



Informationen zur Weiterbildung

Als Fachkraft E-Commerce und Vertrieb stehen Ihnen die Türen von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen jeder Branche offen, die ihre Produkte oder Dienstleistungen zunehmend online anbieten werden. Sie unterstützen die absatzorientierten Abteilungen und setzen Ihr Know-how im elektronischen Handel gewinnbringend ein.

Sie analysieren den digitalen Kauf- und Verkaufsprozess Ihres Unternehmens und leiten aus den Ergebnissen erste Einschätzung zur Marktlage Ihrer Produktpalette ab. Dabei liegt der Fokus nicht allein auf den Vertriebs-

wegen der Produkte. Die Bereitstellung computer-gestützter Produktinformationen, attraktive Zahlungs- oder Bewertungsmöglichkeiten für Kunden*innen sind entscheidende Faktoren, um den Mehrwert für Ihr Online-Angebot herauszustellen.

Auch bei der Konzeption und Umsetzung verschiedener (Online-) Marketingaktionen ist es gerne gesehen, wenn Sie Ihre Produktkenntnis und Kreativität mit einbringen. Darüber hinaus wirken Sie bei der Organisation und Durchführung von Messen oder Veranstaltungen mit und tragen so zum Absatzziel des Unternehmens bei.

Fachkraft E-Commerce und Vertrieb



🕒 **Maßnahmedauer**

34 Wochen (inkl. 8 Wochen betriebl. Praktikum)

🎓 **Abschluss**

SAP®-Anwenderzertifikat „Foundation Level“

Hausinternes Zertifikat

📁 **Fördermöglichkeit**

Gefördert mit Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter.

Ihre Weiterbildung bei uns

Die Weiterbildung zur Fachkraft E-Commerce und Vertrieb wird bei uns im Haus in 34 Wochen – acht Wochen Betriebspraktikum inklusive – angeboten. Das Praktikum hat zum Ziel, erste Einblicke in das neue Arbeitsumfeld zu bekommen und Betriebsabläufe kennen zu lernen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, sich schon im Praktikum als potenzielle*r Mitarbeiter*in zu empfehlen.

Die Weiterbildungsinhalte sind auf den Themenschwerpunkt elektronischer Warenabsatz ausgerichtet. Dazu gehören unter anderem (Online-)Marketing, Auftragsabwicklung, Korrespondenz und Englisch. Außerdem werden gängige Online-Marktplätze, mögliche Werbe-Tools und Softwareanwendungen näher betrachtet. Bei Gruppenarbeiten beschäftigen Sie sich damit, wie aus einer Marktanalyse Kennzahlen abgeleitet und (Online-)Verkaufsstrategien entwickelt werden können.

Jobchancen

Ein guter Warenabsatz ist für Unternehmen die Existenzgrundlage. Ob beim Verkauf von Produkten oder der Bereitstellung von Dienstleistungen – wenn der Absatz nicht stimmt, geraten Firmen finanziell in Schieflage. Die Digitalisierung bietet heute neue Absatzmöglichkeiten. An dieser Stelle sind Sie gefragt. Mit fachlicher Kompetenz, kaufmännischem Verständnis und Ihrem Mut, kreative Wege zu gehen, machen Sie sich in Wirtschaftsbetrieben unverzichtbar.

📌 **Bitte beachten**

Um abzuklären, ob die Einstiegsvoraussetzungen für diese Maßnahme gegeben sind, ist ein Beratungsgespräch erforderlich. Wir bitten um telefonische Voranmeldung.

Voraussetzung

- Hauptschulabschluss
- Gutes Deutsch in Wort und Schrift
- EDV- und Internetaffinität

Anforderungen

- Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge
- Gute Kommunikations- und Ausdrucksfähigkeit
- Kunden- und Serviceorientierung
- Teamfähigkeit und Kontaktfreude
- Organisationstalent
- Gutes Deutsch in Wort und Schrift (Sprachniveau C1)

Ausbildungsschwerpunkte

- Grundlagen E-Commerce
- (Online-)Marketing
- Auftragsabwicklung und Korrespondenz
- Kaufmännisches Rechnen und Handelskalkulation
- Grundlagen BWL
- Warenwirtschaft mit Lexware
- Reklamationsabwicklung und Beschwerdemanagement
- Englisch, EDV
- Erfolgstraining (intensives Bewerbungstraining, effektive Stellenrecherche und vieles mehr)

Ausstattung

- Übungslaptop
- Microsoft Office
- SAP® ERP
- Lexware

Zentraler Kontakt

Telefon: 07159 406-7353

Maßnahmeorte

Schömburg: Bühlhof 6, 75328 Schömburg

Renningen: Steinbeisstr. 30, 71272 Renningen