|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Zielanalyse | | Stand: 2021 | |
| Beruf-Kurz | Ausbildungsberuf | | Zeitrichtwert |
| WSY | Kaufmann für IT-System-Management und Kauffrau für IT-System-Management | | 40 |
| Lernfeld Nr. | Lernfeldbezeichnung | | Jahr |
| 11 | **Absatzmarketing-Maßnahmen planen und bewerten** | | 3 |
| Kernkompetenz | |
| **Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Absatzmarketing-Maßnahmen zu planen und deren Erfolg zu bewerten.** | |
| Schule, Ort | | Lehrkräfteteam | |
|  | |  | |
| **Bildungsplan[[1]](#footnote-2)** | | **didaktisch-methodische Analyse** | |

| kompetenzbasierte Ziele | Konkretisierung | Lernsituation | Handlungsergebnis | überfachliche  Kompetenzen | Hinweise | Zeit |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Die Schülerinnen und Schüler **analysieren** auftragsbezogen Zielgruppen und informieren sich über aktuelle Marketing-Maßnahmen des Unternehmens und der Wettbewerber (*Benchmarking*). |  | **LS01 Zielgruppen der Marketing-Maßnahmen des Unternehmens beschreiben** | Bericht | systematisch vorgehen  Informationsquellen auffinden  Informationen strukturieren  Zusammenhänge herstellen  Schlussfolgerungen ziehen | Vgl. LF01 | 02 |
| **LS02 Eigene Marketing-Maßnahmen mit denen der Wettbewerber vergleichen** | Präsentation | systematisch vorgehen  Informationen strukturieren  mit Medien sachgerecht umgehen | Projekt möglich | 06 |
| Sie **planen** ergänzende Absatzmarketing-Maßnahmen zur Kundengewinnung, Bestandskundenbindung und Kundenreaktivierung. Dazu verwenden sie Instrumente der Marktbeobachtung und -analyse. Sie halten rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben ein und berücksichtigen ethische Grenzen sowie interkulturelle Besonderheiten.  Die Schülerinnen und Schüler **präsentieren** das Planungsergebnis den Auftraggebern und vertreten ihre Entscheidungen. |  | **LS03 Absatzmarketing-Maßnahmen planen und Grenzen aufzeigen** | Marktforschungsergebnisse  Maßnahmenkatalog  Mitarbeiterhandbuch (Richtlinien)  Marketingziele  Marketingkonzept  Präsentation | komplexe Aufgabenstellungen gliedern  selbstständig planen und durchführen  Informationsquellen auffinden  Informationen strukturieren  Gesetztestexte anwenden  Probleme erkennen und zur Lösung beitragen  Zusammenhänge herstellen  Schlussfolgerungen ziehen  Mitverantwortung tragen  mit Medien sachgerecht umgehen  sachlich argumentieren | UWG, Deutscher Werberat  Projekt möglich | 20 |
| Sie **evaluieren** den Erfolg bereits durchgeführter Maßnahmen und **reflektieren** die strategische Position des Unternehmens im Vergleich zu den Mitbewerbern. |  | **LS04 Erfolg durchgeführter Absatzmarketing-Maßnahmen bewerten** | Mitarbeiterhandbuch (Arbeitsanweisung)  Kennzahlen  Analyse | Informationen strukturieren  Zusammenhänge herstellen  Schlussfolgerungen ziehen |  | 04 |

1. Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan für die Berufsschule, Kaufmann für IT-System-Management und Kauffrau für IT-System-Management/Kaufmann für Digitalisierungsmanagement und Kauffrau für Digitalisierungsmanagement (2019), S. 22. [↑](#footnote-ref-2)