtuelle Lernplattform: Dozent/in		