| 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 Verarbeitung  4.3.2 Daten und ihre Strukturierung  4.3.3 Datenbankmanagementsysteme  4.3.4 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 einsetzen  6.2.6 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 Systeme  6.3.2 Digitale Wertschöpfungsprozesse und –ketten  6.3.5 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 Funktionsweise  3.3.2 Software, Programm, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung  3.3.3 Vernetzung und Übertragungswege   * kontrollieren und steuern den Ablauf des Vertriebsprozesses im ERP System und erkennen Abweichungen und Redundanzen |