**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 | Analyse des Verkaufsprozesses und der rechtlichen Vertragsgestaltung | 15 UStd. | Für die Vertragsgestaltung und Vertragsabschlüsse im Online-Vertrieb informieren die Schülerinnen und Schüler sich über die relevanten rechtlichen Regelungen (Allgemeine Geschäftsbedingungen, Informationspflichten zu Verträgen, Widerrufsbelehrung).Sie analysieren den Verkaufsprozess von Produkten im Online-Vertrieb des Unternehmens (Unternehmen zu Unternehmen, Unternehmen zu Privatkunden).Bei Vertragsabschlüssen beachten sie rechtliche Regelungen und deren Wirkung (Willenserklärungen, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Nichtigkeit, Anfechtbarkeit, Besitz, Eigentum, Eigentumsvorbehalt). Sie analysieren die Rechte und Pflichten, die sich aus verschiedenen Vertragsarten ergeben (Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag, Mietvertrag, Reisevertrag).  |
| 3.2 | Analyse der Konditionengestaltung und der Bezahlverfahren im Online-Vertrieb | 15 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 | Analyse der Absatzwege im Online-Vertrieb und Bereitstellung der notwendigen Dokumente | 20 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. Sie bereiten die erhobenen Auftragsdaten für den Prozess der Vertragsabwicklung auf und stellen die benötigten Dokumente (Bestellbestätigung, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung) für nachgelagerte Prozesse bereit. |
| 3.4 | Gestaltung, Umsetzung und Evaluation des Vertragsanbahnungs- und –abwick­lungsprozesses im Online-Vertriebskanal | 40 UStd. | Deutsch/KommunikationFremdsprachliche Kommunikation/EnglischDie 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).Die Schülerinnen und Schüler koordinieren die Umsetzung der geplanten Vertragsanbahnungs- und ‑abwicklungsprozesse nach Maßgabe der festgelegten Anforderungskriterien und Besonderheiten des Unternehmens.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.Sie reflektieren die strategische Bedeutung der im Verkaufsprozess gewonnenen Daten für die E-Commerce-Aktivitäten des Unternehmens. |
| 3.5 | Analyse und Reflexion der Bedeutung des Datenschutzes | 10 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. |
|  | Integrative Kompetenz |  | Die Schülerinnen und Schüler holen Rückmeldungen zu ihrer Arbeitsweise ein und gehen konstruktiv mit Kritik um. |

1. **Gestaltung von Lernsituationen**

|  |
| --- |
| **1. Ausbildungsjahr****Bündelungsfach:** Geschäftsprozesse im E-Commerce**Lernfeld 3:** Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten (120 UStd.)**Lernsituation 3.4:** Gestaltung, Umsetzung und Evaluation des Vertragsanbahnungs- und ‑abwicklungsprozesses im Online-Vertriebskanal (40 UStd.) |
| Einstiegsszenario Herr Blanke beruft ein Teammeeting ein und gibt bekannt, dass sich in den letzten zwei Monaten die Verkaufszahlen im Online-Vertrieb deutlich verschlechtert haben. Die Schülerinnen und Schüler erhalten von ihm den Auftrag, Ursachen für diese Entwicklung herauszuarbeiten, Lösungsvorschläge in einer Handlungsempfehlung festzuhalten und diese zu begründen. | Handlungsprodukt/LernergebnisDigital aufbereitete Checkliste zur Geschäftsprozessbeschreibung von der Vertragsanbahnung bis zum Check-Out.Begründete Handlungsempfehlung unter der Berücksichtigung der Kriterien Rechtssicherheit, Kundenbindung, Verkaufsförderung, Benutzerfreundlichkeit, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit.ggf. Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und LeistungsbewertungBewertung der Dokumentation der ChecklisteBewertung der HandlungsempfehlungSchriftlicher Leistungsnachweis |
| Wesentliche KompetenzenDie Schülerinnen und Schüler* planen ihre eigene Arbeitsweise
* erstellen eine Checkliste zur Geschäftsprozessbeschreibung
* formulieren Anforderungskriterien zur Anbahnung und Abwicklung des Vertragsabschlusses
* formulieren Anforderungskriterien für die benutzerfreundliche Gestaltung
* formulieren Anforderungskriterien für die rechtssichere Gestaltung
* analysieren Daten aus dem Warenwirtschaftssystem und dem Web-Controlling
* identifizieren Ursachen für eine hohe Absprungrate
* geben begründete Handlungsempfehlungen (unter der Verwendung von Fachbegriffen)

Deutsch/Kommunikation, Fremdsprachliche Kommunikation/Englisch: Fächerübergreifende Aspekte, abhängig von der Handlungsempfehlung (z. B. Produktbeschreibung verbessern, Webseite auf Englisch formulieren …), Präsentationstechniken erlernen | Konkretisierung der Inhalte* Arbeitsplan
* Dokumentationsstruktur der Arbeitsergebnisse
* Checkliste zur Geschäftsprozessbeschreibung
* Anforderungskriterien zur Anbahnung und Abwicklung des Vertragsabschlusses
* Kriterien für die benutzerfreundliche Gestaltung
* Kriterien für die rechtssichere Gestaltung (z. B. Rechts- und Geschäftsfähigkeit, AGB, Widerrufsbelehrung …)
* Daten aus dem Web-Controlling (z. B. Absprungrate)
* Daten aus dem Warenwirtschaftssystem (z. B. Zahlungsmoral, Bonität)
* Reflexion der strategischen Bedeutung der im Verkaufsprozess gewonnenen Daten
* Kriterienkatalog zur Bewertung der Arbeitsergebnisse
 |
| Lern- und Arbeitstechniken* Informationsbeschaffung und –verarbeitung
* Strukturierung von Informationen
* Konstruktive Argumentation
* Kooperative Arbeitsformen
 |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle* Daten aus dem Web-Controlling (z. B. Absprungrate)
* Daten aus dem Warenwirtschaftssystem (z. B. Zahlungsmoral, Bonität)
 |
| Organisatorische HinweisePC-Raum mit Internetanbindung |