



Fachkraft E-Commerce und Vertrieb



Maßnahmedauer

34 Wochen
(inkl. betrieblichem Praktikum)

Praktikum

8 Wochen



Abschluss

Internes Zertifikat
SAP®-Anwenderzertifikat
„Foundation Level“



Fördermöglichkeit

Gefördert mit Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit oder das Jobcenter

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 Vertriebswegen der Produkte. Die Bereitstellung computergestützter Produktinformationen, attraktive Zahlungs- oder Bewertungsmöglichkeiten für Kunden 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.

Ausbildung bei pro.Di

Die Weiterbildung zur Fachkraft E-Commerce und Vertrieb wird bei pro.Di 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 potenzieller Mitarbeiter 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.



Voraussetzung

- Kaufmännische Ausbildung oder
- Passende kaufmännische Grundkenntnisse. Diese können bspw. durch ein Beratungsgespräch abgeklärt werden.
- EDV-w 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

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.



Ansprechpartner

Petar Račić
Telefon 07084 933-7016



Maßnahmeort

Geschäftsstelle Schömburg
Bühlhof 6
75328 Schömburg



Bitte beachten

Um abzuklären, ob die Einstiegs- voraussetzungen für diese Maß- nahme gegeben sind, ist ein Beratungsgespräch erforderlich. Wir bitten um telefonische Voranmeldung.