

**LEHRGANG**

E-COMMERCE UND  
SOCIAL MEDIA –  
HANDEL IM WANDEL

## LEHRGANG

# E-COMMERCE UND SOCIAL MEDIA – HANDEL IM WANDEL

Die fortschreitende Digitalisierung nimmt nicht nur Einfluss auf Produkte, Prozesse, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle, sondern verändert auch das Verhalten der Kundinnen und Kunden. eCommerce ist nicht nur eine technische Herausforderung für KMUs. Der gesellschaftliche Wandel und dessen Auswirkungen auf die Bedürfnisse der Konsumentinnen und Konsumenten spielen für eine holistische Betrachtung von eCommerce eine wesentliche Rolle. Kundinnen und Kunden von heute und morgen erwarten individuelle Lösungen. Jedoch ist auch die integrative Sichtweise von eCommerce nicht zu vernachlässigen, die Auswirkungen auf das Unternehmen hat. Eine moderne Infrastruktur ist die zentrale Grundlage für weitere Entwicklungen und auch ein wesentlicher Standortfaktor für das digitale Zeitalter.

### 2023

Thema/Vortragende	Ort	Termin	Zeit
<b>Webinare 1 + 2: eCommerce</b> Trends im eCommerce eCommerce für Beraterinnen und Berater Verkauf & digitale Transformation: Vom Trichtermodell zur Customer Journey  <b>Vortragender:</b> Mag. Michael Schützenhofer, CMC	Distance-Learning via Online-Tool Zoom	20.06.2023	13:30- 17:00 Uhr
		21.06.2023	13:30- 17:00 Uhr
<b>Webinare 3 + 4: Social Media</b> Online Marketing – die Basis Social Media Marketing Social Media verstehen Social Media und die Kundinnen und Kunden  <b>Vortragender:</b> Mathias Haas, MBA	Distance-Learning via Online-Tool Zoom	27.06.2023	13:30- 17:00 Uhr
		28.06.2023	13:30- 17:00 Uhr

### ZIELGRUPPE

Dieser Lehrgang richtet sich an UBIT-Mitglieder, IT-Dienstleisterinnen und -Dienstleister und Unternehmensberaterinnen und -berater, die ihr Wissen im Bereich eCommerce und Social Media aktualisieren und erweitern möchten.

### ZIEL

Ziel des Lehrgangs ist, Wissen zu vermitteln, um KMUs bei Fragestellungen im Bereich eCommerce und Social Media zu beraten, zu unterstützen und ein Bewusstsein für die Zusammenhänge zu schaffen. Absolventinnen und Absolventen des Lehrgangs sind für Themen sensibilisiert, welches das Thema eCommerce und Social Media in der Breite ausmachen. Das vermittelte Gespür für Trends hilft den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, Akzente für ihre zukünftige Tätigkeit zu setzen.

### STRUKTUR UND METHODIK

- Seminaristischer Vortrag, Diskussionen im Plenum und in Arbeitsgruppen
- Einbringung und Aufarbeiten von Fallstudien der Teilnehmenden bzw. des Trainers

## ABSCHLUSS

Die Absolventinnen und Absolventen des Lehrganges erhalten eine Teilnahmebestätigung. Es besteht die Möglichkeit einer Zertifizierung zum „[Certified eCommerce and Social Media Consultant](#)“.

## SEMINARORT

Distance-Learning via Online-Tool Zoom

## KOSTEN

Die Kosten für den Lehrgang betragen EUR 940,- (zzgl. USt).

Sie erhalten vor Kursbeginn eine Rechnung an die von Ihnen angegebene Rechnungsadresse. Die Zahlung erfolgt bis spätestens 14 Tage vor Kursbeginn. Die Teilnahme ohne Bezahlung des Teilnahmebeitrages ist nicht möglich.

Bankverbindung: Raiffeisen-LB NÖ-Wien, IBAN: AT92 3200 0000 1040 1289, BIC: RLNWATWW

## FÖRDERUNG

Dieser Lehrgang ist aktuell im Rahmen der **Weiterbildungsförderung im Bereich Digitalisierung** des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort – den Digital Skills Schecks – **mit 80% förderbar! Ihre Kosten nach Abzug der Förderung: EUR 188,- (zzgl. USt.)**. [Nähere Infos...](#)

Weitere Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten finden Sie auf unserer [Website](#).

## ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich über unsere [Website](#) zu diesem Lehrgang an.

Wir weisen darauf hin, dass die Anmeldungen nach Datum des Einlangens berücksichtigt werden. Aufgrund der begrenzten Seminarplätze wird eine rasche Anmeldung empfohlen. Der Lehrgang findet mit mindestens acht und maximal 26 Teilnehmerinnen und Teilnehmern statt.

Wenn Sie Fragen haben, kontaktieren Sie uns bitte!

Ihre Ansprechpartnerin:

Mgr. Zuzana Rajcsányi-Buchtová, Akad. M&S <sup>(WU)</sup>

05 90900-3797

[zuzana.buchtova@incite.at](mailto:zuzana.buchtova@incite.at)



# DAS PROGRAMM IM DETAIL

## Webinare 1 + 2: eCommerce

### Trends im eCommerce

- Aufzeigen von digitalen Trends
- Bewertung des Potentials dieser Trends für eCommerce

### eCommerce für Beraterinnen und Berater

- eCommerce Strategieentwicklung
- eCommerce Geschäftsmodell
- Projektmanagement bei der Einführung von eCommerce in Zeiten von Agile

- Key Performance Indikatoren (KPIs)
- Rechtliche Rahmenbedingungen

### Verkauf & digitale Transformation: Vom Trichtermodell zur Customer Journey

- Perspektivenwechsel: Von Multichannel zur Customer Journey
- Vom Kundinnen- und Kunden-Bedürfnis zum Prozess > Von der Customer Journey zum BluePrint
- Anforderungen an Organisation und Prozesse in Zeiten der Kundinnen- und Kundenzentrierung

## Webinare 3 + 4: Social Media

### Online Marketing – die Basis

- Einführung
- Suchmaschinenoptimierung – die Pflicht
- Aufzeigen von digitalen Trends

### Social Media Marketing

- Einführung
- Ziele
- Inhalte & Storytelling
- Social Media Marketing und Werbung

### Social Media verstehen

- Zahlen, Daten, Fakten
- Algorithmen
- Rechtliche Rahmenbedingungen

### Social Media und die Kundinnen und Kunden

- Community Management
- Interaktionen mit den Kundinnen und Kunden

## Lehrgangsbegleitung & Vortragende (alphabetisch):



**Mathias Haas, MBA**

seit 2011 Geschäftsführer von SuperSocial. Bis 2013 war er bei Red Bull tätig. Er ist Experte und Keynote-Speaker in den Bereichen Social Media und Social Marketing – Brand Management & Digital Marketing. Das Wissen und die Erfahrung, vom großen Konzern bis hin zur kleinen Organisation, wird in den Workshops weitergegeben.



**Mag. Michael Schützenhofer, CMC**  
(Lehrgangsbegleiter)

Als Agenturleiter einer Marken- und Digitalagentur hat Michael Schützenhofer die Konzeption und Umsetzung unzähliger Websites, Onlineshops und Online-Marketing-Maßnahmen geleitet. Heute ist er freiberuflicher Unternehmensberater für die Entwicklung von Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen in der digitalen Transformation. Da einzelne digitale Maßnahmen nicht mehr isoliert betrachtet werden können, berät er Kundinnen und Kunden im eCommerce ganzheitlich.