

Zielanalyse		Stand: 2020
Beruf-Kurz	Ausbildungsberufe	Zeitrhythmuswert
WEC	Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce	120
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung	Jahr
03	Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten	1
	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 (<i>Unternehmen zu Unternehmen, Unternehmen zu Privatkunden</i>).		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 (<i>Allgemeine Geschäftsbedingungen, Informationspflichten zu Verträgen, Widerrufsbelehrung</i>). [...]		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 benutzerfreund-		LS03 Prozessschritte bis zum Checkout rechtssicher gestalten	Grafische Darstellung Checkliste Präsentation	begründet vorgehen Normen und Vorschriften beachten Gesetzestexte anwenden		03

Bildungsplan		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
liche Gestaltung der Prozessschritte bis zum Vertragsabschluss (<i>Checkout-Prozess</i>).		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 (<i>Zielgruppe, Kosten, Ausfallrisiko</i>).		LS06 Bezahlverfahren bestimmen	Präsentation Übersicht E-Mail	systematisch vorgehen begründet vorgehen Entscheidungen treffen		06
Sie binden Finanzierungsangebote (<i>Ratenkauf, Ratenkredit, Lieferantenkredit</i>) ein.		LS07 Finanzierungsangebote bestimmen	Präsentation Übersicht E-Mail	systematisch vorgehen begründet vorgehen		06
Zum Schutz vor Zahlungsausfällen analysieren sie deren Ursachen und empfehlen Maßnahmen (<i>Bonitätsprüfung</i>) 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 (<i>Absprungrate</i>), Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit. Sie entwickeln auch im Team Optimierungsmöglichkeiten und leiten Maßnahmen zur Verbesserung	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	Projekt möglich	14

Bildungsplan		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
ab. [...]				sich in Teamarbeit einbinden		
[...] 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 (<i>Willenserklärungen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Nichtigkeit, Anfechtbarkeit, Besitz, Eigentum, Eigentumsvorbehalt</i>).		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 (<i>Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag, Mietvertrag, Reisevertrag</i>).	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 (<i>Bestellbestätigung, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung</i>) 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 Vor-		LS15 Daten des Verkaufsprozesses analysieren	Bericht	systematisch vorgehen begründet vorgehen System- und Prozesszusammenhänge erkennen		03

Bildungsplan		didaktisch-methodische Analyse				
kompetenzbasierte Ziele	Konkretisierung	Lernsituation	Handlungsergebnis	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
schriften 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.		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 Kompetenz für das gesamte Lernfeld] Integrativ umsetzen					