Die in der Lernsituation 2.3a abgebildete Kernkompetenz umfasst das Identifizieren und Beschaffen von relevanten digitalen Daten, auf deren Basis die Produkte in das Warenwirtschaftssystem eingepflegt und anschließend verkaufsbereit im Online-Shop dargestellt werden.

Dazu bereiten die Schülerinnen und Schüler relevante Produktdetails auf und achten darauf, dass alle für den Kunden notwendigen Daten einschließlich audiovisueller Darstellungen zur Verfügung stehen. Sie klassifizieren Produkte und entwickeln Vorschläge für verkaufsfördernde Produktkategorisierungen, die dem Kunden unterschiedliche Zugangswege zum Produkt ermöglichen. Zur späteren Auffindbarkeit im Online-Shop ist die Filter- und Suchfunktion durch geeignete Schlagworte sicherzustellen. Das Ermitteln und ergänzen suchmaschinenrelevanter Schlagworte und Suchbegriffe wird in späteren Lernfeldern (z. B. LF 7) vertieft, da hierfür fundierte Kenntnisse zur Nutzung von Anwendungen im Bereich der Web-Technologien erforderlich sind.

Die Lernsituation baut auf den vorangegangen Lernsituationen 2.1 (Sortimentsanalyse im Online-Vertriebskanal) und 2.2 (Vorbereitung einer kundenorientierten, verkaufsfördernden und rechtssicheren Produktpräsentation) auf, indem die Schülerinnen und Schüler für die neu in das Sortiment aufgenommen Produkte eine kriteriengeleitete Online-Produktpräsentation erarbeiten. Die Anknüpfung an die Szenarien vorangegangener Lern-situationen soll es den Schülerinnen und Schülern ermöglichen, sich mit der Lernsituation 2.3a zu identifizieren.

Durch die Bearbeitung der Lernsituation erkennen die Schülerinnen und Schüler die Bedeutung einer sorgfältig gepflegten Datenbasis für eine kundenorientierte und verkaufsfördernde Online-Produktpräsentation. Sie erwerben Anwendungs-Know-how in Bezug auf den Einsatz eines Warenwirtschaftssystems und informatische Kenntnisse zur Nutzung passender Schnittstellen zum Datenaustausch mit dem Online-Shop im Kontext realer Ursache-Wirkungsbeziehungen.

Die erweiterte Schnittstellennutzung erfolgt vertiefend im Lernfeld 9.

Ein Kaufmann/eine Kauffrau im E-Commerce arbeitet team- und projektorientiert. Als Arbeitsgrundlage dient ein Arbeitsplan, ähnlich einem Projektplan, welcher den Schülerinnen und Schülern eine Übersicht und Orientierung bietet. Während der gesamten Lernsituation wird die kommunikative Kompetenz und Teamorientierung der Schülerinnen und Schüler gestärkt und dabei der selbstständige und sichere Umgang mit einer Kollaborationssoftware und einem Lernmanagement-System gefördert.

Zum Abschluss reflektieren die Lernenden ihre Arbeitsergebnisse und den Arbeitsprozess und führen ggf. Optimierungsmaßnahmen durch.

| Strukturierung der Lernsituation über die Phasen der vollständigen Handlung |
| --- |
| Handlungsphasen der Lerngruppe | Mögliche Methoden, Medien, Arbeits- und Sozialformen |
| Analysieren | * Problemstellung gemäß Einstiegs-szenario erfassen
* Problemabgrenzung durch Ableitung eines konkreten Arbeitsauftrages vornehmen
* Handlungsprodukt definieren
* Rollenverständnis, auch in der Zusammenarbeit mit anderen Bereichen (z.B. IT- Experten des Unternehmens, Dienstleister)
 | * Plenumsgespräch
* Schüleraktivität
 |
| Planen | * Zielvereinbarungen innerhalb des Plenums treffen
* Zeitrahmen für die Bearbeitung des Arbeitsauftrages für alle Teams verbindlich festlegen
* Teams für die arbeitsgleiche Gruppenarbeit bilden
* Einführung in das verwendete Learning Management System zur Unterstützung der Arbeitsprozesse innerhalb der Gruppe
* Arbeitsschritte innerhalb der einzelnen Gruppe festlegen
* Verantwortlichkeiten innerhalb des Teams bestimmen
* Informationsquellen recherchieren, Fundstellen dokumentieren
* Form der Ergebnissicherung unter Berücksichtigung der Verwendung kollaborativer Software und eines Learning Management Systems abstimmen
* Formen der Dokumentation und Präsentation des finalen Handlungsproduktes festlegen
* Zeitrahmen für die einzelnen Arbeitsschritte absprechen
* Aufgabenverteilung vornehmen
 | * Plenumsarbeit
* arbeitsgleiche Gruppenarbeit
* digitaler Arbeitsplan mit Zeitstrahl und Aufgabenverteilung
* Internetrecherche zum Auffinden von Informationsquellen
* Learning Management System (z. B. Moodle)
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Durchführen | * relevante Produktdetails für die Online-Produktpräsentation identifizieren, sammeln und in einer digitalen Übersicht festhalten
* verschiedene nutzbare Dateiformate (\*.pdf, \*.bmp, \*.mp3, \*.avi etc.) klären
* Produkte gemäß den zuvor definierten Details in das Warenwirtschaftssystem einpflegen
* passende Softwareschnittstellen zum Datenaustausch mit dem Online-Vertriebssystem (Webshop-Software) nutzen
* Kriterien zur Auffindbarkeit (Schlagwörter etc.) festlegen und dokumentieren
* „Probelauf“ der eingestellten Produkte vornehmen und deren Auffindbarkeit im Hinblick auf Usability überprüfen
* zusammenfassende Dokumentation der gesammelten Ergebnisse in einem begründeten Vorschlag für die relevanten Produktdetails und Ansichten im Testshop
* Handlungsempfehlung dem Plenum präsentieren
 | * Arbeitsplan
* Arbeits- und Informationsmaterial
* Fachliteratur, Lehrbuch
* Internetrecherche
* Programme für Textverarbeitung und Visualisierungen von Inhalten
* verwendetes Warenwirtschaftssystem
* verwendete Webshop-Software
* Präsentation
* Teamarbeit
 |
| KontrollierenBewerten | * Bewertung der Produktpräsentation
* Ergebnisse kriteriengeleitet beurteilen und im Plenum besprechen
 | * Für die Produktpräsentation:

Übersicht über Produktdetails, Leitfaden für die Erstellung einer kriterienorientierten Online-Produkt-präsentation, Anforderungskatalog aus der Lernsituation 2.2 |
| Reflektieren | * fertige Handlungsprodukte zur Online-Produktpräsentation inhaltlich kritisch reflektieren und ggf. Optimierungsmaßnahmen einleiten
* Arbeitsplan und die einzelnen Prozessschritte im Hinblick auf Effizienz und Zielerreichung reflektieren
* Ablauf der softwaregestützten Gruppenarbeitsphase beleuchten (z.B. Vor- und Nachteile des Einsatzes von Groupware) und ggf. Änderungsbedarfe dokumentieren
 | * ausgefüllter Auswertungsbogen
* Arbeitsplan
* Plenumsarbeit
 |
| Vertiefen | * Online-Produktpräsentation durch Cross-Selling-Angebote erweitern
 | * Plenumsarbeit
 |

**Autorenteam:** M. Winkler, BK der Stadt Hagen, Kaufmannsschule I,

 B. Kretschmer, Reinhard-Mohn-BK Gütersloh