

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement

Die Darstellung bezieht sich auf die Module und Inhaltsbereiche digitaler Schlüsselkompetenzen in der "Handreichung zur Integration digitaler Schlüsselkompetenzen in die Berufliche Bildung"
Der kursive Text beschreibt mögliche konkrete Kompetenzen bezogen auf den Bildungsplan.

https://broschuerenservice.nrw.de/default/shop/Handreichung_zur_Integration_digitaler_Schl%C3%BCsselkompetenzen_in_die_Berufliche_Bildung

Fachkompetenz	Medienkompetenz	Anwendungs-Know-how	Informatische Grundkenntnisse
Lernfeld 2: Aufträge kundenorientiert bearbeiten	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, den Verkauf von Waren und Dienstleistungen gesetzeskonform, kundenorientiert und unter Berücksichtigung der Unternehmensziele abzuwickeln.		
... analysieren den Verkaufsprozess von Waren und Dienstleistungen des Unternehmens (Unternehmen zu Unternehmen).	6.1.1 Digitale Repräsentation von Information und Daten in automatisierten Prozessen bewerten <i>- Informationen und Daten exemplarisch aus Verkäufen des Unternehmens auswerten, auf Stimmigkeit prüfen, den Prozessschritten zuordnen und evaluieren</i>	6.2.4 Prozesse visualisieren 6.2.5 Planungsprozesse in vernetzten Systemen durchführen 6.2.6 ERP-Systeme für webbasierte Aufträge nutzen <i>- den Verkaufsprozess mit seinen Teilprozessen und Schnittstellen zu anderen Prozessen softwaregestützt (z. B. eEPK, BPMN) abbilden - einen Verkauf softwaregestützt simulieren - einen Verkaufsprozess in in einem ERP-System darstellen</i>	6.3.1 Prozessmanagement vernetzter Systeme 6.3.2 Digitale Wertschöpfungsprozesse und –ketten 6.3.3 Prozessdarstellung (eEPK, ARIS, UML oder Struktogramm) 6.3.5 Enterprise-Ressource-Planning Systems (ERP) <i>- digitale Prozessdarstellungsmöglichkeiten erläutern, charakterisieren und differenzieren</i>
... informieren sich über die rechtlichen Grundlagen von Kaufverträgen (Vertragsfreiheit, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Besitz und Eigentum, Nichtigkeit und Anfechtbarkeit, Formvorschriften).	2.1.1 Validität von Informationen überprüfen 2.1.4 Digitale Medien zur Zielerreichung bewerten <i>- geeignete Informationsquellen ermitteln und bewerten - Informationen vergleichen und bewerten</i>	2.2.1 Selbstständig Information aus dem Internet beschaffen 2.2.3 Wissen erzeugen, teilen und managen <i>- Informationen beschaffen, bewerten, aufbereiten, präsentieren und ordnen</i>	2.3.1 Internetrecherche (Adressen, Browser, Formate und Lizenzen) 2.3.2 Suchmaschinen und -strategien <i>- Algorithmen von Suchmaschinen darstellen und daraus geeignete Suchstrategien ableiten und entwickeln</i>
... planen die Kontaktaufnahme zu Kunden und wählen dazu gängige Kommunikationswege aus, auch über Online-Plattformen.	3.1.1 Auswirkungen intelligenter und vernetzter Systeme auf Beruf und Lebenswelt reflektieren <i>- die Möglichkeiten, den Einsatz und die zukünftigen Entwicklungen der Kommunikationskanäle evaluieren</i>	3.2.1 Neue Geräte und Hardware implementieren, vernetzen und bedienen 3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden 3.2.3 Telekommunikationsnetze auswählen, implementieren und anwenden <i>- situationsgerecht passende, miteinander abgestimmte, geeignete Kommunikationskanäle auswählen</i>	3.3.1 Hardware, Komponenten und Schnittstellen, Aufbau und Funktionsweise 3.3.2 Software, Programm, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung Vernetzung und Übertragungswege <i>- Kommunikationskanäle (z. B. Chatbot, Click-to-Call, Click-to-Chat, Click-to-Video, Email, Einbindung von Social-Media-Kanälen, FAQ, Foren, Knowledgebase, Kontaktformular, Service-Hotline, Virtueller Assistent, Voice-Assistent, WhatsApp und andere Messengerdienste) erläutern</i>
... bearbeiten Anfragen von Neu- und Stammkunden (Bonitätsprüfung) und erstellen aussagekräftige Angebote (Preisnachlässe, Liefer- und Zahlungsbedingungen) digital auch in einer Fremdsprache. Dazu beschaffen, erfassen und vervollständigen sie Daten und Informationen unter Berücksichtigung von Datensicherheit und Datenschutz (Stammdatenmanagement).	4.1.1 Validität von Daten anhand von Kriterien bewerten <i>- Qualität der Stammdaten überprüfen, auswerten und optimieren</i>	4.2.1 Digitale Ressourcen speichern und teilen 4.2.2 Daten aufbereiten, strukturieren, analysieren, visualisieren und interpretieren <i>- in der Auftragsbearbeitung erforderliche Dokumente auf der Basis der Stammdaten erstellen</i>	4.3.1 Daten und ihre Verarbeitung 4.3.2 Daten und ihre Strukturierung 4.3.3 Datenbankmanagementsysteme 4.3.4 Datenanalyse und -auswertung <i>- Stammdaten über Betriebe, Lieferanten, Kunden, Artikel einschl. Preisfindung und Zeitsteuerung analysieren, kontrollieren und evaluieren</i>
... führen Beratungs- und Verkaufsgespräche unter Berücksichtigung von Techniken der Gesprächsführung und der Verhandlungsführung (verbal, nonverbal).	5.1.1 Systemsicherheit und Datensicherheit bewerten 5.1.2 Daten als Rohstoffe verstehen <i>- Rechtsvorschriften und Maßnahmen des Datenschutzes und der Datensicherheit auswerten und reflektieren</i>	5.2.1 Rechtsvorschriften zur Datensicherheit und zum Datenschutz beachten 5.2.2 Sicherheitsstrategie anwenden <i>- Rechtsvorschriften und Maßnahmen zum Datenschutz und zur Datensicherheit beim Umgang mit Daten einhalten und anwenden</i>	5.3.1 Datenschutz, Datensicherheit 5.3.2 Authentisierung und Autorisierung 5.3.3 Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität 5.3.4 Systemsicherheit <i>- Zusammenhänge zwischen Datenschutz/Datensicherheit und Informationssicherheit (Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität der Daten) erkennen</i>
... schließen unter Beachtung betrieblicher Regelungen Kaufverträge rechtskräftig ab (Angebot, Bestellung, Auftragsbestätigung, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Eigentumsvorbehalt, Kaufvertragsarten).	3.1.1 Auswirkungen intelligenter und vernetzter Systeme auf Beruf und Lebenswelt reflektieren <i>- Vernetzung und Stammdatenmanagement evaluieren</i>	3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden <i>- Kaufverträge rechtssicher abschließen und die erforderlichen Dokumente erstellen</i>	3.3.2 Software, Programm, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung <i>- Einsatz von Standardanwendungen und ERP-Systemen bei den Dokumenten zum Kaufvertrag hinsichtlich Vernetzung und Stammdatenmanagement vergleichen und bewerten</i>

Fachkompetenz	Medienkompetenz	Anwendungs-Know-how	Informatische Grundkenntnisse
	4.1.1 Validität von Daten anhand von Kriterien bewerten <i>- Qualität der Stammdaten überprüfen, auswerten und optimieren</i>	4.2.1 Digitale Ressourcen speichern und teilen 4.2.2 Daten aufbereiten, strukturieren, analysieren, visualisieren und interpretieren <i>- für den Kaufvertrag erforderliche Daten strukturieren, analysieren und interpretieren</i>	4.3.1 Daten und ihre Verarbeitung 4.3.2 Daten und ihre Strukturierung 4.3.3 Datenbankmanagementsysteme 4.3.4 Datenanalyse und -auswertung <i>- Zusammenhänge zwischen Stammdaten über Betriebe, Lieferanten, Kunden, Artikel einschl. Preisfindung und Zeitsteuerung analysieren</i>
... erstellen und kontrollieren Rechnungen und Lieferscheine. Dabei erläutern sie den Nutzen einer integrierten Unternehmenssoftware.	3.1.1 Auswirkungen intelligenter und vernetzter Systeme auf Beruf und Lebenswelt reflektieren <i>- Vernetzung und Stammdatenmanagement evaluieren</i>	3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden <i>- Rechnungen und Lieferscheine erstellen</i>	3.3.2 Software, Programm, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung <i>- Einsatz von Standanwendungen und ERP-Systemen bei den Dokumenten zum Kaufvertrag hinsichtlich Vernetzung und Stammdatenmanagement vergleichen und bewerten</i>
	4.1.1 Validität von Daten anhand von Kriterien bewerten <i>- Qualität der Stammdaten überprüfen, auswerten und optimieren</i>	4.2.1 Digitale Ressourcen speichern und teilen 4.2.2 Daten aufbereiten, strukturieren, analysieren, visualisieren und interpretieren <i>- für Rechnungen und Lieferscheine erforderliche Daten strukturieren, analysieren und interpretieren</i>	4.3.1 Daten und ihre Verarbeitung 4.3.2 Daten und ihre Strukturierung 4.3.3 Datenbankmanagementsysteme 4.3.4 Datenanalyse und -auswertung <i>- Zusammenhänge zwischen Stammdaten über Betriebe, Lieferanten, Kunden, Artikel einschl. Preisfindung und Zeitsteuerung analysieren</i>
	6.1.1 Digitale Repräsentation von Information und Daten in automatisierten Prozessen bewerten <i>- Stamm- und Bewegungsdatenmanagement in einem ERP-System im Vergleich zu anderen Systemen analysieren und bewerten</i>	6.2.4 Prozesse visualisieren 6.2.5 Planungsprozesse in vernetzten Systemen durchführen 6.2.6 ERP-Systeme für webbasierte Aufträge nutzen <i>- den Verkaufsprozess mit seinen Teilprozessen und Schnittstellen zu anderen Prozessen softwaregestützt (z. B. eEPK, BPMN) abbilden - einen Verkaufsprozess in in einem ERP-System darstellen</i>	6.3.1 Prozessmanagement vernetzter Systeme 6.3.2 Digitale Wertschöpfungsprozesse und –ketten 6.3.3 Prozessdarstellung (eEPK, ARIS, UML oder Struktogramm) 6.3.5 Enterprise-Ressource-Planning Systems (ERP) <i>- Management des Verkaufsprozesses in digitalen, vernetzten Systemen strukturieren und charakterisieren</i>
... bewerten und optimieren den Verkaufsprozess, auch unter dem Aspekt der Kundenzufriedenheit und -bindung. Dabei sind sie sich ihrer Mitverantwortung für die Gesellschaft und Umwelt bewusst.	6.1.1 Digitale Repräsentation von Information und Daten in automatisierten Prozessen bewerten	6.2.4 Prozesse visualisieren 6.2.5 Planungsprozesse in vernetzten Systemen durchführen 6.2.6 ERP-Systeme für webbasierte Aufträge nutzen	6.3.1 Prozessmanagement vernetzter Systeme 6.3.2 Digitale Wertschöpfungsprozesse und –ketten 6.3.3 Prozessdarstellung (eEPK, ARIS, UML oder Struktogramm) 6.3.5 Enterprise-Ressource-Planning Systems (ERP)
... reflektieren ihr eigenes Handeln und begreifen die Kundenorientierung als Leitbild im Verkaufsprozess.	6.1.1 Digitale Repräsentation von Information und Daten in automatisierten Prozessen bewerten	6.2.4 Prozesse visualisieren 6.2.5 Planungsprozesse in vernetzten Systemen durchführen 6.2.6 ERP-Systeme für webbasierte Aufträge nutzen	6.3.1 Prozessmanagement vernetzter Systeme 6.3.2 Digitale Wertschöpfungsprozesse und –ketten 6.3.3 Prozessdarstellung (eEPK, ARIS, UML oder Struktogramm)