| Fachkompetenz(Auszüge aus dem Bildungs-/Lehrplan) | Medienkompetenz | Anwendungs-Know-how | Informatische Grundkenntnisse |
| --- | --- | --- | --- |
| Lernfeld 2: Marktorientierte Geschäftsprozesse eines Industriebetriebs erfassen |  |  |  |
| Die Schülerinnen und Schüler analysieren den logistischen Prozess der Kundenauftragsführung und zeigen Schnittstellen zwischen Kern- und unterstützenden Prozessen auf. | 4.1.1 Validität von Daten anhand von Kriterien bewerten* prüfen eingehende Angebote und Kundenaufträge
* erkennen Risiken bzgl. des Lieferanten und Kunden
 | 4.2.2 Daten aufbereiten, strukturieren, analysieren, visualisieren und interpretieren* importieren, exportieren, bearbeiten Prozessdaten zu Lieferanten und Kundenaufträgen und werten diese aus
 | 4.3.1 Daten und ihre Verarbeitung4.3.2 Daten und ihre Strukturierung4.3.3 Datenbankmanagementsysteme4.3.4 Datenanalyse und –auswertung* stellen Bezüge zwischen Stamm- und Bewegungsdaten her
* differenzieren Möglichkeiten der Analyse von Stamm- und Bewegungsdaten
* filtern und bereiten Daten auf
 |
| 6.1.1 Digitale Repräsentation von Information und Daten in automatisierten Prozessen bewerten* identifizieren Verbesserungspotentiale
* ordnen Maßnahmen des Qualitätsmanagements zu
 | 6.2.3 Fachbereichsspezifische Software einsetzen6.2.6 ERP-Systeme für webbasierte Aufträge nutzen* bearbeiten Aufträge im Vertriebsprozess unter Verwendung eines ERP-Systems
* visualisieren den Vertriebsprozess mit Teilprozessen
* automatisieren Belege
* pflegen Bewegungsdaten im ERP-System
 | 6.3.1 Prozessmanagement vernetzter Systeme6.3.2 Digitale Wertschöpfungsprozesse und –ketten6.3.5 Enterprise-Ressource-Planning Systems (ERP)6.3.10 Identifikationssysteme (RFID, QR, Sensorik)* unterscheiden Schnittstellen zum Datenimport mit internen Systemen (z. B.: Rechnungswesen) sowie externen Systemen
* stellen verschiedene Sichten (Organisation/Funktion/Daten/Leistung) auf den Vertriebsprozess dar
* kennzeichnen Schnittstellen z. B zum Einkauf, Lager und Rechnungswesen
* analysieren den Vertriebsprozess und seine Abbildung in einem ERP-System
 |
| Die Schülerinnen und Schüler untersuchen das betriebliche Informationssystem in Bezug auf die Steuerung und Abwicklung des betrieblichen Leistungsprozesses | 3.1.1 Auswirkungen intelligenter und vernetzter Systeme auf Beruf und Lebenswelt reflektieren* beurteilen Wirkungen des Einsatzes von ERP-Systemen auf Kunden- und Lieferantenbeziehungen
* beurteilen Geschäftsprozesse des Unternehmens
 | 3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden* vergleichen das eingesetzte System und dessen Einstellungen mit allgemeinen Best Practice Methoden und Benchmarks
 | 3.3.1 Hardware, Komponenten und Schnittstellen, Aufbau und Funktionsweise3.3.2 Software, Programm, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung3.3.3 Vernetzung und Übertragungswege* kontrollieren und steuern den Ablauf des Vertriebsprozesses im ERP System und erkennen Abweichungen und Redundanzen
 |