

## Studienführer



[www.akademie-handel.de](http://www.akademie-handel.de)

# **Abiturientenprogramm Fachwirt/-in im E-Commerce**

Die Qualifikation zum Spezialisten im Online-Handel

# Inhalt

Was nun - Uni oder Beruf? .....	03
Abiturientenprogramm Fachwirt/-in im E-Commerce .....	04
Zulassungsvoraussetzungen .....	04
Einordnung in den Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen .....	05
Inhalte der betrieblichen Traineephasen .....	06
Inhalte der Theoriephasen .....	06
Handlungsbereiche und Kompetenzprofil .....	08
Wie unterstützt Sie die Akademie Handel? .....	09
Ihr Beitrag für einen nachhaltigen Prüfungserfolg .....	10
So finden Sie eine Traineeestelle! .....	11
Traineeestelle gefunden – Wie geht's weiter?.....	11
Kontakt .....	12

(2007/UNTERFR)

## Was nun - Uni oder Beruf?

Sie sind vielleicht nicht der Studiertyp, wollen aber auch nicht „nur“ eine Lehre absolvieren, die man auch mit Haupt- oder Realschulabschluss machen könnte. Nicht ganz einfach, sich bei diesen Rahmenbedingungen zu entscheiden.

Wer sich nach dem Abitur fragt, ob er an der Uni richtig aufgehoben ist, dem geht es wie vielen anderen. Die meisten wissen gar nicht, dass der Handel eine spannende Alternative bietet: Das Abiturientenprogramm Fachwirt/-in im E-Commerce\*, das erstmal ab September 2020 an den Start geht. Es qualifiziert in nur 34 Monaten bezahlter Ausbildung zum Profi im Online-Handel. Absolventen des betont praxisorientierten Studiengangs sind danach im Besitz von drei staatlich anerkannten Abschlüssen und genießen allerbeste Karrierechancen.

Damit ist das Abiturientenprogramm Fachwirt im E-Commerce die ideale Alternative für diejenigen, die nicht zeitaufwändig und theorieschwer auf einer Hochschule studieren wollen, aber andererseits auch nicht vorhaben, ihr Abitur zu verschenken.

Für alle, die in Ihrem Hochschulstudium den Praxisbezug vermissen und es daher abgebrochen haben, kommt dieser Studiengang natürlich auch in Frage.

# Abiturientenprogramm Fachwirt/-in im E-Commerce

Der Ablauf des Abiturientenprogrammes sieht folgendermaßen aus: Zwei Lernorte – Handelsunternehmen und die AKADEMIE HANDEL – teilen sich die Aufgabe der Qualifizierung des Führungsnachwuchses. Als Auszubildender durchlaufen Sie abwechselnd praktische Phasen im Unternehmen und Studienphasen an der Akademie Handel.

Sie schließen mit einem Unternehmen einen Trainee-Vertrag ab und lernen im Betrieb das praktische Handwerkszeug Ihres Berufs kennen. An der Akademie Handel werden Sie systematisch und organisiert auf die Prüfungen durch die IHK vorbereitet. In dieser effektiven Doppelrolle bauen Sie sowohl theoretische als auch berufspraktische Kompetenzen auf.

Die Betriebe übernehmen die Studiengebühren und zahlen ihren Trainees eine monatliche Vergütung. Die Investition lohnt sich für beide Seiten, denn meistens führt das Abiturientenprogramm direkt in die Anstellung: Ohne Aufwand für Suche und Einarbeitung besetzen die Unternehmen eine Führungsposition im E-Commerce mit einem bekannten Gesicht. Und die Fachwirte im E-Commerce beginnen nicht als Praktikanten unter Praxisschock, sondern als Profis mit entsprechendem Einstiegsgehalt.

Typische Positionen und Aufgabenfelder sind:

- E-Commerce-Manager
- Online Manager E-Commerce
- Head of E-Commerce
- Projektmanager E-Commerce

Neben der Verknüpfung von Praxis und Theorie ist das zweite Merkmal des Abiturientenprogramms Fachwirt im E-Commerce seine kurze Dauer. Nach nur 34 Monaten haben die Absolventen drei vollwertige Abschlüsse erworben, jeder staatlich anerkannt:

- **Kaufmann/-frau im E-Commerce**
- **Ausbildung der Ausbilder**
- **Geprüfte/-r Fachwirt/-in im E-Commerce**

Die Qualifikation Fachwirt im E-Commerce ist eine kombinierte Aus- und Weiterbildung für Abiturienten, die eine Führungsposition im Bereich Online-Handel anstreben.

## Und was kommt nach dem Fachwirt im E-Commerce?

Der Fachwirt im E-Commerce ist die Grundlage für Ihre persönliche Weiterentwicklung. Wenn Sie weiter nach oben wollen, können Sie nach Ihrem Weiterbildungsabschluss mit dem Bachelor of Science in Handelsmanagement dieses Ziel berufsbegleitend in nur einem Jahr erreichen.

## Zulassungsvoraussetzungen

Für das Abiturientenprogramm **Fachwirt im E-Commerce** benötigen Sie die **Hochschul-, Fachhochschul- oder fachgebundene Hochschulreife**.

# Einordnung des Geprüften Fachwirts im E-Commerce in den Deutschen und Europäischen Qualifikationsrahmen

Der Deutsche Qualifikationsrahmen (DQR) und der Europäische Qualifikationsrahmen (EQR) sind Instrumente zur Einordnung von Qualifikationen im deutschen und europäischen Bildungssystem. Mit der Einordnung der Weiterbildung zum Geprüften Fachwirt im E-Commerce in den DQR/EQR wird die Transparenz und Vergleichbarkeit des Abschlusses sowohl innerhalb Deutschlands als auch in der EU ermöglicht und damit Mobilität in der Bildung und Arbeitswelt garantiert.

Das Erreichen eines bestimmten Niveaus des DQR/EQR berechtigt nicht automatisch zum Zugang zur nächsten Stufe und ist nicht an tarifrechtliche Auswirkungen gekoppelt.

Anhand der Einordnung in die Qualifikationsrahmen können Sie Ihren Karriereweg planen, weiterführende Bildungsmaßnahmen auswählen und sich somit den Zugang zu anderen Bildungsgängen erleichtern.

Der Geprüfte Fachwirt im E-Commerce wird dem akademischen Bachelorabschluss auf Niveau 6 zugeordnet, da beide Abschlüsse zur Bewältigung von Aufgaben mit vergleichbar hohen Anforderungen befähigen. Der Erwerb des Bachelorabschlusses ist jedoch nur durch ein entsprechendes Hochschulstudium möglich.

Die Zuordnung zum Qualifikationsrahmen begründet keinerlei Rechtsansprüche.



## Inhalte der betrieblichen Traineephasen

Zu Beginn des Studiengangs wird zwischen dem Betrieb und dem Trainee ein Ausbildungsplan vereinbart. Dieser soll die Traineephasen zeitlich und inhaltlich regeln. Das heißt, wann man in bestimmten Abteilungen eingesetzt ist und welche Kenntnisse dort vermittelt werden sollen.

### **Die ersten 18 Monate im Abiturientenprogramm: Kaufmännischer Teil**

In dieser Zeit erwerben Sie im Unternehmen die berufspraktischen Fähigkeiten für die Prüfung zum Kaufmann im E-Commerce. Während der Studienphasen 1 bis 4 erwerben Sie die geforderten theoretischen und praktischen Kenntnisse, um die Kaufmannsprüfung erfolgreich abzulegen.

### **Das letzte Jahr des Abiturientenprogrammes: Fachwirtteil**

Vertieftes, branchenübergreifendes Fachwissen sowie organisatorisch-methodische Kenntnisse gehören zum Qualifikationsprofil des Fachwirts im E-Commerce. Der Trainee kann an der Entscheidungsvorbereitung und an Leitungs- und Führungsaufgaben beteiligt werden. Daher erhalten die Studierenden im letzten Jahr des Studiums im Unternehmen die Möglichkeit entsprechend dem späteren Einsatzgebiet, die zukünftigen Aufgaben als E-Commerce-Manager, Online Manager E-Commerce, Head of E-Commerce, Projektmanager E-Commerce usw. kennen zu lernen und hierbei im Betrieb praktische Erfahrungen zu sammeln.

## Inhalte der Theoriephasen

Das Studium findet im Blended-Learning statt. Das bedeutet, dass die betrieblichen Traineephasen durch Selbstlern- und Präsenzphasen ergänzt werden.

### **Vorbereitung auf die Abschlussprüfung Kauffrau/-mann im E-Commerce**

#### **Studienphase 1 bis 4**

Lernfelder (virtuell 160 Unterrichtsstunden, Präsenzunterricht 248 Unterrichtsstunden):

- Unternehmen präsentieren / Rolle mitgestalten
- Sortimente im Online-Vertrieb gestalten / Beschaffung unterstützen
- Verträge im Online Vertrieb anbahnen / bearbeiten
- Werteströme erfassen, auswerten und beurteilen
- Rückabwicklungsprozess / Leistungsstörungen bearbeiten
- Service-Kommunikation kundenorientiert gestalten
- Online-Marketing-Maßnahmen umsetzen und bewerten
- Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern
- Online Vertriebskanäle auswählen
- Den Online Vertrieb kennzahlengestützt optimieren
- Gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigen
- Prüfungstraining

**Vorbereitung auf die Prüfung als Fachwirt im E-Commerce**

**Studienphase 5 bis 8**

Unterrichtsinhalte (virtuell 134 Unterrichtsstunden, Präsenzunterricht 248 Unterrichtsstunden):

- 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- und 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
- 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 Vertriebsprozessen
- Gestalten von Prozessen der Vertragsanbahnung und des Vertragsabschlusses
- 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
- 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 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
- Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes

# Handlungsbereiche und Kompetenzprofil Fachwirt im E-Commerce

## **HB 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

## **HB 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 Vertriebsprozessen
- Gestalten von Prozessen der Vertragsanbahnung und des Vertragsabschlusses

## **HB 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

## **HB 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 Mitarbeitern/-innen
- Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes



# Wie unterstützt Sie die Akademie Handel?

Die Akademie Handel bietet Ihnen durch die jahrelange Erfahrung (seit über 60 Jahren qualifizieren wir Führungsnachwuchs im Handel) die besten Voraussetzungen, um die IHK-Prüfung zu bestehen. Seit Jahrzehnten richten wir berufliche Weiterbildung präzise am Bedarf der Praxis aus.

Dabei geht es uns nicht nur darum, Sie gut auf die IHK-Prüfung vorzubereiten, sondern darüber hinaus Ihnen das richtige Werkzeug an die Hand zu geben, damit Sie Ihre Aufgaben in der Berufspraxis erfolgreich lösen können.

## Dozenten aus der Praxis

Unsere Dozenten kommen aus der freien Wirtschaft und können ihre Praxiserfahrung und ihr fachliches Wissen an Sie weitergeben. Die Auswahl der Dozenten erfolgt nach pädagogischen und fachlichen Kriterien. Durch regelmäßige Dozentenseminare stellen wir sicher, dass das fachliche und didaktische Wissen der Dozenten immer auf dem neuesten Stand ist. Aufgrund dieser Auswahl können wir garantieren, dass nicht nur Wissen sondern auch anwendbare Praxis vermittelt wird.

## Individuelle Betreuung

Die Akademie Handel unterstützt Sie während des kompletten Abiturientenprogrammes. Wir bieten Ihnen eine umfassende Betreuung durch unsere Mitarbeiter, damit Sie bestens informiert und auf Ihre Abschlussprüfungen vorbereitet sind. Außerdem stehen Ihnen unsere Dozenten während der Selbstlernphasen als Lerncoach zur Seite. Sie beantworten Ihre Fragen im Forum, geben Tipps für die Bearbeitung von Aufgaben, regen den Austausch zu aktuellen E-Commerce-Themen sowie Lernerfahrungen an. Außerdem steuern sie die Präsentations-erarbeitung und gestalten Sitzungen im virtuellen Klassenzimmer.

Im Sinne eines geführtes Lernens unterstützen wir den Lernprozess mit Deadlines, automatischen Erinnerungen und Kontrolle inkl. Feedback an die Unternehmen.

## Online-Campus

Wir setzen auf Online-Medien, um unseren Studierenden ein Lernen am Arbeitsplatz, unterwegs oder zuhause zu ermöglichen. Sie finden unseren Online-Campus unter der Internet-Adresse:

**[online-campus.akademie-handel.de](https://online-campus.akademie-handel.de)**

## Unser methodisch-didaktisches Lernkonzept

Unser Lernkonzept, mit dem wir Sie auf die Prüfungen vorbereiten, beinhaltet fünf Komponenten:

- Lerninput  
(durch E-Books und Lernmodule, Lernvideos)
- Lernkontrolle  
(Lernkarten-Quiz-App, Online-Tests)
- Lerntransfer  
(Aufgaben, Demo-Shop)
- Austausch & Anwendung  
(Virtuelles Klassenzimmer (VC), Präsenzunterricht vor Ort, Lernerfahrungen teilen)
- Präsentation & Innovation  
(Lösungen präsentieren im VC, Tandem-Präsentation vor Ort, Vorstellung „Tool des Monats“)

Die Lerninhalte orientieren sich im Kaufmannsteil an den Lernfeldern und im Fachwirtteil an den Handlungsbereichen der Prüfung.

## Virtuelle Klassenzimmer

Ein Teil des Unterrichtes findet im Virtuellen Klassenzimmer statt. Damit können Sie einen weiteren Teil Ihres Lernprozesses flexibel von unterwegs oder zuhause gestalten.

# Ihr Beitrag für einen nachhaltigen Prüfungserfolg

Im Blended-Learning sind Sie von Anfang an gefragt. Zeitlich und örtlich flexibel erarbeiten Sie sich einen Teil der Lerninhalte selbst.

Einfache Lerninhalte werden von den Lernenden im Selbststudium erarbeitet. Sie überprüfen Ihren Wissenszuwachs mithilfe von Online Tests sowie einer Lernkarten-Quiz-App. Zur Lösung von Aufgaben analysieren Sie Informationen und Systeme im Web, bearbeiten ein Demo-Shopsystem oder erstellen eigene Inhalte.

Im virtuellen Klassenzimmer werden die eingereichten Aufgaben von Ihnen präsentiert und offene Fragen zu den Selbstlerninhalten mit dem Dozenten besprochen. Schwierigere Lerninhalte werden im Unterricht vor Ort anwendungsorientiert erarbeitet.

Bei Fragen zu Ihrem Lernprozess stehen Ihnen die Dozenten und die Studienbetreuung der Akademie Handel mit Rat und Tat zur Seite.

Ein besonderes Augenmerk liegt neben der Medienkompetenz auf der Gestaltung und Präsentation von Inhalten sowie dem Austausch und der Zusammenarbeit. Im Unterricht werden Präsentationen gehalten, die während der Selbstlernphase gemeinsam von Tandempartnern erstellt wurden. Neben der Gestaltung und Präsentation wird hierbei auch Feedbackgeben und -annehmen geübt.

Um die Lernkompetenzen zu erweitern und das berufliche Netzwerk aufzubauen, tauschen sich die Lernenden im Rahmen eines kollegialen Lerntagebuchs über ihre Lernerfahrungen und Aufgaben im Unternehmen aus.

Dabei spielt auch der Umgang mit Innovationen und „Workplace Learning“ eine Rolle. Im Unterricht werden hierzu Toolempfehlungen aufgegriffen. Jeder Lernende sollte einmal im Laufe des Studiengangs ein Tool präsentieren, mit dem er (gerne) arbeitet oder das er neu ausprobiert hat („Tool des Monats“).

# So finden Sie eine Traineeestelle!

Sie können sich bei Handelsunternehmen in Bayern, die bereits mit uns zusammenarbeiten, bewerben.

## STEP 1: WEBSITE BESUCHEN

Besuchen Sie unsere Online-Ausbildungsplatzbörse **abi:go** unter: **abigo.akademie-handel.de**



## STEP 2: AUSBILDUNG FINDEN

Unsere Ausbildungsplatzbörse bietet Ihnen unterschiedliche Filtermöglichkeiten. So können Sie zum Beispiel das für Sie passende Abiturientenprogramm und die perfekte Branche, in der Sie arbeiten möchten, herausfiltern.



## STEP 3: MEHR ERFAHREN & BEWERBEN

Die gefilterte Liste zeigt die für Sie passenden Ausbildungsplätze an. Hier erfahren Sie mehr über das ausbildende Unternehmen und können sich direkt bewerben.

Natürlich können Sie sich auch bei Unternehmen im Handel bewerben, die bisher noch nicht im Abiturientenprogramm Fachwirt im E-Commerce ausbilden. Hierfür fordern Sie bitte unsere Informationsmappe an, in der wir alle wichtigen Daten über das Abiturientenprogramm Fachwirt im E-Commerce zur Weitergabe an einen neuen Betrieb aufführen.

# Traineeestelle gefunden – Wie geht's weiter?

Wenn Sie einen Traineeplatz in einem Unternehmen gefunden haben, schließen Sie mit diesem Unternehmen einen Traineevertrag, der die Inhalte, Dauer, Urlaub, Freistellung für die Studienphasen und Vergütung regelt. Die Anmeldung zu den Studienphasen und deren Kosten übernimmt Ihr Betrieb, sodass für Sie keine Kosten anfallen. **Das Abiturientenprogramm beginnt in der Regel am 1. September.**

# Kontakt

## Akademie Handel e.V.

Für Ihre Karriereplanung stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen:

### **Unterfranken**

Akademie Handel e.V.

Bahnhofstraße 10

97070 Würzburg

Jürgen Haag, Laura Worschech

Fon 0931 7801116 – 0, Fax 0931 7801116 – 9

wuerzburg@akademie-handel.de