

E-COMMERCE MANAGER

Vill du jobba med digitala kundresor och utveckla affärer online? Utbildningen ger dig kompetens för att driva och utveckla affärerna för ökat kundvärde och konkurrenskraft på marknaden. Du rustas för att kunna ta ett affärsmässigt helhetsansvar för att skapa kundvärde, kundupplevelse och lönsamhet. Utöver kunskaper i digital marknadsföring, affärsutveckling, projektledning och e-handel, utvecklar du ditt sinne för affärsmannaskap.

UTBILDNINGSMÅL

Utbildningen ger dig kunskaper för att:

- Utföra kvalificerade arbetsuppgifter inom sälj- och marknadsarbete kring e-handel och digital marknadsföring
- Ansvara för planering, genomförande och utvärdering av e-handelsutvecklande projekt och sälj- och marknadsaktiviteter i digitala kanaler och sociala medier
- Analysera, värdera och ge välgrundade förslag i komplexa besluts- och affärsituationer
- Utveckla strategiska och långsiktiga kundrelationer

Efter examen har du kompetens att jobba som:

- E-commerce Manager
- Online Business Manager
- Digital Strategy Manager
- Digital Affärsutvecklare
- Digital Business Developer
- Omnichannel Manager

FÖRKUNSKAPER

Grundläggande behörighet för yrkeshögskolestudier. Det innebär att du ska ha avlagt en gymnasieexamen i gymnasieskolan eller inom kommunal vuxenutbildning, eller har ett slutbetyg från ett fullständigt nationellt eller specialutformat program i gymnasieskolan med lägst betyget Godkänt i minst 2 250 gymnasiepoäng eller motsvarande. Se IHM.se/ecm för utbildningens särskilda förkunskapskrav.

Omfattning

Heltid två år (80v), 11 kurser, varav två är praktikperioder och en är examensarbete. Kurserna avslutas och betygsätts genom olika former av examinationer, såsom rapportskrivningar, tentamen, seminarier och presentationer.

Yrkeshögskoleutbildning

Utbildningen är en Yrkeshögskoleutbildning som genomförs på uppdrag av Myndigheten för Yrkeshögskolan. Utbildningen är kostnadsfri och berättigar till studiemedel. Läs mer om Yrkeshögskoleutbildningar på www.myh.se.

Din behörighet bedöms även mot annan motsvarande svensk eller utländsk utbildning. Om du helt eller delvis saknar de formella förkunskaper som krävs, kan du även ansöka om att få din reella kompetens prövad.

KURSER

Affärsmannaskap

Kursen består av entreprenörskap, marknadsstrategi och verksamhetsstrategi och ger kunskaper i affärsverksamhetens grunder. Vi belyser sälj- och marknadsarbete utifrån kraven på kundnytta och lönsamhet. Du lär dig tillämpa entreprenörskap som redskap för att ta affärsmässigt ansvar, analysera affärsidé och affärsmodeller och redogöra för centrala teorier, modeller och begrepp inom organisation, ekonomi och marknadsföring.

Transformation, innovation och affärsutveckling

Kursen förbereder dig för att kunna hantera den snabba utvecklingen inom köp- och konsumentbeteenden som präglar arbetet inom e-handel. Du får färdigheter i att identifiera utvecklingstendenser, framväxten av nya modeller, lösningar och innovationer samt hur du ska införliva dessa i en e-handelsverksamhet.

Affärsjuridik – e-handel och digital marknadsföring

Kursen avser de juridiska ramar som bildar förutsättningarna och villkoren för att bedriva e-handel och digital marknadsföring. Särskilt avser kursen att utveckla förmågan att hantera komplexa beslutssituationer och ge välgrundade förslag med stöd i lag- rum och rättspraxis.

Affärsekonomi

Kursen behandlar hur affärsverksamhetens övergripande och långsiktiga målsättningar omvandlas till konkreta och mätbara budgetar och kalkyler. I kursen utvecklas kunskaper kring ekonomiska begrepp och förmågan att hantera budgetar och uppräta kalkyler.

Digital marknadsföring och kommunikation

Kursen avser arbetet med att identifiera målgrupper och anpassa erbjudanden, strategier och aktiviteter till konsument- och företagsmarknader genom digitala kanaler och sociala medier. Kursen avser särskilt olika verktyg och metoder för att driva trafik, strategisk webpositionering och att hantera olika analysverktyg för utvärdering.

Internationell E-handel

Syftet med denna kurs är att ge studerande kunskap, insikt och verktyg kring e-handel ur ett exporttekniskt perspektiv. Målet med kursen är att de studerande ska utveckla förmåga för att planera och genomföra en internationell e-handelsexpansion i rollen som E-Commerce Manager. I kursen behandlas begrepp på engelska. För att ge de studerande träning i att konversera skriftligt och muntligt på engelska kommer ett antal föreläsningar att hållas på engelska samtidigt som de studerande får arbeta med övningar på engelska.

E-handel 1 – konvertering och utveckling

Kursen består av en introduktion till e-handelsmarknaden och av konvertering och webbutveckling i e-handelsmiljöer. Kursen syftar övergripande till att utveckla kunskaper och färdigheter kring att planera och genomföra aktiviteter för ökad trafik och försäljning genom e-handel, och tar sin utgångspunkt i affärs- verksamhetens krav på kundvärde och lönsamhet.

E-handel 2 – logistik, IT och inköp

Kursen ger fördjupade kunskaper och ytterligare färdigheter i försäljning, webbutveckling och utvecklingen av tjänster och kundupplevelser i e-handelsmiljöer. Vi fördjupar oss i förhandling, upphandling och inköp av ehandelsplattformar och andra system och diskuterar strategiskt utvecklingsarbete för ökad trafik och försäljning.

Projektledning & projektmetodik

Att arbeta i projekt har blivit allt vanligare för att hantera snabba förändringar och omställningar inom teknikberoende och webb-baserade verksamheter. Kursen behandlar hela kedjan av aktiviteter; från idé till utvärdering och rapportering som byggs upp av projektledningens olika teorier, metoder och verktyg. Du får kunskaper i att hantera projekt utifrån både beställar och projektledningsperspektivet.

Praktik 1 & 2 – lärande i arbete (LIA)

Under två praktikperioder deltar du aktivt i det vardagliga arbetet på ett företag, och tillämpar dina nya kunskaper där. I samband med praktikperioderna får du också uppgifter från skolan att lösa.

Kunddriven affärs- och verksamhetsutveckling

Kursens syfte är att ge den studerande kunskaper och färdigheter i affärs- och verksamhetsutveckling med kunddrivet fokus, där bl.a. customer journey, service design och customer experience är centrala delar. Kursens mål är att den studerande ska kunna tillämpa kundens drivkrafter, behov och värdeskapande processer som en framgångsfaktor för att utveckla innovativa och lönsamma tjänster och logistiklösningar

Examensarbete – affärsrapport för extern uppdragsgivare

Den avslutande uppgiften på utbildningen är ett examensarbete, där du tillämpar dina kunskaper praktiskt och professionellt i en given beslutssituation. Arbetet utförs i grupp och genomförs för en uppdragsgivare från näringslivet.



Vill du veta mer? Känn på atmosfären på ett av våra infomöten. Anmäl dig på www.ihm.se. Undrar du över något kan du självklart även mejla eller ringa till oss: yh@ihm.se, 0200-24 00 24.