|  |
| --- |
| Zielanalyse Stand: 2020 |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberufe | Zeitrichtwert  |
| WEC | Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce | 120 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 03 | Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten | 1 |
| Kernkompetenz |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Verträge rechtssicher, kundenorientiert und unter Berücksichtigung unternehmerischer Zielsetzungen anzubahnen sowie Auftragsdaten für nachgelagerte Prozesse bereitzustellen. |
| Schule, Ort | Lehrkräfteteam |
|  |  |

| Bildungsplan |  | didaktisch-methodische Analyse |
| --- | --- | --- |
| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachlicheKompetenzen | Hinweise | Zeit |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Verkaufsprozess von Produkten im Online-Vertrieb des Unternehmens (*Unternehmen zu Unternehmen, Unternehmen zu Privatkunden*). |  | **LS01 Verkaufsprozess analysieren und darstellen** | Grafische Darstellung | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenSysteme oder Zustände untersuchenAbhängigkeiten finden |  | 03 |
| Für die Vertragsgestaltung und Vertragsabschlüsse im Online-Vertrieb informieren sie sich über die relevanten rechtlichen Regelungen (*Allgemeine Geschäftsbedingungen, Informationspflichten zu Verträgen, Widerrufsbelehrung*). [...] |  | **LS02 Verträge im Online-Vertrieb rechtssicher anbahnen** | Übersicht | systematisch vorgehenInformationen austauschenInformationen strukturierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellenNormen und Vorschriften beachtenmit Medien sachgerecht umgehen |  | 08 |
| Die Schülerinnen und Schüler formulieren für die Anbahnung und Abwicklung des Vertragsabschlusses im Online-Vertriebskanal Anforderungskriterien für eine rechtssichere und benutzerfreundliche Gestaltung der Prozessschritte bis zum Vertragsabschluss (*Checkout-Prozess*)*.* |  | **LS03 Prozessschritte bis zum Checkout rechtssicher gestalten** | Grafische DarstellungChecklistePräsentation | begründet vorgehenNormen und Vorschriften beachtenGesetzestexte anwenden |  | 03 |
| **LS04 Prozessschritte bis zum Checkout benutzerfreundlich gestalten** | Grafische DarstellungChecklistePräsentation | Regeln und Verfahren anwendenMitverantwortung tragenQualität sichern |  | 03 |
| [...] Sie erfassen Möglichkeiten der Konditionengestaltung. [...] |  | **LS05 Alternativen der Konditionengestaltung aufzeigen** | Präsentation | begründet vorgehenInformationen strukturieren |  | 02 |
| Sie legen Konditionen fest. Hierzu wählen sie kriteriengeleitet Bezahlverfahren für ihr Unternehmen aus (*Zielgruppe, Kosten, Ausfallrisiko*). |  | **LS06 Bezahlverfahren bestimmen** | PräsentationÜbersichtE-Mail | systematisch vorgehenbegründet vorgehenEntscheidungen treffen |  | 06 |
| Sie binden Finanzierungsangebote (*Ratenkauf, Ratenkredit, Lieferantenkredit*) ein. |  | **LS07 Finanzierungsangebote bestimmen** | PräsentationÜbersichtE-Mail | systematisch vorgehenbegründet vorgehen |  | 06 |
| Zum Schutz vor Zahlungsausfällen analysieren sie deren Ursachen und empfehlen Maßnahmen (*Bonitätsprüfung*) zu ihrer Verhinderung. |  | **LS08 Schutzmaßnahmen gegen Zahlungsausfälle ergreifen** | PräsentationÜbersichtE-Mail | systematisch vorgehenZusammenhänge herstellenSchlussfolgerungen ziehen |  | 03 |
| Für die Erfüllung der vertraglichen Pflichten schlagen sie Möglichkeiten zur Übermittlung und Bereitstellung von Produkten vor. Dazu wählen sie kriteriengeleitet Kooperationspartner für nachgelagerte logistische Prozesse im Rahmen der Unternehmensvorgaben aus. |  | **LS09 Nachgelagerte logistische Prozesse gestalten** | PräsentationÜbersichtE-MailEntscheidungsbewertungstabelle | systematisch vorgehenbegründet vorgehenZusammenhänge herstellenEntscheidungen treffen |  | 08 |
| [...] Die Schülerinnen und Schüler beurteilen ihre Entscheidungen bei der Gestaltung des Verkaufsprozesses anhand der Kriterien Kundenbindung, Verkaufsförderung und Benutzerfreundlichkeit (*Absprungrate*),Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit. Sie entwickeln auch im Team Optimierungsmöglichkeiten und leiten Maßnahmen zur Verbesserung ab. [...] | Ausstiegsrate | **LS10 Entscheidungen des Verkaufsprozesses beurteilen und optimieren** | BerichtHandlungsempfehlungE-MailPräsentation | systematisch vorgehenProbleme eingrenzenPläne bewerten und ggf. revidierenProzesse bzw. Arbeitsabläufe optimierenMitverantwortung tragensich in Teamarbeit einbinden | Projekt möglich | 14 |
| [...] Die Schülerinnen und Schüler koordinieren die Umsetzung der geplanten Vertragsanbahnungs- und -abwicklungsprozesse nach Maßgabe der festgelegten Anforderungskriterien und Besonderheiten des Unternehmens. [...] |  | **LS11 Meeting zur Koordination der Vertragsanbahnungs- und -abwicklungsprozesse****durchführen** | Einladung TagesordnungTischvorlage | systematisch vorgehenMitverantwortung tragenzuverlässig handelnEntscheidungen treffen |  | 06 |
| Bei Vertragsabschlüssen beachten sie rechtliche Regelungen und deren Wirkung (*Willenserklärungen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Nichtigkeit, Anfechtbarkeit, Besitz, Eigentum, Eigentumsvorbehalt*)*.* |  | **LS12 Verträge auf Wirksamkeit prüfen** | ÜbersichtHandlungsempfehlung | systematisch vorgehenzuverlässig handelnNormen und Vorschriften beachtenNormen und Vorschriften anwendenAbhängigkeiten findenSchlussfolgerungen ziehensachlich argumentieren |  | 12 |
| Sie analysieren die Rechte und Pflichten, die sich aus verschiedenen Vertragsarten ergeben (*Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag, Mietvertrag, Reisevertrag*)*.* | Fernabsatzvertrag | **LS13 Verträge abschließen** | Übersicht | systematisch vorgehenNormen und Vorschriften beachtenNormen und Vorschriften anwenden |  | 05 |
| Sie bereiten die erhobenen Auftragsdaten für den Prozess der Vertragsabwicklung auf und stellen die benötigten Dokumente (*Bestellbestätigung, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung*) für nachgelagerte Prozesse bereit. | rechtliche Wirkung | **LS14 Dokumente zur Vertragsabwicklung bereitstellen** | BestellbestätigungAuftragsbestätigungLieferscheinRechnung | systematisch vorgehenzuverlässig handelnbegründet vorgehenzielgerichtet arbeitenSelbstkontrolle durchführen |  | 05 |
| [...] Sie reflektieren die strategische Bedeutung der im Verkaufsprozess gewonnenen Daten für die E-Commerce-Aktivitäten des Unternehmens. Die Schülerinnen und Schüler überprüfen die Einhaltung von Vorschriften zum Datenschutz und leiten erforderliche Maßnahmen ein. Sie reflektieren die Bedeutung des Datenschutzes und der Datensicherheit auch für ihr eigenes Leben und ihre Mitverantwortung in der Gesellschaft. |  | **LS15 Daten des Verkaufsprozesses analysieren** | Bericht | systematisch vorgehenbegründet vorgehenSystem- und Prozesszusammenhänge erkennen |  | 03 |
| **LS16 Datenschutz berücksichtigen** | Mitarbeiterhandbuch | Normen und Vorschriften beachtenSchlussfolgerungen ziehen Mitverantwortung tragen |  | 09 |
| [...] Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zu ihrer Arbeitsweise ein und gehen konstruktiv mit Kritik um. | [Umfassende Komptenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |