



E-Commerce & KI – Das Praxisprogramm

Ihren Online-Shop gezielt weiterentwickeln und passende KI-Tools für Ihr Marketing auswählen

Wo liegen die größten Potenziale Ihres Online-Shops – und welche KI-Werkzeuge unterstützen die nächsten Schritte? Dieses Praxisprogramm verbindet das zweitägige Seminar „E-Commerce & Shop Optimierung“ mit dem eintägigen Seminar „KI-Tools im Online Marketing“. Sie lernen, Wachstumshebel zu bewerten, Maßnahmen zu priorisieren und Werkzeuge passend zu Ihren Marketingaufgaben auszuwählen.

Zielgruppe

Das Praxisprogramm richtet sich an Shop- und E-Commerce-Verantwortliche, Marketingfachkräfte und Mitarbeitende aus Agenturen. Es eignet sich ebenso für Solo-Selbstständige, Freiberuflerinnen und Freiberufler, die einen Online-Shop aufbauen, weiterentwickeln oder betreuen und ihre Entscheidungen stärker an Kundenbedürfnissen und Kennzahlen ausrichten möchten.

Lernziel

Nach dem Praxisprogramm können Sie zentrale Optimierungshebel für einen Online-Shop erkennen, nach geschäftlichem Nutzen priorisieren und geeignete KI-Werkzeuge für ausgewählte Marketingaufgaben beurteilen. Sie verbinden Zielgruppen, Angebot, Kundengewinnung, Conversion und Kundenbindung zu einem ersten Maßnahmenplan. Werkzeuge bewerten Sie nach Ergebnisqualität, Aufwand, Kosten und Einsatzbedingungen. So können Sie fundierter über nächste Schritte entscheiden und einen ersten KI-Anwendungsfall für Ihr Geschäft planen.

Preis

Ihr Praxisprogramm zum Gesamtpreis

Regulärer Preis

1.960 €

zzgl. 19 % MwSt.

inklusive MwSt.: 2.332,40 €

Mit KOMPASS-Förderung

196 € *

zzgl. 19 % MwSt.

inklusive MwSt.: 233,24 €

Im Preis enthalten sind:

- das zweitägige Fachseminar „SEO Intensiv“
- das eintägige Seminar „KI-Tools im Online Marketing“
- insgesamt drei Live-Online-Seminartage mit 21 Zeitstunden einschließlich Pausen
- digitale Seminarunterlagen
- Teilnahmebescheinigung

** Für gewerbliche und freiberufliche Solo-Selbstständige kann die individuelle Förderberechtigung im Rahmen des KOMPASS-Programms geprüft werden.*

Termine & Zeiten

Wählen Sie für das Fachseminar „Social Media Marketing“ und für „KI-Tools im Online Marketing“ jeweils einen der auf unseren Seminarseiten veröffentlichten, verfügbaren Termine. Die beiden Seminare müssen nicht unmittelbar aufeinanderfolgen.

Wir empfehlen, zunächst das Fachseminar und anschließend den KI-Tag zu besuchen; bei einer anderen Reihenfolge stimmen wir die Kombination mit Ihnen ab.

Teilen Sie uns Ihre Wunschtermine mit. Wir prüfen die Verfügbarkeit und erstellen Ihnen ein gemeinsames Angebot für das vollständige Praxisprogramm mit beiden Seminarterminen.

[Termine für E-Commerce ansehen](#)

[Termine für KI-Tools im Online Marketing ansehen](#)

Die Seminarzeiten sind jeweils 9–16 Uhr.

Gesamtprogramm bei drei Tagen: **21 Zeitstunden** einschließlich Pausen

Detaillierter Tagesablauf

So ergänzen sich die Module: Im Fachseminar betrachten Sie Wachstum, Shop-Optimierung und Kundenbindung; KI wird als möglicher Ansatz für einzelne Aufgaben eingeordnet. Der KI-Tag vermittelt einen breiteren Überblick über Marketingwerkzeuge und deren Auswahl. Er ist keine Schulung für ein bestimmtes Shopsystem. Die Verbindung entsteht durch einen eigenen Anwendungsfall aus Ihrem Shop-Marketing.

Tag 1 Geschäftsmodell und Wachstumshebel klären

Modul E-Commerce & Shop Optimierung (Teil 1/2) · Vorgesehene Lehrperson: Alexander Steireif

Uhrzeit	Dauer	Inhalt und Arbeitsform
09:00–09:30	30 Min.	Einstieg und Ausgangslage: Geschäftsmodell, Shop-Ziele und aktuelle Herausforderungen sammeln. Austausch in der Gruppe.
09:30–10:30	60 Min.	E-Commerce einordnen: Markt und Trends, D2C-, B2B-, Marktplatz- und hybride Geschäftsmodelle vergleichen. Chancen und Grenzen diskutieren.
10:30–10:45	15 Min.	Vormittagspause
10:45–12:00	75 Min.	Wachstumshebel bewerten: Traffic, Conversion, Warenkorbwert, Wiederkauf und Kundenwert verbinden. Kennzahlen an einem Beispiel interpretieren.
12:00–13:00	60 Min.	Mittagspause
13:00–14:15	75 Min.	Zielgruppe und Angebot schärfen: Kundennutzen, Positionierung und Wettbewerb analysieren. Erste Ansatzpunkte für das eigene Angebot festhalten.
14:15–14:30	15 Min.	Nachmittagspause
14:30–15:30	60 Min.	Marketing-Mix und Customer Journey: Paid, SEO, Social und Retention abstimmen. Budgeteinsatz sowie mögliche KI-Unterstützung für Aufgaben und Prozesse einordnen.
15:30–16:00	30 Min.	Ergebnisse sichern: zentrale Wachstumshebel und erste Maßnahmen priorisieren. Fragen und Tagesrückblick.

Tag 2 Shop und Kundenbindung optimieren

Modul E-Commerce & Shop Optimierung (Teil 2/2) · Fortsetzung mit Alexander Steireif

Uhrzeit	Dauer	Inhalt und Arbeitsform
09:00–09:15	15 Min.	Rückblick: offene Fragen und priorisierte Wachstumshebel aus dem Vortag aufgreifen.
09:15–10:30	75 Min.	Shop-Optimierung: Produkt- und Kategorieseiten, Navigation und Checkout auf Hürden prüfen. Vertrauen, Zahlarten und Versandkommunikation anhand von Beispielen bewerten.
10:30–10:45	15 Min.	Vormittagspause
10:45–12:00	75 Min.	Suchstrategien für Shops: SEO, KI-Suche und GEO für Produkt- und Kategorieseiten einordnen. Auswirkungen auf Inhalte und Kundengewinnung besprechen.
12:00–13:00	60 Min.	Mittagspause
13:00–13:45	45 Min.	Daten und Controlling: Nutzerverhalten und relevante Shop-Kennzahlen interpretieren. A/B- und multivariate Tests als Optimierungsmethoden einordnen.
13:45–14:15	30 Min.	Kundenbindung: E-Mail-Marketing, Automation und Loyalitätsprogramme nutzen, um Wiederkauf, Warenkorbwert und Kundenwert zu entwickeln.
14:15–14:30	15 Min.	Nachmittagspause
14:30–15:30	60 Min.	Umsetzung planen: Maßnahmen nach Nutzen und Aufwand priorisieren und eine erste Wachstums-Roadmap skizzieren. Entscheidungen anhand von Beispielen begründen.
15:30–16:00	30 Min.	Transfer zum KI-Modul: Shop-Marketing-Aufgabe, benötigte Fakten und Qualitätskriterien festhalten. Abschlussfragen und Feedback.



Kleine Gruppen und interaktive Methoden machen aus jedem eMBIS-Seminar einen wertvollen Erfahrungsaustausch. Sie lernen mehr und sind motiviert!
Markus Bockhorni, Geschäftsführer der eMBIS Akademie



Tag 3 KI-Werkzeuge auswählen und bewerten

Modul KI-Tools im E-Commerce (Teil 1/1) · Vorgesehene Lehrperson: Stefan Ponitz

Uhrzeit	Dauer	Inhalt und Arbeitsform
09:00–09:20	20 Min.	Einstieg: eigene Marketingaufgaben und Kriterien für die Toolauswahl sammeln. Anwendungsfall aus dem Fachseminar aufgreifen.
09:20–10:30	70 Min.	KI-Assistenten und Recherche: ChatGPT, Claude und Gemini vergleichen; Deep Research, Perplexity und NotebookLM einordnen. Live-Demos zu Recherche und Wissen.
10:30–10:45	15 Min.	Vormittagspause
10:45–12:00	75 Min.	Bild und Video: Bildfunktionen und spezialisierte Tools, etwa Higgsfield; Videogenerierung und Avatare. Ergebnisse und Nachbearbeitungsbedarf vergleichen.
12:00–13:00	60 Min.	Mittagspause
13:00–13:40	40 Min.	Sprache und Musik: Voice-Anwendungen, etwa ElevenLabs, sowie Musikwerkzeuge wie Suno; Einsatzbedingungen und kommerzielle Nutzung einordnen.
13:40–14:15	35 Min.	Websites und Arbeitsalltag: Website-Generatoren, Design-Werkzeuge, Gamma und Meeting-Assistenten anhand von Demos kennenlernen.
14:15–14:30	15 Min.	Nachmittagspause
14:30–15:20	50 Min.	Automatisierung und Agenten: n8n, eigene Assistenten und einen exemplarischen Marketingablauf kennenlernen. Voraussetzungen und Grenzen besprechen.
15:20–16:00	40 Min.	Auswahl und Transfer: Tools nach Nutzen, Kosten, Datenschutz und Integration bewerten. Persönliche Shortlist und ersten Testplan formulieren; Fragen und Feedback.

Ihre qualifizierten Lehrpersonen

Alexander Steireif

E-Commerce & Shop Optimierung · Fachmodul an zwei Tagen



Alexander Steireif ist E-Commerce-Berater, Unternehmer und Autor mit mehr als 18 Jahren Erfahrung im digitalen Handel. Als Gründer und Geschäftsführer der Steireif GmbH begleitet er Unternehmen, Hersteller und Marken bei E-Commerce- und Digitalstrategien. Er verbindet wirtschaftliche Fragen mit Technologie, Prozessen und Kundenbedürfnissen.

Er studierte Wirtschaftsinformatik an der Hochschule der Medien Stuttgart und beschäftigt sich seit 2006 unternehmerisch mit digitalen Geschäftsmodellen. Seine Lehrerfahrung umfasst E-Commerce Management (IHK) und Gastvorlesungen an Hochschulen. Zudem ist er Autor mehrerer Fachbücher zu E-Commerce und Onlineshops.

Im Praxisprogramm vermittelt er Entscheidungsgrundlagen für die Weiterentwicklung von Online-Shops: von Geschäftsmodell und Zielgruppe bis zu Conversion und Kundenbindung. Die geplante Transferaufgabe verbindet eine konkrete Aufgabe aus dem Shop-Marketing mit der Werkzeugauswahl im KI-Modul.

[Vollständiges eMBIS-Profil von Alexander Steireif](#)

Stefan Ponitz

KI-Tools im Online Marketing · Ergänzungsmodul an einem Tag



Stefan Ponitz ist studierter Wirtschaftsinformatiker und Betriebswirt. Sein eMBIS-Profil beschreibt rund 20 Jahre Erfahrung im Online-Marketing. Seine Schwerpunkte sind Marketingstrategie, datenbasierte Analyse sowie der Einsatz künstlicher Intelligenz zur Prozessoptimierung und Automatisierung. Er bringt Projekterfahrung sowohl bei Dienstleistern als auch im Handel mit.

Neben seiner Beratungstätigkeit führt er Workshops und Seminare zu KI, datengetriebenem Marketing, Shop-Optimierung und Web Analytics durch. Er veröffentlicht Fachbeiträge und ist Herausgeber des Blogs fokus-ki.de. Sein

Profil verbindet damit technisches Verständnis, wirtschaftliche Bewertung und Erfahrung in der Wissensvermittlung.

Im Praxisprogramm vermittelt er den Überblick über KI-Werkzeugkategorien und deren Einsatzbedingungen. Die Teilnehmenden nutzen diese Einordnung, um für ihren eigenen Anwendungsfall geeignete Werkzeuge auszuwählen und einen überschaubaren Test zu planen.

[Vollständiges eMBIS-Profil von Stefan Ponitz](#)

Teilnahmezertifikat und digitale Nachweise

Nach Teilnahme an beiden Modulen erhalten Sie jeweils eine persönliche Teilnahmebescheinigung sowie ihre persönliche Open Badges. Diese digitalen Abzeichen enthalten überprüfbare Angaben zum Aussteller, zum Anlass und zum Ausstellungsdatum. Sie können die Nachweise teilen und beispielsweise in Ihr LinkedIn-Profil oder Ihren digitalen Lebenslauf integrieren.

Open Badges beruhen auf einem internationalen technischen Standard. Das erleichtert ihre digitale Darstellung und Weitergabe; es bedeutet keine automatische staatliche oder allgemeine berufliche Anerkennung.

[Mehr über die eMBIS Open Badges erfahren](#)

Qualität des Praxisprogramms

Die eMBIS Akademie ist seit 2001 auf dem Gebiet des Online-Marketings tätig und auf berufliche Weiterbildung spezialisiert. Kleine Gruppen mit maximal zwölf Teilnehmenden, Lehrpersonen aus der Praxis und begleitende Seminarunterlagen bilden den Rahmen für den fachlichen Austausch. Für dieses Praxisprogramm wird Qualität anhand der Lehrkompetenz, der nachvollziehbaren Kursplanung und der Auswertung von Rückmeldungen dargestellt.

Nachvollziehbare Kursplanung und Praxistransfer

Das Dokument beschreibt Zielgruppe, gemeinsames Lernziel und beide Module. Die Tagespläne weisen Inhalte, Arbeitsformen, Zeitumfang und Pausen aus. Transferaufgaben verbinden das Gelernte mit konkreten Praxisaufgaben.

Evaluation und Weiterentwicklung

eMBIS veröffentlicht Teilnehmerfeedback zu Seminarstruktur, Verständlichkeit, beruflicher Relevanz, Praxisbezug, Unterlagen und Fachkompetenz. Der eingesetzte Feedbackbogen, anonymisierte Auswertungen bestehender Seminare und dokumentierte Verbesserungen dienen als prüfbare Unterlagen. Die Auswertung des Feedbacks und die Umsetzung von Verbesserungen sind bei eMBIS als fester Prozess etabliert.

Auszeichnungen als Qualitätsbeleg

Die eMBIS Akademie wird seit 2019 als FOCUS-Top-Anbieter für Weiterbildung ausgezeichnet. Die Bewertungen unserer Teilnehmenden bestätigen die Qualität unserer Seminare.

Auch im Ranking „Beste Digital-Weiterbildung 2026“ des SZ-Instituts in Kooperation mit SWI wurde eMBIS prämiert: als „Bester Weiterbilder“ in Marketing Automation und Web Analytics sowie als „Top-Weiterbilder“ in Social-Media-Marketing, anwendungsbezogener Künstlicher Intelligenz und Suchmaschinenmarketing (SEO/SEA).

Ein historischer Anbieterbeleg ist der Test offener Social-Media-Marketing-Kurse durch Stiftung Warentest aus 2011, veröffentlicht in Finanztest 6/2012.

Sie möchten die KOMPASS-Förderung nutzen

Stimmen Sie das Gesamtangebot vor der verbindlichen Buchung mit Ihrer [KOMPASS-Anlaufstelle](#) ab. Die Buchung darf erst nach Ausstellung Ihres Qualifizierungsschecks erfolgen. Beide Seminare müssen innerhalb von sechs Monaten nach dessen Ausstellung durchgeführt und abgeschlossen sein. Ob eine Förderung möglich ist, wird individuell geprüft. Der Qualifizierungsscheck ist noch keine verbindliche Förderzusage.

Die wichtigsten Voraussetzungen für eine KOMPASS-Förderung sind:

- Wohnsitz und selbstständige Tätigkeit in Deutschland
- Seit mindestens zwei Jahren selbstständig
- Mindestens 51 % der Einkünfte aus der Selbstständigkeit
- Beschäftigte im Umfang von höchstens einer Vollzeitstelle
- Kein KOMPASS-Qualifizierungsscheck in den letzten zwölf Monaten
- Kein laufendes Insolvenzverfahren
- Beruflich relevante Weiterbildung mit mindestens 20 Zeitstunden einschließlich Pausen, abgeschlossen innerhalb von sechs Monaten nach Scheckausstellung
- Erstberatung bei einer KOMPASS-Anlaufstelle vorab; Buchung und Beginn erst nach Scheckausstellung
- Vorfinanzierung der Weiterbildung; mindestens 10 % Eigenanteil an den förderfähigen Nettokosten sowie die nicht geförderte Umsatzsteuer

Ihr Buchungsablauf mit KOMPASS

1. **Unverbindliche Anfrage**
Praxisprogramm und Wunschtermine wählen, Angebot erhalten. Anfrage und unverbindliche Reservierung sind ohne Zahlungs- oder Stornopflicht.
2. **Förderberatung**
Fördervoraussetzungen mit einer [KOMPASS-Anlaufstelle](#) klären und das vollständige Angebot für beide Module vorlegen.
3. **Qualifizierungsscheck**
Erst nach Ausstellung des Schecks verbindlich buchen. Paket und Termine mit eMBIS abgleichen.
4. **Paketbuchung**
Beide Module gemeinsam buchen. eMBIS bestätigt Gesamtpreis und Seminartermine.
5. **Teilnahme**
Beide Module innerhalb von sechs Monaten nach Scheckausstellung abschließen. Terminänderungen vorab mit eMBIS und der Anlaufstelle abstimmen; Abschlussfrist beachten.
6. **Abschlussunterlagen**
Rechnung vor Beginn und gemeinsame Teilnahmebescheinigung nach Abschluss erhalten. Alle Unterlagen inklusive Zahlungsnachweis für den Erstattungsantrag aufbewahren.

Wichtig: Sie gehen finanziell in Vorleistung. Der Qualifizierungsscheck garantiert keine Förderung. Über die Erstattung entscheidet die DRV Knappschaft-Bahn-See im Einzelfall.

GUTE GRÜNDE FÜR EINE WEITERBILDUNG BEI eMBIS

FOCUS

TOP
ANBIETER FÜR
WEITERBILDUNG
2025

eMBIS GmbH
Akademie für
Online Marketing

fOCUS FOR YOU



Immer aktuell

Topaktuelle Inhalte; alles was Sie heute und morgen wissen müssen



Zertifikat

Zeigen Sie Ihre neuen Skills mit Ihrem persönlichen Teilnahmezertifikat



Kleine Gruppen

Max. 12 Teilnehmende lernen von Mensch zu Mensch



Praxiswissen

Unsere Profis teilen ihr Insider-Wissen und Praxistipps – mit Leidenschaft

Wie Teilnehmende unsere Seminare bewerten:*

99%

unserer Teilnehmenden empfehlen uns weiter

*Quelle: Teilnehmer:innen-Feedback der letzten drei Monate (Stand Mai 2026)

STRUKTUR DES SEMINARS



VERSTÄNDLICHKEIT DER INHALTE



RELEVANZ FÜR IHREN JOB



PRAXISBEZUG DER INHALTE



TEILNEHMERUNTERLAGEN



FACHKOMPETENZ DES TRAINERS



„Die eMBIS Akademie begleitet seit 2001 Unternehmen, Organisationen und Marketer auf Ihrem Weg zum Erfolg im Online Marketing.“

Markus Bockhorni

Geschäftsführer der
eMBIS Akademie



WIR BERATEN SIE INDIVIDUELL UND IMMER GERNE

Sie haben noch offene Fragen zu Ihrer Weiterbildung? Unser Beratungsteam ist gerne für Sie da.

Anruf unter 0811 - 99 33 660

E-Mail an Mail@eMBIS.de

Online unter www.embis.de

Wir sind aktives Mitglied bei:

