

E-Commerce-Marketing (Präsenz)

Strategie, UX, SEO/GEO, Paid Media & Retention für nachhaltiges Wachstum von Online-Shops

Der Online-Shop steht – jetzt geht es darum, potenzielle Kund:innen auf die Seite zu holen und den Webshop zu einem Geschäftserfolg zu machen. In diesem zweitägigen Seminar lernst du, wie du E-Commerce-Marketing entlang der gesamten Customer Journey strategisch aufstellst: von der nutzerzentrierten Strategie über UX, Conversion-Optimierung und Web Analytics bis hin zu modernem SEO, Generative Engine Optimization (GEO), Profit-Driven Paid Media (Google Ads, Microsoft Ads, Meta, TikTok, Pinterest, LinkedIn) sowie Retention und Service als Marketing. Du arbeitest an einem durchgängigen Praxis-Szenario und nimmst konkrete Frameworks für deinen eigenen Shop mit – sowohl für B2C als auch für B2B.

Inhalte

Strategie & Nutzerzentrierung

- Zielgruppen verstehen: B2C und B2B im Vergleich.
- Buyer Personas und Customer Journey.
- Soft Conversions entlang der Kundenreise.

UX, Conversion & Verkaufspsychologie

- Grundlagen der Verkaufspsychologie.
- Best Practices für Shop-Strukturen und Checkout.
- Conversion Rate Optimization und A/B-Testing.
- European Accessibility Act (EAA).

Web Analytics & Daten-Strategie

- Aussagekräftige Kennzahlen identifizieren.
- KPI-Dashboards für B2C und B2B.

User Intent, Keywords & SEO

- User Intents und Keyword-Recherche.
- Vier Säulen der Suchmaschinenoptimierung.
- Technical SEO und Keyword-Mapping.
- Monitoring, Controlling und Reporting.

Generative Engine Optimization (GEO)

- Funktionsweise moderner Answer Engines.
- Optimierungsansätze und neue Metriken.

Content Marketing

- Content-Strategie und Themen-Cluster.
- Optimierung von Shop- und Ratgeberinhalten.
- KI-gestützter Redaktionsprozess.

Suchmaschinenwerbung (SEA)

- Google Ads und Microsoft Advertising im Überblick.
- Tracking und First-Party-Data-Strategie.
- Merchant Center und Produktfeed-Optimierung.
- Profit Driven Marketing.
- Optimierungsroutinen im Tagesgeschäft.

Social Media Advertising (SMA)

- Plattformen im Vergleich: Meta, TikTok, Pinterest, LinkedIn.
- Creative-Strategie und Testmethoden.
- Budgetallokation und Symbiose mit Organic.

Customer Love & Service as Marketing

- Retention, Loyalty und Advocacy.
- Service als Profit-Center.
- Marketing-Automation über E-Mail, SMS und WhatsApp.

Mediaplan & Ressourcen

- Budgetplanung für B2C und B2B.
- Make-or-Buy-Entscheidung.
- Operative Steuerung von Agenturen.

Wichtig: Bitte die entsprechenden Themen aus der eigenen Praxis mitbringen – sowohl B2C- als auch B2B-Fragestellungen sind willkommen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst moderne Customer Journeys in B2C und B2B und richtest dein Marketing strategisch danach aus.
- Du erhältst einen Überblick über alle relevanten Kanäle – von SEO und GEO über SEA und Social Media bis Retention.
- Du nutzt UX, CRO und Verkaufspsychologie, um aus vorhandenem Traffic mehr Umsatz zu generieren.
- Du optimierst Inhalte für KI-Antwortmaschinen wie ChatGPT, Gemini und Perplexity (GEO).
- Du steuerst Paid Media nach Profit statt nach reinem Umsatz.
- Du nimmst konkrete Frameworks für Tracking, Loyalty und Agentursteuerung mit.
- Du arbeitest an einem durchgängigen Praxis-Szenario einer Outdoor-Marke.
- Du erhältst KI-gestützte Übungen, interaktive Sessions im gemeinsamen Miro-Board und intensiven Austausch mit den anderen Teilnehmenden zusätzliche Erkenntnisse und Impulse für dein eigenes Geschäftsmodell.

Methoden

Trainer-Input mit vielen Fall- und Best-Practice-Beispielen, einem durchgängigen Praxis-Szenario (Outdoor-Marke mit B2C- und B2B-Säule), interaktiven Übungen im gemeinsamen Miro-Board, KI-gestützten Praxis-Prompts (z. B. Inner Monologue Generator, Hypothesen-Generator, SEO-Strategist) sowie intensivem Erfahrungsaustausch. Arbeitshilfen, Checklisten und konkrete Frameworks unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb, Marketing- und Vertriebsleiter:innen, E-Commerce-Manager:innen, Online-Shop-Betreiber:innen, Entscheider:innen aus dem Mittelstand, die im E-Commerce wachsen möchten, Business Development Manager:innen sowie Gründer:innen mit B2C- oder B2B-Fokus.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r E-Commerce-Manager:in

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Oliver Schroer

Ich bin Oliver Schroer, Berater und Geschäftsführer einer E-Commerce Marketing Agentur. Mittlerweile bin ich seit über 20 Jahren im E-Commerce tätig.

Mein Antrieb ist die Entwicklung der nächsten nachhaltigen Erfolgsstrategie, die nicht von der Stange kommt, sondern präzise auf Ihre Ziele abgestimmt ist. Ich lehne Standardlösungen ab und arbeite mit meinem 30-köpfigen Team stetig an passenden individuellen Strategien für das Business unserer Kunden.

Mich begeistert echtes Wachstum gepaart mit langfristigen Strategien – ich möchte E-Commerce nicht nur verwalten, sondern aktiv kreativ gestalten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

12.-13.11.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

14.-15.04.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Hamburg

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 12.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 13.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 14.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 15.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35054

Teilnahmegebühr**€ 1.490,- zzgl. MwSt.**

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/35054E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

E-Commerce-Marketing (Live-Online)

Strategie, UX, SEO/GEO, Paid Media & Retention für nachhaltiges Wachstum von Online-Shops

Der Online-Shop steht – jetzt geht es darum, potenzielle Kund:innen auf die Seite zu holen und den Webshop zu einem Geschäftserfolg zu machen. In diesem zweitägigen Seminar lernst du, wie du E-Commerce-Marketing entlang der gesamten Customer Journey strategisch aufstellst: von der nutzerzentrierten Strategie über UX, Conversion-Optimierung und Web Analytics bis hin zu modernem SEO, Generative Engine Optimization (GEO), Profit-Driven Paid Media (Google Ads, Microsoft Ads, Meta, TikTok, Pinterest, LinkedIn) sowie Retention und Service als Marketing. Du arbeitest an einem durchgängigen Praxis-Szenario und nimmst konkrete Frameworks für deinen eigenen Shop mit – sowohl für B2C als auch für B2B.

Inhalte

Strategie & Nutzerzentrierung

- Zielgruppen verstehen: B2C und B2B im Vergleich.
- Buyer Personas und Customer Journey.
- Soft Conversions entlang der Kundenreise.

UX, Conversion & Verkaufspsychologie

- Grundlagen der Verkaufspsychologie.
- Best Practices für Shop-Strukturen und Checkout.
- Conversion Rate Optimization und A/B-Testing.
- European Accessibility Act (EAA).

Web Analytics & Daten-Strategie

- Aussagekräftige Kennzahlen identifizieren.
- KPI-Dashboards für B2C und B2B.

User Intent, Keywords & SEO

- User Intents und Keyword-Recherche.
- Vier Säulen der Suchmaschinenoptimierung.
- Technical SEO und Keyword-Mapping.
- Monitoring, Controlling und Reporting.

Generative Engine Optimization (GEO)

- Funktionsweise moderner Answer Engines.
- Optimierungsansätze und neue Metriken.

Content Marketing

- Content-Strategie und Themen-Cluster.
- Optimierung von Shop- und Ratgeberinhalten.
- KI-gestützter Redaktionsprozess.

Suchmaschinenwerbung (SEA)

- Google Ads und Microsoft Advertising im Überblick.
- Tracking und First-Party-Data-Strategie.
- Merchant Center und Produktfeed-Optimierung.
- Profit Driven Marketing.
- Optimierungsroutinen im Tagesgeschäft.

Social Media Advertising (SMA)

- Plattformen im Vergleich: Meta, TikTok, Pinterest, LinkedIn.
- Creative-Strategie und Testmethoden.
- Budgetallokation und Symbiose mit Organic.

Customer Love & Service as Marketing

- Retention, Loyalty und Advocacy.
- Service als Profit-Center.
- Marketing-Automation über E-Mail, SMS und WhatsApp.

Mediaplan & Ressourcen

- Budgetplanung für B2C und B2B.
- Make-or-Buy-Entscheidung.
- Operative Steuerung von Agenturen.

Wichtig: Bitte die entsprechenden Themen aus der eigenen Praxis mitbringen – sowohl B2C- als auch B2B-Fragestellungen sind willkommen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Du verstehst moderne Customer Journeys in B2C und B2B und richtest dein Marketing strategisch danach aus.
- Du erhältst einen Überblick über alle relevanten Kanäle – von SEO und GEO über SEA und Social Media bis Retention.
- Du nutzt UX, CRO und Verkaufspsychologie, um aus vorhandenem Traffic mehr Umsatz zu generieren.
- Du optimierst Inhalte für KI-Antwortmaschinen wie ChatGPT, Gemini und Perplexity (GEO).
- Du steuerst Paid Media nach Profit statt nach reinem Umsatz.
- Du nimmst konkrete Frameworks für Tracking, Loyalty und Agentursteuerung mit.
- Du arbeitest an einem durchgängigen Praxis-Szenario einer Outdoor-Marke.
- Du erhältst KI-gestützte Übungen, interaktive Sessions im gemeinsamen Miro-Board und intensiven Austausch mit den anderen Teilnehmenden zusätzliche Erkenntnisse und Impulse für dein eigenes Geschäftsmodell.

Methoden

Trainer-Input mit vielen Fall- und Best-Practice-Beispielen, einem durchgängigen Praxis-Szenario (Outdoor-Marke mit B2C- und B2B-Säule), interaktiven Übungen im gemeinsamen Miro-Board, KI-gestützten Praxis-Prompts (z. B. Inner Monologue Generator, Hypothesen-Generator, SEO-Strategist) sowie intensivem Erfahrungsaustausch. Arbeitshilfen, Checklisten und konkrete Frameworks unterstützen die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden**Miro**

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb, Marketing- und Vertriebsleiter:innen, E-Commerce-Manager:innen, Online-Shop-Betreiber:innen, Entscheider:innen aus dem Mittelstand, die im E-Commerce wachsen möchten, Business Development Manager:innen sowie Gründer:innen mit B2C- oder B2B-Fokus.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Referent:in



Oliver Schroer

Ich bin Oliver Schroer, Berater und Geschäftsführer einer E-Commerce Marketing Agentur. Mittlerweile bin ich seit über 20 Jahren im E-Commerce tätig.

Mein Antrieb ist die Entwicklung der nächsten nachhaltigen Erfolgsstrategie, die nicht von der Stange kommt, sondern präzise auf Ihre Ziele abgestimmt ist. Ich lehne Standardlösungen ab und arbeite mit meinem 30-köpfigen Team stetig an passenden individuellen Strategien für das Business unserer Kunden.

Mich begeistert echtes Wachstum gepaart mit langfristigen Strategien – ich möchte E-Commerce nicht nur verwalten, sondern aktiv kreativ gestalten.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

01.-02.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 01.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.09.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/35219**Teilnahmegebühr****€ 1.490,- zzgl. MwSt.**

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/35054E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KGMunzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de