

Zertifikatslehrgang: E-Commerce Manager/-in (IHK)

Der Online-Handel prägt zunehmend unser Kaufverhalten. Ein nutzerfreundliches E-Commerce-Angebot ist daher in den Vertriebsprozessen der Unternehmen heute unerlässlich. Um professionell auf den Märkten zu agieren, sind E-Commerce Manager als Mitarbeiter gefragt, die Online-Shops aufbauen, optimieren oder Dienstleister lenken können. Erfolgreicher Content wird im Web benötigt: im meinungsstarken Blog, in sachlichen Produktbeschreibungen oder auf überzeugenden Landingpages. Nur was Websitebesuchern gefällt, ist auch für Suchmaschinen nützlich.

Im Zertifikatslehrgang: E-Commerce Manager/-in (IHK), als Modul II, wird das Thema Content (Inhalte) - aufbauend auf dem E-Commerce Modul 1 des Berufkollegs Kaufmannsschule - vertieft. Ziel ist es, nutzerfreundliche und verkaufsfördernde Inhalte im Internetauftritt zu erstellen. Bedingung ist dabei die Kaufmotive und Bedürfnisse, aber auch die Customer-Journey der Zielgruppe zu kennen. Daraus lässt sich ableiten, wie die Website-Besucher zufrieden gestellt und als Kunden gewonnen werden können.

Die Teilnehmer erleben in praxisnahen Übungen, worauf zu achten ist, um zielführend digitale Vertriebswege zu beschreiten.

Das wird Ihnen vermittelt:

Kundenkommunikation und Social Media

- Kunden emotional erreichen - Kaufmotive und Bedürfnisse verstehen lernen
- Grundlagen zum Online-Texten - digitale Kundenkommunikation
- Paradigmenwechsel: Scannen vs. Lesen (Userverhalten analysieren)
- Kreativität für digitale Strategien in der Kommunikation entwickeln - Tools und Methoden
- Wettbewerbsvorteile durch neue Technologien: z. B. CRM, Blog, E-Mail-Marketing, Social Media

Vertrieboptimierung

- Customer Journey im Zeitalter von Industrie 4.0 - analoge und digitale Kanäle professionell verbinden
- Vertriebsprozesse digitalisieren (dargestellt unter Anwendung eines open-Source CRM-Systems)
- Digitale Vertriebswege: Vertrauen der Kunden gewinnen und Kunden binden
- Newsletter (u. a. Steigerung von Öffnungen, Klicks und Umsatz - Anreize)
- Landingpage: Nutzer auf der Website zu gezielten Aktionen bewegen

Content Marketing

- Content Marketing: Zielgruppen mit informierenden, beratenden und unterhaltenden Inhalten ansprechen
- Wertvoller Content hat viele Gesichter (z. B. Checklisten, Blog-Posts, PR-Artikel)
- Welche Anforderungen werden an digitale Texte gestellt?
- Welcher Inhalt wird von den Usern erwartet?
- Überzeugender Content für die Kundengewinnung: Kundenansprache basierend auf dem limbischen Belohnungssystem

Suchmaschinen-Marketing

- Suchmaschinen-Marketing: Maßnahmen zur Gewinnung von Besuchern für eine Website über Suchmaschinen
- Suchmaschinen-Optimierung: Inhalte, die auf bestimmte Suchbegriffe ausgerichtet sind
- Welche Seiten müssen optimiert werden und worauf ist zu achten?
- Was Shop-Designer über SEO wissen sollten
- Der SEO-Weg: Strukturtexte (Keywords), Text, Title-Tag, Description

Abschluss:	Interner Test, IHK-Zertifikat. Voraussetzung sind 80% Anwesenheit, Teilnahme an Modul I sowie ein erfolgreicher Abschlusstest.
Teilnahme-voraussetzungen:	Teilnahme an Modul I in dem Berufskolleg Kaufmannsschule der Stadt Krefeld
Zielgruppe:	Auszubildende, die das schulische Differenzierungsmodul E-Commerce Manager im Bildungsgang Automobilkaufmann/-kauffrau absolvieren möchten und die in Autohäusern, bei Automobilherstellern, Importeuren oder Autovermietungen tätig werden möchten
Referent/in:	Alexandra Langstrof, selbständige Vertriebsexpertin mit Schwerpunkt IT-Branche
Entgelt:	885,00 EUR für 32 Unterrichtseinheiten (max. 16 Personen)
Datum:	02.09.2019 - 08.10.2019 Di. und Mi. und 1 x Mo. 17:30 - 20:45 Uhr
Kenn-Nr.:	C118-KP119 (Lehrgangsort: IHK Mittlerer Niederrhein, Nordwall 39, 47798 Krefeld)
Information:	Telefon 02151 635 - 455 Fax 02151 635 - 378 E-Mail bildung@krefeld.ihk.de Internet: www.wb-ihk.de/C118-KP119