



## Conversion Rate Optimization (CRO) – Zertifikatslehrgang

Strategien, Methoden und Tools zur Optimierung der Conversion Rate

**bitkom**  
akademie

# Conversion Rate Optimization (CRO) – Zertifikatslehrgang

## Strategien, Methoden und Tools zur Optimierung der Conversion Rate

Die Absatzzahlen im eCommerce klettern seit Jahren auf immer neue Höchststände. Allein 2019 wurden über 70 Milliarden Euro im Online-Handel umgesetzt. Ausschlaggebend für den Erfolg von eCommerce-Angeboten ist die Conversion Rate. An ihr müssen sich Betreiber und Verantwortliche messen lassen. Die fortlaufende Conversion Rate Optimierung sorgt für bessere Kundenerlebnisse, einfachere Wege zum Kaufabschluss und nutzerfreundlichere Auftritte.

Verkaufende Web-Inhalte werden durch zahlreiche Faktoren beeinflusst. Von der Akquisition neuer User, über die zielgerichtete Nutzerführung bis hin zur Gestaltung der Kaufprozesse gibt es viele Bereiche, die zur Steigerung der Conversion-Rate optimiert werden können. Auch ein Blick über den eigenen Shop hinaus lohnt. Schließlich fungieren Plattformen, Suchmaschinen und soziale Netzwerke häufig auch als Gatekeeper für eCommerce-Angebote.

### Inhalt

- Abgrenzung und Darstellung verschiedener Teilbereiche der CRO
- Methoden und Strategien zur Messung von Nutzerinteraktionen
- Customer Journey-Analyse: Nutzerszenarien, Nutzerakquisition, Trafficanalyse, Conversion-Funnels
- Messbarkeit & Tracking, Content & Nutzerführung, Usability & Onpage-Maßnahmen, Landing Pages  
Praktische Beispiele und Methoden der CRO
- Live-Analyse und -Diskussion von Websites der Teilnehmer

### Was lernen Sie in diesem Zertifikatslehrgang?

Die Teilnehmer lernen in diesem Lehrgang, welche konkreten Methoden und Anwendungen dabei helfen, Webauftritte und einzelne Bausteine der Customer Journey messbar zu gestalten, sie auszuwerten und zu optimieren. Der Lehrgang vermittelt ein holistisches Bild auf Online-Verkaufsprozesse, von der Nutzer-Akquisition bis zum Kaufabschluss. Darüber hinaus erhalten Teilnehmer Einblicke in die Möglichkeiten, die verschiedene Tools und Softwarelösungen im Bereich Tracking und Webanalyse bereitstellen. Teilnehmer sind anschließend in der Lage, die erworbenen Kenntnisse direkt im eigenen Unternehmen anzuwenden.

### An wen richtet sich der Zertifikatslehrgang?

Der Zertifikatslehrgang richtet sich in erster Linie an operativ tätige Online Marketing Manager, die bereits ein Grundwissen zentraler Mechaniken in der Online-Kundengewinnung mitbringen und aus dem Bereich des eCommerce kommen. Die Inhalte eignen sich grundsätzlich für alle, die den Erfolg eines Webauftrittes mitgestalten, also etwa: Redakteure, Content Manager, Designer, Webentwickler, Verantwortliche für PR / Kommunikation, Business Developer. Es sind keine Vorkenntnisse in der Conversion Rate Optimization nötig, aber hilfreich.

### Didaktischer Aufbau des Zertifikatslehrgangs?

Das Zertifikatslehrgang ist interaktiv und praxisorientiert ausgerichtet, vermittelt aber auch wichtiges Grundwissen, um die eine schnelle und effiziente Umsetzung im Unternehmen zu gewährleisten. Um das Wissen greifbar zu machen, werden Fallbeispiele live erarbeitet. Zudem werden Use-Cases der Teilnehmer (eigene Webauftritte) in die Diskussionen und Lehrinhalte integriert.

### Zertifikatsprüfung

Das Seminar schließt mit einer Prüfung am zweiten Tag ab. Die Prüfung findet in Form eines Multiple Choice Tests statt. Bei bestandener Prüfung erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat. Das Zertifikat beruht auf einem Qualitätsstandard, den sich die Bitkom Akademie und ihr Partner als Qualitätssiegel für Ihre Seminare und Lehrgänge gesetzt haben.



### Zusatzinformationen

- Der Zertifikatslehrgang findet in einer kleinen Gruppe statt. Unser Referent kann dadurch auf individuelle Fragestellungen besser eingehen.
- Es wird empfohlen, dass Teilnehmer einen eigenen Laptop mitbringen.
- Die Durchführung des Zertifikatslehrgangs kann erst ab einer Mindestteilnehmerzahl von fünf garantiert werden. Die Maximalteilnehmerzahl beträgt 15.
- Die Bitkom Akademie ist [anerkannter Bildungsträger in Baden-Württemberg](#) und [Nordrhein-Westfalen](#). Teilnehmer haben im Rahmen des Bildungszeitgesetzes die Möglichkeit, Bildungsurlaub bzw. eine Bildungsfreistellung zu beantragen. Auf Anfrage erstellen wir auch Anträge auf Anerkennung unserer Veranstaltungen in anderen Bundesländern.
- Lunch und Getränke sind im Seminarpreis enthalten.
- Anmeldeschluss ist 2 Wochen vor Seminarbeginn.
- Tipp: Nutzen Sie für Ihre Anreise zu unseren Akademie-Seminaren die [Sonderkonditionen unserer Partner](#).

# Seminarprogramm

Conversion Rate Optimization – für Websites, die verkaufen

TAG  
1

10.00-10.30

## **Begrüßung durch den Seminarleiter**

- Vorstellungsrunde & Erwartungshaltung der Teilnehmer

10.30-11.30

## **Einführung in die Conversion Rate Optimization**

- Begriffsklärung und -abgrenzung
- Methodik & Grundlagen
- Teilgebiete & Anwendungsfelder

11.30-11.45

## **Kaffeepause mit Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und Networking**

11.45-13.15

## **Die Customer Journey-Analyse**

- Nutzungsszenarien im Web
- Nutzerakquisition & Trafficanalyse
- Conversion- bzw. Sales-Funnels

13.15-14.15

## **Mittagspause**

14.15-15.45

## **Grundlagen von Messbarkeit & Tracking**

- Zentrale Website-Metriken
- Web-Tracking-Instrumente
- Datenanalyse und -auswertung

15.45-16.00

## **Kaffeepause mit Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und Networking**

16.00-17.30

## **Content & Nutzerführung**

- Leser- & Nutzerverhalten im Web
- Platzierung der richtigen Botschaften
- SEO als Conversion-Supporter
- 

ca. 17.30

## **Ende des ersten Seminartages**

# Seminarprogramm

Conversion Rate Optimization – für Websites, die verkaufen

TAG  
2

09.00-09.10

**Begrüßung durch den Seminarleiter und Rückblick auf Tag 1**

09.10-10.15

## Usability & On Site-Mechaniken

- Technische Faktoren
- Design & Layout

10.30-10.45

**Kaffeepause mit Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und Networking**

10.45-12.00

## Landing Pages im Detail

- Landing Pages vs. andere Website-Typen
- Landing Page – Best Practices
- Testing in Verbindung mit PPC-Marketing

12.00-13.00

**Mittagspause**

13.00-15.30

## Interaktiver Teil

- Tool-Überblick und Datenerfassung
- Google Analytics & Tag Manager Konfiguration
- Optimierungsanalyse Teilnehmer-Websites
- Analyse Teilnehmer-Websites
- Offene Fragerunde

**Kaffeepause wird im interaktiven Teil individuell vereinbart**

15.30-16.00

**Abschlussprüfung (30min)**

Ca. 16.15

**Aushändigung der Zertifikate und Ende des Lehrgangs**



# Ihr Referent



## Benjamin Pannen

**Partner, Strategy & Business Development  
Oplayo GmbH**

Benjamin unterstützt als Digitalstrategie mittlere bis große Organisationen bei der Erschließung und Optimierung digitaler Absatzwege. Sein Fokus liegt dabei auf der Entwicklung profitabler Wege der Lead-Generierung über Suchmaschinen und Plattformen sowie der Implementierung von Webanalyse-Systemen. In seiner heute primär beratenden Funktion kann er auf praktische Erfahrungen aus Projekten mit u.a. VW Nutzfahrzeuge, Thyssenkrupp und Wolf Garten zurückgreifen. Vor der Gründung des spezialisierten Dienstleistungsunternehmens liegt der Ursprung für seine analytische Grundsätzlichkeit im Studium der VWL und Philosophie.

## Shortfacts



### Preise

1.550 €\* Regulär

1.350€\* für Bitkom-Mitglieder

Der Zertifikatspreis ist inklusive.

*\*Die angegebenen Preise sind in Netto-Beträgen ausgewiesen.*



### Termine und Veranstaltungsorte

Die Termine entnehmen Sie bitte der Website der Bitkom Akademie. [hier ↗](#)

**Kontaktieren Sie uns – wir beraten Sie gern.**

Bitkom Akademie | Albrechtstraße 10 | 10117 Berlin  
T 030 27576-540 | [info@bitkom-akademie.de](mailto:info@bitkom-akademie.de)  
Weitere Seminare finden Sie unter [www.bitkom-akademie.de](http://www.bitkom-akademie.de)

**bitkom**  
akademie