

## Fachwirt:in im E-Commerce – das Wichtigste in Kürze

---

„Fachwirt:in im E-Commerce“ ist ein bundesweit gültiger Abschluss auf Stufe 6 des Deutschen Qualifikationsrahmens (DQR) und damit auf Bachelor-Ebene. Die Prüfungen werden von den Industrie- und Handelskammern in einer bundeseinheitlichen Prüfung abgenommen.

### Was sind die Ziele der Fortbildung?

- Steuern und Weiterentwickeln des E-Commerce im Unternehmen,
- Kalkulieren und Planen von nationalen und internationalen Geschäften,
- Planen und Bewirtschaften des Waren- oder Dienstleistungssortiments,
- Analysieren von Veränderungen des Kundenverhaltens, Beurteilen der Auswirkungen dieser Veränderungen, Entwickeln und Durchsetzen von Verbesserungsmaßnahmen,
- Planen und Steuern von Marketingkonzepten,
- Kooperieren mit Geschäftspartnern und internen Unternehmensbereichen, Gestalten einer kunden- und dienstleistungsorientierten Kommunikation,
- Führen von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen und Fördern ihrer beruflichen Entwicklung,
- Organisieren und Durchführen der Berufsausbildung,
- Analysieren der Ablauforganisation, Ableiten von Veränderungsoptionen sowie Einleiten von Verbesserungsmaßnahmen,
- Umsetzen des Qualitätsmanagements und Fördern der Nachhaltigkeit im E-Commerce.

### Themengebiete im Detail

#### Handlungsbereich 1:

#### Entwickeln von 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 dafür geeigneten Vertriebswegen
- Entscheiden über die Sortimentsstruktur und Festlegen des Waren- oder Dienstleistungssortiments
- Bewerten von intern oder extern erstellten Leistungsvergleichen von technischen Systemen für den E-Commerce hinsichtlich Zweckmäßigkeit und Zukunftssicherheit
- Entwickeln zielgruppengerechter Marketingstrategien
- Festlegen von Kommunikationskanälen sowie von kundenorientierten Kommunikationsregeln
- Anwenden von Innovationsmanagement

## **Handlungsbereich 2:**

### **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 Marketing-, Sortiments- und Vertriebsprozesse
- Gestalten von Prozessen der Vertragsanbahnung und des Vertragsabschlusses

## **Handlungsbereich 3:**

### **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 Analysesystemen für Prozesse im E-Commerce und Veranlassen des Einsatzes dieser Analysesysteme
- 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

## **Handlungsbereich 4:**

### **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 Mitarbeiter:innen
- Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

## Zielgruppe

Personen, die bereits Erfahrungen im E-Commerce haben und diese

- festigen und erweitern wollen bzw.
- mit einem offiziellen Abschluss bestätigen lassen wollen.

## Zulassungsvoraussetzungen

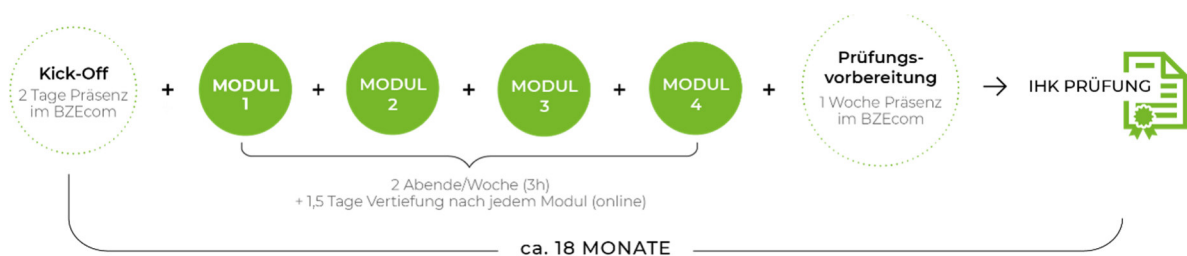
1. Eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännisch-verwaltenden dreijährigen Ausbildungsberuf und eine auf die Berufsausbildung folgende mindestens einjährige Berufspraxis im Bereich E-Commerce oder
2. eine erfolgreich abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und eine auf die Berufsausbildung folgende mindestens zweijährige Berufspraxis im Bereich E-Commerce oder
3. mindestens 90 ECTS-Punkte in einem betriebswirtschaftlichen Studium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis im Bereich E-Commerce oder
4. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis im Bereich E-Commerce.

## Durchführungsvarianten

Um optimal auf die Prüfungen „Fachwirt:in im E-Commerce“ vor der IHK vorbereitet zu sein, sollte ein Vorbereitungskurs belegt werden. Wir vermitteln die Inhalte, üben an praktischen Anwendungsfällen und bereiten auf die Prüfungsabläufe vor. Wir bieten verschiedene Vorbereitungskurse für unterschiedliche Lerntypen an:

- 2 Abende pro Woche à 3 Stunden (Abendkurs) oder
- 1 Werktag pro Woche à 8 Stunden (Tageskurs)

## ABENDKURS | LIVE\_WEBINAR



Link: <https://www.bzecom.de/seminar/abendkurs/>

## Ablauf

Die Fortbildung startet mit einem 2-tägigen Kick-Off in Präsenz in Springe bei Hannover.

Anreise am Vortag.

Unterricht: 1. Tag: 08:00 – 17:00 Uhr

Unterricht: 2. Tag: 08:20 – 15:40 Uhr

Die Fortbildung ist in 4 Module aufgeteilt.

Der Online-Unterricht findet innerhalb der 4 Module an zwei Abenden pro Woche à 3 Stunden (18:00 – 21:00 Uhr) statt. In Live-Sessions vermitteln unsere erfahrenen Referent:innen den Unterrichtsstoff.

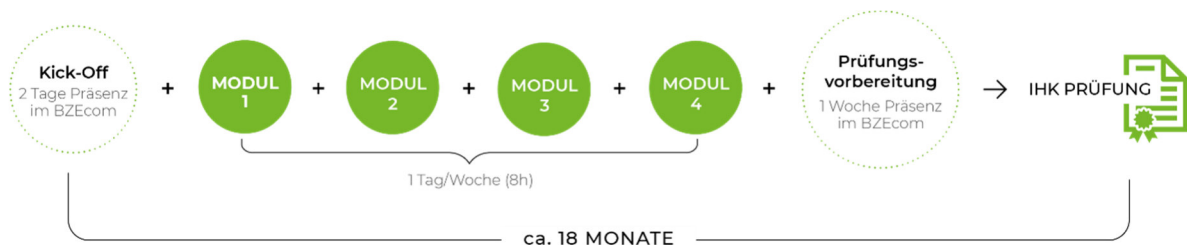
Durch unsere E-Learnings und digitalen Skripte wird das in den Online-Phasen erarbeitete Wissen gefestigt.

Zur Anwendung des erlernten Wissens endet jedes Modul mit einem Tag Vollzeitunterricht von 08:00 – 17:00 Uhr (ebenfalls online).

Nach der Vertiefungsphase schreiben Sie eine 4-stündige Klausur zur Lernerfolgskontrolle. Diese wird von uns kontrolliert und bewertet.

---

## TAGESKURS | LIVE\_WEBINAR



Link: <https://www.bzecom.de/seminar/tageskurs/>

## Ablauf

Die Fortbildung startet mit einem 2-tägigen Kick-Off in Präsenz in Springe bei Hannover.

Anreise am Vortag

Unterricht: 1. Tag: 08:00 – 17:00 Uhr

Unterricht: 2. Tag: 08:20 – 15:40 Uhr

Die Fortbildung ist in 4 Module aufgeteilt.

Der Online-Unterricht findet innerhalb der 4 Module immer Mittwochs (08:00 – 16:50 Uhr) statt. In Live-Sessions vermitteln unsere erfahrenen Referent:innen den Unterrichtsstoff.

Durch unsere E-Learnings und digitalen Skripte wird das in den Online-Phasen erarbeitete Wissen gefestigt.

Sie schreiben nach jedem Modul eine 4-stündige Klausur zur Lernerfolgskontrolle. Diese wird von uns kontrolliert und bewertet.

---

## Prüfungsvorbereitung und -anmeldung

Kurz vor der IHK-Prüfung findet eine einwöchige Prüfungsvorbereitung in Präsenz in Springe bei Hannover statt, um Sie für Ihren Erfolg bei der Prüfung bestmöglich vorzubereiten.

Anreise am Sonntag.

Unterricht: Montag – Freitag von 08:00 – 17:00 Uhr

Sie können die Prüfung zum Fachwirt:in im E-Commerce vor Ihrer örtlichen IHK ablegen, sofern diese die Fortbildung prüft. Welche IHK für Sie in Frage kommt, können Sie hier einsehen: <https://wis.ihk.de/ihre-ihk/ihk-finder.html>. In jedem Fall können wir Sie für die Prüfung in Hannover gesammelt anmelden.

Die schriftliche Prüfung vor der IHK findet i.d.R. rund um den 20. Februar bzw. 20. September eines jeden Jahres statt. Die zuständige IHK teilt dann dem Prüfling einen individuellen Termin für die abschließende mündliche Prüfung mit. In der Regel liegen die mündlichen Prüfungstermine ca. 2 Monate nach dem schriftlichen Prüfungstermin. Bei Teilnahme an der Prüfung im Frühjahr ist spätestens zu Ende Juni und bei Teilnahme an der Prüfung im Herbst spätestens zum Ende des Jahres die gesamte Prüfung bestanden.

---

## Warum BZEcom?

- ✓ Seminarbeginn in Abstimmung auf bundesweite IHK-Prüfungstermine 2x im Jahr
- ✓ Eigene Seminarunterlagen (Skripte, Klausuren, Fallstudien) abgestimmt auf Prüfungsniveau
- ✓ Termintransparenz – Freizeit planbar
- ✓ Kleine Gruppen
- ✓ Feste Lerngruppe über die gesamte Fortbildung
- ✓ Vorbereitung auf die schriftliche UND mündliche IHK-Prüfung
- ✓ Keine versteckten Kosten
- ✓ Spezialisiert auf Themen im E-Commerce

Link: <https://www.bze.com.de/checkliste-fuer-die-anbietersauswahl/>

## **Und außerdem: Förderung**

Durch das Aufstiegs-BAföG lässt sich die Fortbildung bis zu 75 % durch den Staat fördern. Einige Bundesländer gewähren zusätzlich den Meisterbonus. Bildungsurlaub ist ebenfalls möglich.

Link: <https://www.bzecom.de/aufstiegsbafoeg/>

---

Die genauen Starttermine für alle Durchführungsvarianten sowie die Seminarpreise und Fördermöglichkeiten entnehmen Sie bitte [www.bzecom.de](http://www.bzecom.de).