

FOCUS

TOP
ANBIETER FÜR
WEITERBILDUNG
2025

HSB Akademie

FOCUS-BUSINESS.DE

FOCUS

TOP
ANBIETER
WEITERBILDUNG
2024

FOCUS-BUSINESS.DE
IN KOOPERATION MIT
FACT[®] „FIELD

KURSinHALTE

bis zu
100 %
FÖRDERUNG
möglich

E-LEARNING WEITERBILDUNG MIT IHK-ZERTIFIKAT

ONLINE MARKETING CONSULTANT (IHK)

BERATEN. AUTOMATISIEREN. SICHTBAR WERDEN.



**Digitale Marketing-Exzellenz für Unternehmen –
praxisnah, branchenfokussiert, wirkungsvoll.**

TREIBEN SIE IHRE KARRIERE AN UND ERÖFFNEN SIE SICH NEUE PERSPEKTIVEN IN DER DIGITALEN WELT

In der von Digitalisierung geprägten Welt ist professionelles Online-Marketing längst nicht mehr nur ein Wettbewerbsvorteil – es ist zur Grundlage für nachhaltigen Unternehmenserfolg geworden. Gerade für Unternehmen spielt die gezielte digitale Positionierung eine zentrale Rolle. Vertrauen, Sichtbarkeit und Fachkompetenz müssen online überzeugend kommuniziert werden, um Kundinnen und Kunden zu gewinnen und langfristig zu binden.

Die voranschreitende Digitalisierung hat signifikante Auswirkungen auf das Informations- und Entscheidungsverhalten der Bevölkerung. Sie recherchiert gezielt im Netz nach kompetenten Ansprechpartnern, liest Bewertungen, vergleicht Angebote – und erwartet dabei transparente, glaubwürdige und relevante Inhalte. Hier setzt Online-Marketing an: SEO, Social Media, Funnel-Strategien, automatisierte E-Mail-Strecken und hochwertiger Content sorgen für gezielte Sichtbarkeit, echte Kundennähe und planbare Neukundengewinnung.

In dieser dynamischen Umgebung ist die Rolle des Online Marketing Consultants essenziell. Er oder sie ist strategischer Impulsgeber und operativer Umsetzer zugleich – und hilft Unternehmen, sich in einem zunehmend komplexen, digitalen Markt zu behaupten. Mit fundiertem Fachwissen und einem ganzheitlichen Blick für Zusammenhänge entwickelt der Consultant maßgeschneiderte Marketingstrategien, optimiert Customer Journeys und automatisiert Prozesse – immer mit dem Ziel, Kunden zu begeistern und Unternehmenswachstum zu fördern.





Die Investitionen in Online-Marketing steigen seit Jahren kontinuierlich – und das aus gutem Grund. Bereits im Jahr 2022 beliefen sich die Umsätze mit digitalem Marketing in Deutschland auf rund 25,6 Milliarden Euro (Quelle: Bitkom, 2025). Das entspricht einem Zuwachs von über 20 % innerhalb der letzten zwei Jahre – ein eindeutiger Indikator für die Relevanz digitaler Kanäle in allen Branchen.

Gerade für Unternehmen ist dieser Trend besonders bedeutsam. Über alle Branchen hinweg – wer seine Zielgruppe heute nicht über digitale Kanäle erreicht, verliert entscheidende Marktanteile. Kundinnen und Kunden erwarten Information, Interaktion und Vertrauen – und all das beginnt online.

Dahinter stehen mehrere Entwicklungen:

→ **Online-Recherche als Standard:**

Die meisten Kunden informieren sich vor dem Erstkontakt im Netz.

→ **Zielgerichtete Werbung:**

Digitale Kanäle ermöglichen eine präzise Ansprache nach Interessen, Regionen und Bedürfnissen.

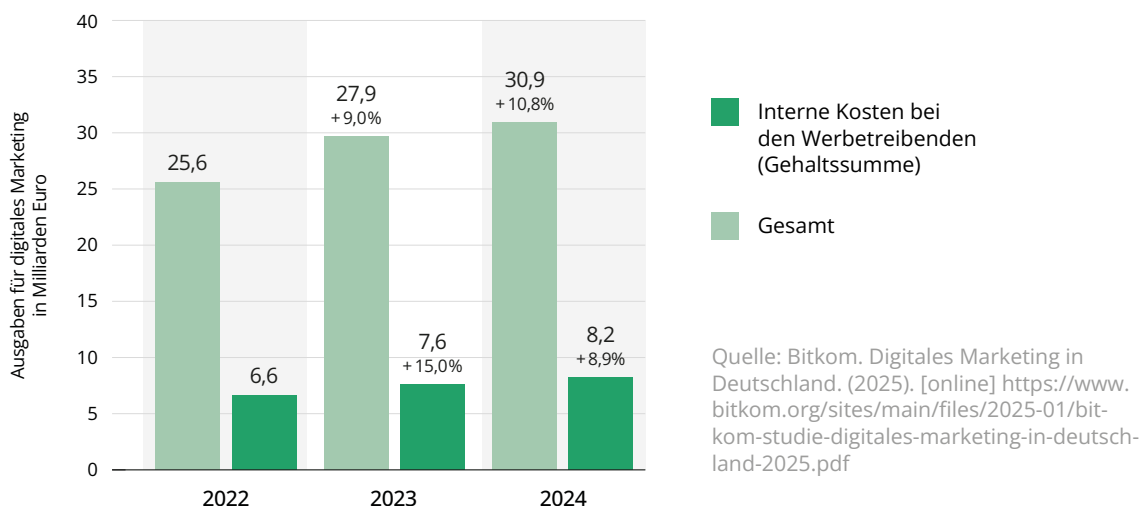
→ **Automatisierte Prozesse:**

Tools zur Marketingautomatisierung sparen Zeit, Ressourcen und verbessern gleichzeitig die Qualität der Kundenkommunikation.

→ **Messbare Erfolge:**

Online-Marketing macht Wirkung sichtbar – und lässt sich datenbasiert optimieren.

Fazit: Die Zahlen belegen eindrucksvoll, dass Online-Marketing nicht nur ein vorübergehender Trend ist, sondern der zentrale Wachstumstreiber der Zukunft – insbesondere bei beratungsintensiven Anbietern.



DIE SCHLÜSSELROLLE DES ONLINE MARKETING CONSULTANTS IN DER DIGITALEN ÄRA

Der Kurs „Online Marketing Consultant“ eröffnet Ihnen neue Perspektiven in einer Branche, die von Digitalisierung und Wandel geprägt ist. Gerade Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Leistungen online sichtbar zu machen, Vertrauen aufzubauen und systematisch Kunden zu gewinnen.

Mit fundierten, praxisorientierten Schulungsinhalten lernen Sie, die gesamte Klaviatur des digitalen Marketings zu spielen, von Suchmaschinenoptimierung (SEO) über Social Media Strategien bis hin zu Content-Erstellung und Marketing-Automatisierung.

Sie entwickeln das nötige Know-how, um:

- gezielte **Online-Marketing-Kampagnen** zu konzipieren,
- digitale **Customer Journeys** zu gestalten,
- und moderne Tools zur **Leadgenerierung und Funnel-Optimierung** einzusetzen.

Dabei steht nicht nur die Theorie im Fokus, praktische Übungen, reale Fallbeispiele aus der Unternehmenspraxis und interaktive Dozentensprechstunden sorgen für maximalen Lernerfolg – ergänzt durch optionale Live-Workshops, in denen das Gelernte vertieft wird.

Mit dem IHK-Zertifikat „Online Marketing Consultant“ belegen Sie Ihre Qualifikation – ein starkes Argument bei Bewerbungen oder in der Selbstständigkeit. Sie positionieren sich als strategischer Partner für Unternehmen, die online wachsen und sich zukunftssicher aufstellen wollen.

Ihre Investition in die Weiterbildung ist ein Schritt in eine lohnende, zukunftssichere Karriere – im Zentrum einer der dynamischsten Branchen unserer Zeit.


KURSECKDATEN

ZIELGRUPPE

Unser Online Marketing Consultant Kurs richtet sich an Teilnehmer/-innen aus allen Branchen, die bereits erste Erfahrungen im Online-Marketing gesammelt haben und ihr Wissen gezielt vertiefen möchten – mit einem besonderen Fokus auf praxisrelevante Anwendungen, branchenspezifische Strategien und wertvolle Insidertipps für nachhaltigen Marketingerfolg.

BEQUEM UND FLEXIBEL

Der Kurs findet online über unser E-Learning System startIQ statt. So können Sie bequem und unkompliziert von zu Hause lernen und sind zeitlich und räumlich flexibel.

Kursdauer:	5 Monate im unkomplizierten Fernlernen auf hohem Niveau (auch für Starter geeignet)	
Lernaufwand:	ca. 8 - 10 Stunden (zum Großteil in freier Einteilung)	
Onlinevorlesung:	1 Live-Onlinevorlesung pro Woche (1,5h)	
Workshops:	3 optionale Workshops (Online oder im Schulungszentrum Leipzig, 09:00 Uhr - 16:00 Uhr)	
Hausaufgaben:	1 Hausaufgabe/Projektaufgabe wöchentlich, passend zur Themenwoche mit Bewertung/Musterlösung.	
Kursgebühr:	1.905,00 € inkl. Testgebühr / Zertifikatausstellung und Dozentenbetreuung. Ratenzahlung ist möglich.	
Förderung:	bis zu 100 % Förderung möglich, z. B. über den Bildungsgutschein	
Toolrunden:	Einschließlich Toolrunden – KI Tools/Analyse Tools!	
Branchenmodule:	individuell wählbare branchenspezifische Erweiterungsmodule ohne Aufpreis	

Der staatlich zugelassene Kurs endet mit einer Teilnahmebescheinigung oder einem IHK-Zertifikat der IHK Bildungszentrum Dresden gGmbH. Letzteres schließt einen Abschlusstest ein. Dieser erfolgt online und besteht aus insgesamt 30 Fragen (Multiple-Choice- und Freitextfragen). Bei erfolgreich abgelegtem Abschlusstest erhalten Sie das Zertifikat „Online Marketing Consultant (IHK)“.

IHRE KURSINHALTE

1 MARKETING

Marketingstrategien und Kundenansprache für Unternehmen. Besonderheiten von Beratung & Service, Vertrauensaufbau, Online-Marketing-Fokus, Planung, Budgetierung, Zielgruppenanalyse und Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung.

- ✓ Definition & Merkmale
- ✓ Aufgaben des Marketings für Unternehmen
- ✓ Marketinginstrumente im Unternehmenskontext
- ✓ Online Marketing als zentrales Marketinginstrument
- ✓ Der Marketingplan für beratungsintensive Angebote
- ✓ Kundenlebenszyklus & Kundenbindung
- ✓ Customer Experience Management & persönliche Kundenbeziehungen
- ✓ Customer Journey: Von der Google-Suche zur Anfrage
- ✓ Marketing Personas
- ✓ Inbound Marketing für Vertrauen, Sichtbarkeit & Leadgenerierung

2 ONLINE MARKETING

Digitale Sichtbarkeit & Kundenbindung durch gezieltes Online-Marketing. Fokus auf Website, Content, SEM, E-Mail-Marketing, Social Media, Bewertungen & Automatisierung.

- ✓ Definition & Merkmale
- ✓ Die Corporate Website als digitale Visitenkarte
- ✓ Online PR für Expertenpositionierung
- ✓ Content Marketing für den Vertrauensaufbau

- ✓ Suchmaschinenmarketing (SEM) für Sichtbarkeit in Nischen & Regionen
- ✓ E-Mail-Marketing & Automatisierung von Anfragen
- ✓ LinkedIn & XING als Netzwerke für Unternehmen
- ✓ Bewertungsmarketing & Reputation auf Google, ProvenExpert & Co.
- ✓ Automatisierung & Tools für kleine Unternehmen

3 SUCHMASCHINENMARKETING

Sichtbarkeit in Google steigern durch SEO, SEA, Keywordstrategien & lokale Optimierung. Tools, Domains, Backlinks & Tracking für gezielte Leadgenerierung im Unternehmenskontext.

- ✓ Definition & Merkmale des Suchmaschinenmarketings
- ✓ Die wichtigsten Suchmaschinen (Fokus: Google & lokale Suche)
- ✓ Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- ✓ Suchmaschinenwerbung (SEA)
- ✓ Keywords
- ✓ Domains & URLs mit Branchen- und Ortsbezug
- ✓ Backlinks & externe Signale gezielt aufbauen
- ✓ Budget- & Erfolgskontrolle bei SEO & SEA
- ✓ Google Analytics

4 SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

SEO-Grundlagen speziell für Unternehmen: OnPage-Optimierung, lokale Keywords, Contentstrategie, Ladezeiten, Snippets & Backlinks gezielt für Vertrauen und Sichtbarkeit einsetzen.

- ✓ Suchmaschinen – Funktionsweise & Bedeutung für Unternehmen
- ✓ Suchmaschinenoptimierung – Ziele, Nutzen & Relevanz
- ✓ OnPage-Optimierung
- ✓ Keyword-Recherche
- ✓ Content-Optimierung für Vertrauen & Sichtbarkeit
- ✓ OffPage-Optimierung & digitale Reputation
- ✓ Zusammenfassung: Wichtige Rankingfaktoren

5 GOOGLE ADS

Google Ads gezielt für Unternehmen: Kampagnenstruktur, Anzeigengestaltung, Keyword-Strategie, lokale Sichtbarkeit, Remarketing, Conversion-Tracking & Best Practices zur Leadgenerierung.

- ✓ Einführung in Google Ads
- ✓ Kontoerstellung & Struktur
- ✓ Kampagnenerstellung – Schritt für Schritt
- ✓ Anzeigengestaltung für maximale Conversion
- ✓ Keyword-Strategie speziell für Unternehmen
- ✓ Landingpages & Conversion-Optimierung
- ✓ Leistungsanalyse & Optimierung
- ✓ Remarketing & Funnel-Strategien für Unternehmen
- ✓ Google Analytics & Tracking
- ✓ Best Practices & Fehler vermeiden

6 MARKETING-AUTOMATISIERUNG & FUNNEL-STRATEGIEN

Grundlagen von Sales-Funnels, Leadgewinnung durch strategische Touchpoints, Nutzung von Traffic-Quellen (SEO, SEA, Social Ads), Marketing-Automatisierung mit Tools, DSGVO-konforme E-Mail-Sequenzen & Segmentierung, Erfolgskontrolle mit KPIs & Praxis-Checkliste.

- ✓ Was ist ein Funnel? – Grundlagen für Unternehmen
- ✓ Die Phasen eines Funnels im Marketing
- ✓ Traffic-Quellen: Owned, Paid & Earned Media
- ✓ Lead-Magneten & Einstiege in den Funnel
- ✓ Funnel-Aufbau, Touchpoints & Automatisierung
- ✓ E-Mail-Sequenzen, Segmentierung & Personalisierung
- ✓ Datenschutz & rechtliche Grundlagen (DSGVO-konform automatisieren)
- ✓ Erfolgskontrolle: Öffnungsraten, Klicks & Conversion
- ✓ Praxisbeispiele & häufige Fehler vermeiden

7 USABILITY & USER EXPERIENCE

Nutzerführung, Website-Gestaltung, Gestaltungsprinzipien, typische Fehler, Conversion-Optimierung & mobile Nutzung – praxisnah und zielgruppenorientiert.

- ✓ Grundlagen der Usability
- ✓ Gestaltung und Strukturierung von Websites
- ✓ Nutzerströme & Kundenführung optimieren
- ✓ Visuelle Psychologie & Gestaltungsgesetze
- ✓ Typische Usability-Fehler und wie man sie vermeidet
- ✓ Die richtigen Worte finden – Sprache als Usability-Faktor
- ✓ Konversionsrate & Benutzerverhalten
- ✓ Mobile Usability für Unternehmen
- ✓ Selbsttest & Usability-Check

8

TECHNISCHE STOLPERSTEINE

CMS-Auswahl, mobile Optimierung, rechtliche Pflichten, Indexierungsprobleme, Sicherheitslücken und technische Usability-Hürden erkennen und vermeiden.

- ✓ Technische Basisanforderungen
- ✓ Veraltete Technologien und deren Risiken
- ✓ URLs, Weiterleitungen & Duplicate Content
- ✓ Indexierung & Crawlersteuerung
- ✓ Rechtliche Stolpersteine im Marketing
- ✓ OnPage-Fallen im Alltag
- ✓ Sicherheit & Manipulation
- ✓ Google & technische Bewertung
- ✓ Usability trifft Technik: Vermeidung technischer Hürden für Nutzer

9

SOCIAL MEDIA MARKETING

Plattformwahl, Content-Formate, Community-Aufbau, Expertenpositionierung und Erfolgskontrolle – für mehr Sichtbarkeit, Vertrauen und Kundengewinnung.

- ✓ Einführung in das Social Media Marketing
- ✓ Ziele von Social Media Marketing
- ✓ Einstieg & Voraussetzungen
- ✓ Social Media Strategie und Planung
- ✓ Community Management & Interaktion
- ✓ Plattformen im Überblick – mit Fokus auf Unternehmen
- ✓ Content-Arten & Formate im Marketing
- ✓ Erfolgsmessung und Monitoring
- ✓ Best Practices & typische Fehler

10

MOBILE MARKETING

Zielgruppen mobil erreichen, lokal sichtbar bleiben, Conversion optimieren – mit responsiven Websites, mobilen Anzeigen, Messenger-Diensten & datenbasiertem Tracking.

- ✓ Grundlagen des Mobile Marketings
- ✓ Mobile Zielgruppen verstehen und erreichen
- ✓ Mobile Kanäle & Instrumente im Überblick
- ✓ Mobile Usability & Conversion-Optimierung
- ✓ Mobile SEO & lokale Auffindbarkeit
- ✓ Tracking & Erfolgsmessung im Mobile Marketing
- ✓ Best Practices & mobile Strategien für Unternehmen

11

ZUKUNFT DES ONLINE-MARKETINGS: KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

KI sinnvoll einsetzen, Inhalte automatisieren, Performance steigern – mit Chatbots, dynamischen Webseiten, intelligenter Analyse & rechtssicherem Tool-Einsatz für Unternehmen.

- ✓ Einführung in den Einsatz von KI im Online-Marketing
- ✓ KI in der Content-Erstellung und -Optimierung
- ✓ KI-basierte Planung & Distribution im Content-Marketing
- ✓ Personalisierung & dynamische Inhalte mit KI
- ✓ Analyse & Performance-Optimierung durch KI
- ✓ KI in E-Mail-, SEO-, SEA- und Social-Media-Marketing
- ✓ KI in AR/VR-Marketing für Unternehmen (optional)
- ✓ Rechtliche Aspekte beim Einsatz von KI
- ✓ Tool-Übersicht & Best Practices für den Branchenalltag

TESTEN SIE JETZT

Nutzen Sie gerne die Möglichkeit einer kostenfreien Schnuppervorlesung unter www.kurs-onlinemarketing.de

IHRE DOZENTEN



Manuela Mödinger

Fachdozentin im Bereich
Online Marketing



Thomas Krüger

Fachdozent im Bereich
Online Marketing



Sadjad Krüger

Fachdozent im Bereich
AR/VR Creator



Mag. Jasmin C.E. Eder

Dozentin im Bereich
Recht



Lisa Bleser

Dozentin im Bereich
Online Marketing



Markus Awe

Dozent im Bereich
Onlinerecht



Stefanie Krpina

Fachdozentin im Bereich
Content Marketing und
Online Marketing



Adelina Horn

Fachdozentin im Bereich
Markenkommunikation
& Imagebildung Affiliate
Marketing



Sebastian Eisenbürger

Dozent im Bereich Online
Marketing, KI Marketing,
Mental Coaching

KURSECKDATEN

SO LÄUFT IHR KURS AB

Bei uns lernen Sie flexibel und berufsgleitend – in einem Mix aus Selbstlern- und Präsenzphasen. Unser Erfolgsgeheimnis? Wir kombinieren Live-Onlinevorlesungen, Sprechstunden mit unseren Dozenten, Hausaufgaben und Workshops zu einem runden Bildungspaket. So erhalten und vertiefen Sie neues Wissen auf optimale Weise. Hier erfahren Sie weitere Details:

STUDIENBRIEFE – GEDRUCKT UND ONLINE

Am Anfang Ihrer Weiterbildung erhalten Sie von uns ein großes Paket per Post. Darin finden Sie mehrere Studienbriefe mit allen notwendigen theoretischen Grundlagen. Auf unserer Lernplattform startIQ können Sie die Inhalte der Studienbriefe auch online durchgehen. Dort finden Sie zusätzlich ein Lexikon zu Fachbegriffen sowie Antworten auf weitere fachliche Verständnisfragen. Die Zugangsdaten erhalten Sie natürlich pünktlich vor Kursbeginn.

SPRECHSTUNDEN UND WORKSHOP – LIVE AUSTAUSCHEN

Am Ende eines Themenkomplexes können Sie sich direkt mit Ihren Dozenten und weiteren Kursteilnehmern austauschen. Darüber hinaus besuchen Sie innerhalb des Kurses drei Workshops bei uns vor Ort oder online. Die Dozentsprechstunden und die Workshops sind perfekt, um fach- und praxisbezogene Fragen aller Art zu klären. Und sie helfen Ihnen, die bisherige Wissensbasis anzuwenden bzw. zu vertiefen. Übrigens: Sie erreichen Ihre Dozenten und Kommilitonen auch über den startIQ Online Campus und eine Facebook-Gruppe.

LIVE-ONLINEVORLESUNGEN – DIREKTER FOKUS ZUR PRAXIS

Sie sind durch mit der Theorie? Super. Dann wählen Sie sich in unsere Live-Onlinevorlesungen ein. Für jeden Themenbereich bieten wir entsprechende Vorlesungen mit unseren Dozenten an. Inhaltlich docken sie an die Studienbriefe an, erweitern aber den Fokus auf die Praxis. In jeder Themenwoche findet eine themenbezogene Onlinevorlesung statt. Sie wird aufgezeichnet und ist später im startIQ Online Campus jederzeit abrufbar.

HAUSAUFGABEN UND ABSCHLUSS - LERNERFOLGE

Um zu schauen, wo Sie inhaltlich stehen, erledigen Sie nach jedem Themenbereich eine praxisbezogene Hausaufgabe. Anschließend erhalten Sie ein individuelles Feedback mit Korrekturen. Der letzte Schritt führt Sie zu einem Online-Portal, auf dem Sie Ihren 60-minütigen IHK-Abschlusstest absolvieren. Sie werden umfassend und perfekt darauf vorbereitet. Nach erfolgreichem Test erhalten Sie Ihr IHK-Zertifikat durch das IHK Bildungszentrum Dresden und halten Ihren persönlichen Qualifikationsnachweis in den Händen.

FÖRDERUNG

Nutzen Sie jetzt bis zu 100% Förderung für Ihren Online Marketing Kurs und lassen Sie sich die Weiterbildungskosten von Bund und Ländern fördern. Folgende Fördermöglichkeiten gibt es:

FÜR ARBEITSSUCHENDE

Sie sind aktuell arbeitssuchend und möchten sich die Kosten der Online Marketing Weiterbildung fördern lassen? Der Staat unterstützt Sie dabei mit zahlreichen Förderprogrammen und der teils vollständigen Kostenübernahme.

- Bildungsgutschein
- Förderung durch Landesprogramme

FÜR ARBEITGEBER UND SELBSTSTÄNDIGE

Sie sind Unternehmer/-in und/oder Arbeitgeber/-in und möchten Ihre eigene berufliche Weiterbildung oder die Ihrer Mitarbeiter fördern lassen? Dann lassen Sie sich die Investitions- und Lehrgangskosten durch staatliche Programme fördern.

- Qualifizierungschancengesetz
- Weiterbildungsförderung während der Kurzarbeit
- Förderung für Rehabilitanden
- Förderung durch Landesprogramme

FÜR BERUFSSTÄTIGE

Sie sind berufstätig und möchten in Ihre berufliche Weiterbildung und damit in Ihre Zukunft investieren? Der Staat unterstützt Sie dabei mit passenden Fördermöglichkeiten und übernimmt Ihre Weiterbildungskosten mit bis zu 100 Prozent.

- Qualifizierungschancengesetz
- Bildungsgutschein
- Steuerliche Förderung
- Förderung durch die Deutsche Rentenversicherung bei Umschulung
- Förderung durch Landesprogramme

ERFAHREN SIE MEHR

Weitere Informationen zu den Fördermöglichkeiten unter:
www.kurs-onlinemarketing.de/foerdermoeglichkeiten

5 STARKE ARGUMENTE, WARUM SIE MIT UNS INS DIGITALE MARKETING FÜR UNTERNEHMEN EINSTEIGEN SOLLTEN

1

Sie erfahren, wie Sie als zentrale Schnittstelle im Online-Marketing kompetent mit Partnern, Fachabteilungen und externen Unternehmen zusammenarbeiten – praxisnah und auf Augenhöhe.

2

Profitieren Sie vom Know-how erfahrener Dozenten aus der Online-Marketing-Praxis – mit echten Best Practices, aktuellen Trends und wertvollen Insights.

3

Sie erwerben das Fachwissen, um den gesamten Marketing-Mix gezielt zu steuern – von der Zielgruppenansprache bis zur kanalübergreifenden Kampagnenplanung.

4

Ob Funnel-Strategien, SEO, Social Ads oder E-Mail-Automatisierung – Sie entwickeln technische und strategische Kompetenzen, um Ihre Zielgruppe digital zu erreichen und zu überzeugen.

5

Sie bringen Ihre berufliche Entwicklung aktiv voran und sind optimal vorbereitet für die Anforderungen der digitalen Transformation.



DAS KÖNNEN SIE NACH DEM KURS BERUFLICH LEISTEN:

- ✓ Sie beraten Unternehmen und Agenturen bei der Planung, Umsetzung und Optimierung digitaler Marketingkampagnen.
- ✓ Sie setzen gezielte Strategien in den Bereichen Suchmaschinenoptimierung (SEO) und bezahlte Anzeigen (SEA) um – datenbasiert und performanceorientiert.
- ✓ Sie unterstützen bei der Struktur, Gestaltung und Vermarktung von Webseiten mit dem Blick für Nutzerführung und Conversion.
- ✓ Sie werten relevante KPIs aus und nutzen diese zur Weiterentwicklung und Erfolgskontrolle digitaler Maßnahmen.
- ✓ Sie entwickeln Redaktionspläne, Newsletter-Strecken und Blog-Kampagnen – gezielt für die gewünschte Zielgruppe.

ANMELDUNG

Melden Sie sich ganz einfach online über unsere Webseite an:

[www.kurs-onlinemarketing.de/weiterbildung-internetmarketing/
dienstleistungsbranche](http://www.kurs-onlinemarketing.de/weiterbildung-internetmarketing/dienstleistungsbranche)

Oder scannen Sie den QR-Code:



WIR SIND FÜR SIE DA!

Ihre Studienbetreuung der HSB Akademie

Tel: +49 (0) 341 - 520 57 77

E-Mail: info@hsb-akademie.de

Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag, an dem Sie oder ein von Ihnen benannter Dritter, der nicht der Beförderer ist, das erste Fernlehrmaterial in Besitz genommen haben bzw. hat. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns, der HSB Akademie GmbH (Schongauerstraße 29 - 30, 04328 Leipzig), mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können das Muster-Widerrufsformular verwenden oder eine andere eindeutige Erklärung auch auf unserer Website <https://hsb-akademie.de/weiterbildung-fernstudium/webinare/>) elektronisch ausfüllen und übermitteln, was jedoch nicht vorgeschrieben ist. Machen Sie von dieser Möglichkeit Gebrauch, so werden wir Ihnen unverzüglich (z.B. per Email) eine Bestätigung über den Eingang eines solchen Widerrufs übermitteln. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Der Widerruf ist zu richten an:

HSB Akademie GmbH, Schongauerstraße 29 - 31, 04328 Leipzig.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstigste Standardlieferung gewählt haben), unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet. Wir können die Rückzahlung verweigern, bis wir das Fernlehrmaterial wieder zurückerhalten haben oder bis Sie den Nachweis erbracht haben, dass Sie das Fernlehrmaterial zurückgesandt haben, je nachdem, welches der frühere Zeitpunkt ist. Sie haben das Fernlehrmaterial unverzüglich und in jedem Fall spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag, an dem Sie uns über den Widerruf dieses Vertrags unterrichten, an uns, die HSB Akademie GmbH (Schongauerstraße 29 - 30, 04328 Leipzig) zurückzusenden oder zu übergeben. Die Frist ist gewahrt, wenn Sie das Fernlehrmaterial vor Ablauf der Frist von vierzehn Tagen absenden. Sie tragen die unmittelbaren Kosten der Rücksendung des Fernlernmaterials. Sie müssen für einen etwaigen Wertverlust des Fernlehrmaterials nur aufkommen, wenn dieser Wertverlust auf einen zur Prüfung der Beschaffenheit, Eigenschaften und Funktionsweise des Fernlehrmaterials nicht notwendigen Umgang mit ihm zurückzuführen ist.



ONLINE MARKETING CONSULTANT (IHK)

ein Kooperationsprojekt der
Webgalaxie GmbH & HSB Akademie GmbH



Webgalaxie GmbH

Edisonstraße 14 - 16
04420 Markranstädt

E-Mail: info@kurs-onlinemarketing.de
Tel.: +49 (0) 34205 - 66 0 11/66

HSB Akademie GmbH

Schongauerstraße 29 - 31
04328 Leipzig

E-Mail: info@hsb-akademie.de
Tel.: +49 (0) 341 - 520 57 77