|  |
| --- |
| Zielanalyse Stand: 2020 |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberufe | Zeitrichtwert  |
| WEC | Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce | 80 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | Jahr |
| 02 | Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen | 1 |
| Kernkompetenz |
| Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Sortimente anzupassen, Waren und Dienstleistungen einzustellen und Daten für die Beschaffung bereitzustellen. |
| Schule, Ort | Lehrkräfteteam |
|  |  |
|  |  |

| Bildungsplan |  | didaktisch-methodische Analyse |
| --- | --- | --- |
| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachlicheKompetenzen | Hinweise | Zeit |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren das vorhandene Sortiment (*Sortimentsbreite und -tiefe*) hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Konkurrenzangebote und voraussichtlicher Entwicklungen. Dabei identifizieren sie Veränderungsbedarfe auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien (*Marktfeld-, Marktparzellierungsstrategie*) des Unternehmens. |  | **LS01 Online-Sortiment analysieren** | SortimentspyramideAnalyseberichtMarktanalyseHandlungsempfehlung | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenInformationen austauschenInformationen strukturierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellenErgebnisse zusammenfassensachlich argumentieren |  | 05 |
| Sie informieren sich über rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation (*Informationspflichten zu Produkten, Namens- und Markenrecht, Urheber- und Nutzungsrecht, Persönlichkeitsrecht, unlauterer Wettbewerb*)*.* |  | **LS02 Rechtliche Regelungen zur Produktpräsentation angeben**  | MitarbeiterhandbuchCheckliste | Informationsquellen auffindensystematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenInformationen strukturierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen |  | 03 |
| Die Schülerinnen und Schüler wählen für die Erweiterung des Online-Sortiments neue Produkte (*Massenprodukte, Nischenprodukte*) aus und planen deren Aufnahme. In ihre Planungen beziehen sie Serviceleistungen sowie Zusatzangebote (*Cross-Selling*)im Hinblick auf eine kundenorientierte Gestaltung des Online-Sortiments ein. Sie ordnen die Produkte in Produktkategorien ein und stellen die Auffindbarkeit der Produkte im Online-Vertriebskanal sicher (*Suchfunktionen, Filter*)*.* |  | **LS03 Neue Produkte sowie Serviceleistungen und Zusatzangebote auswählen** | Präsentation | systematisch vorgehenbegründet vorgehenEntscheidungen treffenSchlussfolgerungen ziehenmit Medien sachgerecht umgehen |  | 04 |
| **LS04 Produkte in Produktkategorien einordnen sowie Kriterien zur Auffindbarkeit entwickeln** | ÜbersichtChecklistedigitales Handlungsergebnis (Filter, Suchfunktion) | systematisch vorgehenbegründet vorgehen | Vgl. LF02-LS17 | 03 |
| Die Schülerinnen und Schüler formulieren Anforderungskriterien für eine verkaufsfördernde, kundenorientierte sowie retourenminimierende Produktpräsentation. Sie achten auf Barrierefreiheit. |  | **LS05 Kriterien zur Produktpräsentation formulieren** | Checkliste | systematisch vorgehenbegründet vorgehenInformationen strukturierenRegeln und Verfahren anwenden |  | 02 |
| Sie identifizieren und beschaffen relevante Produktdaten sowie audiovisuelle Medien. Für die Einstellung in den Online-Vertriebskanal bereiten sie Produkttitel, Produktdetails und die audiovisuelle Darstellung der Produkte auf. Für ein internationales Angebot erfassen sie Produktdaten und -beschreibungen auch in einer Fremdsprache. |  | **LS06 Produktdaten für die Einstellung im Online-Vertriebskanal aufbereiten** | DatenblattBildAudiodateiVideo | systematisch vorgehenzielgerichtet arbeitenInformationen austauschenInformationen strukturierenInformationen nach Kriterien aufbereiten und darstellenmit Medien sachgerecht umgehen | Fremdsprache | 06 |
| Sie entwickeln Verbesserungsvorschläge für die Online-Präsentation (*Auszeichnungssprache, Gestaltungsanweisungen*)*.* | HTML im Überblick | **LS07 Verbesserungsvorschläge für die Online-Präsentation entwickeln** | Produktpräsentation im Internet | systematisch vorgehenVerbesserungsvorschläge entwickelnsachlich argumentieren |  | 06 |
| [...] Die Schülerinnen und Schüler unterbreiten Vorschläge zur Preisgestaltung *(konkurrenzorientierte und dynamische Preisfestlegung)*. Sie berücksichtigen dabei die Umsatzsteuer (*Umsatzsteuersätze, Netto- und Bruttopreis*) und halten die rechtlichen Regelungen zur Preisangabe ein. [...] |  | **LS08 Vorschläge zur Preisgestaltung entwickeln** | Übersicht Handlungsempfehlung | systematisch vorgehenRegeln und Verfahren anwendenErgebnisse ermitteln und bewertenNormen und Vorschriften beachten | Kalkulation LF08Vgl. LF04 | 03 |
| Bei der Produktpräsentation halten sie Gestaltungsgrundsätze, verkaufspsychologische Grundsätze (*Preiswahrnehmung, Verknappung*)*,* rechtliche Regelungen sowie Richtlinien zur Unternehmensidentität ein. |  | **LS09 Grundsätze der Produktpräsentation entwickeln und anwenden** | ChecklisteProduktpräsentation | systematisch vorgehenVerbesserungsvorschläge entwickelnRegeln und Verfahren anwenden | Vgl. LS07 | 02 |
| Sie stellen die Produkte mit Hilfe von elektronischen Vorlagen ein und aktualisieren bei Bedarf Stammdaten und Preise (*Warenwirtschaftssystem*)*.* Zum Datenaustausch mit dem Online-Vertriebssystem nutzen sie passende Softwareschnittstellen. |  | **LS10 Produkte im Onlinekanal einstellen** | Produktpräsentation im InternetUmsetzung im Warenwirtschaftssystem | systematisch vorgehenbegründet vorgehenmethodengeleitet vorgehenmit Medien sachgerecht umgehen |  | 06 |
| Für die Sicherstellung der Verfügbarkeit (*Nachlieferungen, Nichtlieferungen*) der Produkte im Online-Vertriebskanal kommunizieren sie mit dem Bereich Beschaffung und initiieren Beschaffungsvorgänge. Dazu ermitteln sie den Bedarf und die optimale Bestellmenge unter Berücksichtigung von Lager- und Bestellkosten. Sie setzen sich mit den Chancen und Risiken bei der Disposition aus dem eigenen und dem Lager des Lieferanten auseinander. In Abstimmung mit den am Beschaffungsprozess Beteiligten aktualisieren sie die Produktangaben (*Verfügbarkeit, Lieferzeit*)im Online-Vertriebskanal. |  | **LS11 Nach- und Nichtlieferungen analysieren** | Handlungsempfehlung | systematisch vorgehenbegründet vorgehenSchlussfolgerungen ziehen |  | 02 |
| **LS12 Bedarf ermitteln** | BruttobedarfNettobedarf | systematisch vorgehenbegründet vorgehenZusammenhänge herstellen |  | 03 |
| **LS13 Optimale Bestellmenge ermitteln** | optimale BestellmengeE-Mail | systematisch vorgehenErgebnisse ermitteln und bewertenEntscheidungen treffen |  | 04 |
| **LS14 Beschaffungsvorgänge initiieren** | E-MailGesprächsvorbereitung | Zuverlässig handelnMitverantwortung tragen |  | 01 |
| **LS15 Eigen- und Fremdlagerung vergleichen** | Handlungsempfehlung | systematisch vorgehenbegründet vorgehen |  | 03 |
| **LS16 Produktangaben aktualisieren** | Produktpräsentation im Internet | systematisch vorgehenmit Medien sachgerecht umgehen |  | 02 |
| Die Schülerinnen und Schüler kontrollieren die Auffindbarkeit der Produkte im Online-Vertriebskanal und führen Anpassungen durch. Sie überprüfen die Produktpräsentation und leiten Optimierungsmaßnahmen ein. |  | **LS17 Produktpräsentation und Auffindbarkeit optimieren** | Produktpräsentation im Internet | systematisch vorgehenSysteme oder Zustände untersuchenEntscheidungen treffenVerbesserungsvorschläge entwickeln | Vgl. LF02-LS04 | 03 |
| Sie beobachten die Nachfrage im Online-Vertriebskanal (*Bestellungen, Warenkörbe*)*,* bereiten Absatzzahlen für die Beschaffung auf und leiten daraus Schlussfolgerungen ab. [...]Die Schülerinnen und Schüler erkennen die besondere Dynamik des Nachfrageverhaltens und sind sich der Relevanz einer kontinuierlichen Sortimentsanpassung und Sicherstellung der Verfügbarkeit bewusst. |  | **LS18 Online-Nachfrage analysieren** | BerichtHandlungsempfehlung | systematisch vorgehenErgebnisse ermitteln und bewertenZusammenhänge herstellenSchlussfolgerungen ziehenSystem- und Prozesszusammenhänge erkennen | Analysetools | 04 |
| Sie reflektieren die Bedeutung der rechtlichen Regelungen für die Verbraucher und für das Unternehmen und schätzen die Rechtsfolgen für das Unternehmen bei Missachtung dieser ein. | Verbraucherschutz | **LS19 Rechtliche Regelungen beurteilen** | IntranetartikelLeitfaden | systematisch vorgehenNormen und Vorschriften beachtenMitverantwortung tragen |  | 02 |
| [...] Sie bewerten die Kommunikation mit anderen Bereichen, identifizieren Schwachstellen und erarbeiten auch im Team Vorschläge zur Prozessoptimierung. [...] | [Umfassende Komptenz für das gesamte Lernfeld]Integrativ umsetzen |