**Informationen zur Gruppenphase**

1. **Anordnung der Lernsituationen im Lernfeld**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Lernfeld Nr. 3: Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten (120 UStd.) 1. Ausbildungsjahr** | | | |
| **Nr.** | **Abfolge der Lernsituationen** | **Zeitrichtwert** | **Kompetenzen aus dem KMK-Rahmenlehrplan**  **Beiträge der Fächer zum Kompetenzerwerb in Abstimmung mit dem Fachlehrplan** |
| 3.1 | Den Checkout-Prozess im Online-Vertrieb analysieren | ca. 6 UStd. | Die Schülerinnen und Schüler analysieren den Verkaufsprozess von Produkten im Online-Vertrieb des Unternehmens (Unternehmen zu Unternehmen, Unternehmen zu Privatkunden) |
| 3.2 | Zahlungskonditionen kriteriengeleitet anbieten | ca. 24 UStd. | Die Schülerinnen und Schüler erfassen Möglichkeiten der Konditionengestaltung. Sie legen Konditionen fest. Hierzu wählen sie kriteriengeleitet Bezahlverfahren für ihr Unternehmen aus (Zielgruppe, Kosten, Ausfallrisiko). Sie binden Finanzierungsangebote (Ratenkauf, Ratenkredit, Lieferantenkredit) ein. Zum Schutz vor Zahlungsausfällen analysieren sie deren Ursachen und empfehlen Maßnahmen (Bonitätsprüfung) zu ihrer Verhinderung. |
| 3.3 | Versandoptionen kriteriengeleitet anbieten | ca. 10 UStd. | Für die Erfüllung der vertraglichen Pflichten schlagen die Schülerinnen und Schüler Möglichkeiten zur Übermittlung und Bereitstellung von Produkten vor. Dazu wählen sie kriteriengeleitet Kooperationspartner für nachgelagerte logistische Prozesse im Rahmen der Unternehmensvorgaben aus. |
| 3.4 | Vollständigkeit und Wirksamkeit des Vertragsschlusses sicherstellen | ca. 30 UStd. | Für die Vertragsgestaltung und Vertragsabschlüsse im Online-Vertrieb informieren sich die Schülerinnen und Schüler über die relevanten rechtlichen Regelungen (Allgemeine Geschäftsbedingungen, Informationspflichten zu Verträgen, Widerrufsbelehrung). Bei Vertragsabschlüssen beachten sie rechtliche Regelungen und deren Wirkung (Willenserklärungen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Nichtigkeit, Anfechtbarkeit, Besitz, Eigentum, Eigentumsvorbehalt). |
| 3.5 | Verträge im E-Commerce erfüllen und dokumentieren | ca. 20 UStd. | Die Schülerinnen und Schüler analysieren die Rechte und Pflichten, die sich aus verschiedenen Vertragsarten ergeben (Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag, Mietvertrag, Reisevertrag). Sie koordinieren die Umsetzung der geplanten Vertragsanbahnungs- und ‑abwicklungsprozesse nach Maßgabe der festgelegten Anforderungskriterien und Besonderheiten des Unternehmens. Sie bereiten die erhobenen Auftragsdaten für den Prozess der Vertragsabwicklung auf und stellen die benötigten Dokumente (Bestellbestätigung, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung) für nachgelagerte Prozesse bereit. |
| 3.6 | Personenbezogene Daten rechtskonform speichern und verarbeiten | ca. 6 UStd. | 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. |
| 3.7 | Den Checkoutprozess beurteilen und optimieren | ca. 24 UStd. | 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 (Checkoutprozess). Sie 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.  Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zu ihrer Arbeitsweise ein und gehen konstruktiv mit Kritik um. Sie reflektieren die strategische Bedeutung der im Verkaufsprozess gewonnenen Daten für die E‑Commerce-Aktivitäten des Unternehmens. |

1. **Gestaltung von Lernsituationen**

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Ausbildungsjahr**  **Bündelungsfach:** Geschäftsprozesse im E-Commerce  **Lernfeld 3:** Verträge im Online-**Vertrieb** anbahnen und bearbeiten (120 UStd.)  **Lernsituation 3.3:** Versandoptionen kriteriengeleitet anbieten(ca.10 UStd.) | |
| Einstiegsszenario  Die Schülerinnen und Schüler erhalten die Information, dass die Ausstiegsrate im Check-Out auf der Seite der Versandoptionen im Wettbewerbsvergleich überdurchschnittlich hoch ausfällt. Sie sollen eine Empfehlung zur Optimierung formulieren. | Handlungsprodukt/Lernergebnis   * Kriterienkatalog zur Bewertung von Versanddienstleistern * begründete Entscheidung zur Auswahl geeigneter Versanddienstleistern   ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung   * Bewertung der Dokumentation der Empfehlung |
| Wesentliche Kompetenzen  Die Schülerinnen und Schüler   * analysieren mögliche Ursachen für die Ausstiege * entwickeln geeignete Kriterien zur Beurteilung von Versanddienstleistern * vergleichen mögliche Dienstleister anhand dieser geeigneten Kriterien * formulieren auf Grundlage ihrer Ergebnisse eine begründete Handlungs-/Auswahlentscheidung | Konkretisierung der Inhalte   * Unternehmerische Anforderungen an Versanddienstleister  (Kosten, Schnelligkeit, Versicherung, Zuverlässigkeit, Abholung, Mengenrabatte, Systemanbindung/Schnittstellen, Liefergebiet(e) etc.) * Kundenwünsche und Anforderungen an den Versand (z. B. kostenloser Versand, problemlose Rücksendung, schnelle Lieferzeit etc.) |
| Lern- und Arbeitstechniken   * Internetrecherche * Nutzwertanalyse (siehe auch Lernfeld 9) * Dokumentation von Inhalten mit Programmen für Textverarbeitung und/oder Tabellenkalkulation | |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle  *Internetauftritte verschiedener Versanddienstleister* | |
| Organisatorische Hinweise  *Eine Leistungsbewertung in sprachlicher Hinsicht soll in diesem Zusammenhang nicht explizit erfolgen.* | |