|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 | überfachliche  Kompetenzen | 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 vorgehen  zielgerichtet arbeiten  Systeme oder Zustände untersuchen  Abhängigkeiten 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 vorgehen  Informationen austauschen  Informationen strukturieren  Informationen nach Kriterien aufbereiten und darstellen  Normen und Vorschriften beachten  mit 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 Darstellung  Checkliste  Präsentation | begründet vorgehen  Normen und Vorschriften beachten  Gesetzestexte anwenden |  | 03 |
| **LS04 Prozessschritte bis zum Checkout benutzerfreundlich gestalten** | Grafische Darstellung  Checkliste  Präsentation | Regeln und Verfahren anwenden  Mitverantwortung tragen  Qualität sichern |  | 03 |
| [...] Sie erfassen Möglichkeiten der Konditionengestaltung. [...] |  | **LS05 Alternativen der Konditionengestaltung aufzeigen** | Präsentation | begründet vorgehen  Informationen strukturieren |  | 02 |
| Sie legen Konditionen fest. Hierzu wählen sie kriteriengeleitet Bezahlverfahren für ihr Unternehmen aus (*Zielgruppe, Kosten, Ausfallrisiko*). |  | **LS06 Bezahlverfahren bestimmen** | Präsentation  Übersicht  E-Mail | systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Entscheidungen treffen |  | 06 |
| Sie binden Finanzierungsangebote (*Ratenkauf, Ratenkredit, Lieferantenkredit*) ein. |  | **LS07 Finanzierungsangebote bestimmen** | Präsentation  Übersicht  E-Mail | systematisch vorgehen  begründet vorgehen |  | 06 |
| Zum Schutz vor Zahlungsausfällen analysieren sie deren Ursachen und empfehlen Maßnahmen (*Bonitätsprüfung*) zu ihrer Verhinderung. |  | **LS08 Schutzmaßnahmen gegen Zahlungsausfälle ergreifen** | Präsentation  Übersicht  E-Mail | systematisch vorgehen  Zusammenhänge herstellen  Schlussfolgerungen 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** | Präsentation  Übersicht  E-Mail  Entscheidungsbewertungstabelle | systematisch vorgehen  begründet vorgehen  Zusammenhänge herstellen  Entscheidungen 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** | Bericht  Handlungsempfehlung  E-Mail  Präsentation | systematisch vorgehen  Probleme eingrenzen  Pläne bewerten und ggf. revidieren  Prozesse bzw. Arbeitsabläufe optimieren  Mitverantwortung tragen  sich 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  Tagesordnung  Tischvorlage | systematisch vorgehen  Mitverantwortung tragen  zuverlässig handeln  Entscheidungen 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** | Übersicht  Handlungsempfehlung | systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  Normen und Vorschriften beachten  Normen und Vorschriften anwenden  Abhängigkeiten finden  Schlussfolgerungen ziehen  sachlich 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 vorgehen  Normen und Vorschriften beachten  Normen 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** | Bestellbestätigung  Auftragsbestätigung  Lieferschein  Rechnung | systematisch vorgehen  zuverlässig handeln  begründet vorgehen  zielgerichtet arbeiten  Selbstkontrolle 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 vorgehen  begründet vorgehen  System- und Prozesszusammenhänge erkennen |  | 03 |
| **LS16 Datenschutz berücksichtigen** | Mitarbeiterhandbuch | Normen und Vorschriften beachten  Schlussfolgerungen 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 | | | | | |