

Kauffrau im E-Commerce/Kaufmann im E-Commerce

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 9: Online-Vertriebskanäle auswählen	Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Online-Vertriebskanäle kriteriengeleitet auszuwählen und bei der Einrichtung von Online-Vertriebssystemen mitzuwirken		
<p>... analysieren die aktuellen Vertriebskanäle im E-Commerce sowie den stationären Handel und Versandhandel im Hinblick auf Bedeutung und Eignung für den Online-Vertrieb des Unternehmens.</p> <p>... vergleichen die Online-Präsenz der Mitbewerber anhand geeigneter Kriterien (Benutzerfreundlichkeit, Softwareergonomie, Funktionalität, responsives Design). Sie informieren sich über die rechtlichen Regelungen (Informationspflichten des Unternehmens) eines Onlineauftritts</p>	<p>2.1.1 Validität von Informationen überprüfen</p> <p>2.1.2 Soziale Kommunikationsnetzwerke nach Nutzen und Risiken reflektieren</p> <p>2.1.3 Sich in digitaler Interaktion repräsentieren (elektronische Reputation)</p> <p>2.1.4 Digitalen Medien zur Zielerreichung bewerten</p> <p style="text-align: center;"><i>- werten den Online-Vertrieb der Branche und des Unternehmens aus</i></p>	<p>2.2.1 Selbstständig Informationen aus dem Internet beschaffen</p> <p>2.2.4 Medien zur aktiven und passiven Nutzung gestalten</p> <p style="text-align: center;"><i>- nutzen professionelle Recherchemöglichkeiten und Strategien</i> <i>- stellen die Ergebnisse strukturiert dar</i></p>	<p>2.3.1 Internetrecherche (Adressen, Browser, Formate und Lizenzen)</p> <p>2.3.2 Suchmaschinen und -strategien</p> <p>2.3.5 Online Kommunikationsnetzwerke</p> <p style="text-align: center;"><i>- prüfen Web-Sites / Online-Shops anhand geeigneter Kriterien (Softwareergonomie, Funktionalität, Benutzerfreundlichkeit etc.)</i> <i>- kennzeichnen und differenzieren aktuelle Vertriebskanäle anhand selbst ermittelter relevanter Kriterien</i></p>
	<p>5.1.1 Systemsicherheit und Datensicherheit bewerten</p> <p style="text-align: center;"><i>- reflektieren den Umgang mit Kundendaten kritisch (gläserner Kunde)</i> <i>- schätzen die Bedeutung der rechtlichen Regelungen ein</i></p>	<p>5.2.1 Rechtsvorschriften zur Datensicherheit und zum Datenschutz beachten</p> <p>5.2.2 Sicherheitsstrategien anwenden</p> <p style="text-align: center;"><i>- beachten die rechtlichen Informationspflichten eines Onlineauftrittes (des Online-Vertriebs?) auch im Unternehmen</i></p>	<p>5.3.1 Datenschutz, Datensicherheit</p> <p>5.3.2 Authentisierung und Autorisierung</p> <p>5.3.3 Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität</p> <p>5.3.6 Urheberrechte, Copyright und Lizenzen</p> <p style="text-align: center;"><i>- klären und verstehen die relevanten technische Aspekte, um rechtliche Vorgaben umsetzen und beachten zu können (Cookies, SSL-Verschlüsselung...)</i></p>
<p>Anhand des vorhandenen Produktportfolios planen die Schülerinnen und Schüler die Auswahl zusätzlicher Online-Vertriebskanäle. In die Planungen beziehen sie Überlegungen zur Zielgruppe (<i>Mediennutzungsverhalten, Sprache, Land</i>) ein. Sie legen auf der Grundlage der Unternehmensziele den Stellenwert geeigneter Online-Vertriebskanäle im Gesamtvertriebsmix fest. Sie prüfen die Kompatibilität zu bereits vorhandenen Kanälen.</p>	<p>7.1.1 Eigene Arbeitsergebnisse der digitalen Aufbereitung im Hinblick auf Informationsgehalt, Aktualität und Stichhaltigkeit analysieren</p> <p style="text-align: center;"><i>- reflektieren die eignen Arbeitsergebnisse durch regelmäßige Retrospektiven und dokumentieren ihre Erfahrungen</i></p>	<p>7.2.1 Problemstellungen zum Einsatz von Informationssystemen analysieren</p> <p>7.2.5 Projektmanagementsoftware anwenden Modulare Applikationen nutzen</p> <p style="text-align: center;"><i>- planen ihr Vorgehen mit Hilfe agiler Methoden und entsprechender Projektmanagementsoftware</i> <i>- integrieren in ihrem Arbeitsprozesse agile Elemente bei der Auswahl des Online-Vertriebskanals an (Kanban-Board, Retrospektiven)</i></p>	<p>7.3.5 Projektmanagement</p> <p style="text-align: center;"><i>- entwickeln ein basales Verständnis von online-gestützten, kollaborativen Projektmanagementanwendungen (Kanban-Board)</i></p>
	<p>3.1.1 Auswirkungen intelligenter und vernetzter Systeme auf Beruf und Lebenswelt reflektieren</p> <p style="text-align: center;"><i>- optimieren die Auswahl der Vertriebskanäle und begründen ihre Entscheidungen</i></p>	<p>3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden</p> <p style="text-align: center;"><i>- testen geeignete Vertriebskanäle</i></p>	<p>3.3.1 Hardware, Komponenten und Schnittstellen, Aufbau und Funktionsweise</p> <p>3.3.2 Software, Programm, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung</p> <p>3.3.3 Vernetzung und Übertragungswege</p> <p style="text-align: center;"><i>- entwickeln ein Konzept aufeinander abgestimmter geeigneter Vertriebskanäle für das Unternehmen</i></p>

Fachkompetenz	Medienkompetenz	Anwendungs-Know-how	Informatische Grundkenntnisse
<p>... definieren Anforderungen an Hard- und Software und wählen kriteriengeleitet Online-Vertriebssysteme auch hinsichtlich Barrierefreiheit, Datensicherheit, Datenschutz sowie Kosten aus und dokumentieren ihre Arbeitsergebnisse. Für die Auswahlentscheidungen nutzen sie eine Methode zur Entscheidungsfindung (<i>Nutzwertanalyse</i>).</p> <p>...vergleichen Lösungen von internen und externen Dienstleistern und entscheiden zwischen Miete und Kauf.</p>	<p>3.1.1 Auswirkungen intelligenter und vernetzter Systeme auf Beruf und Lebenswelt reflektieren</p> <p>- <i>evaluieren, optimieren und begründen ihre Auswahl</i></p> <p>5.1.1 Systemsicherheit und Datensicherheit bewerten</p> <p>- <i>berücksichtigen die Vorgaben der DSGVO</i></p>	<p>3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden</p> <p>- <i>nutzen Tabellenkalkulation zur Erstellung einer Nutzwertanalyse</i></p> <p>5.2.1 Rechtsvorschriften zur Datensicherheit und zum Datenschutz beachten</p> <p>- <i>leiten aus den Rechtsvorschriften geeignete Kriterien ab</i></p> <p>- <i>wenden Kriterien zum Datenschutz, Datensicherheit bei der Auswahl eines Online-Vertriebssystems an</i></p>	<p>3.3.2 Software, Programm, Dokumentation, Daten, Installation und Einrichtung</p> <p>- <i>analysieren kriteriengeleitet Hard- und Software</i></p> <p>5.3.1 Datenschutz, Datensicherheit</p> <p>5.3.2 Authentisierung und Autorisierung</p> <p>5.3.3 Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität</p> <p>5.3.4 Systemsicherheit</p> <p>5.3.5 Verschlüsselungsarten</p> <p>- <i>verfügen über ein grundlegendes Verständnis zur technischen Umsetzung von Datenschutz- und Datensicherheitsrichtlinien (SSL-Verschlüsselung, DSGVO-konforme Verwaltung der Nutzerdaten,...)</i></p>
<p>... legen erforderliche Schnittstellen zwischen den ausgewählten Lösungen und dem bestehenden Warenwirtschaftssystem fest. Sie schlagen notwendige Anpassungen vor (<i>Datenbankstruktur, Datenaustausch, Client-Server-System</i>).</p> <p>In der Zusammenarbeit mit internen und externen Dienstleistern wenden sie entsprechende Fachbegriffe an.</p>	<p>4.1.1 Validität von Daten anhand von Kriterien bewerten</p> <p>- <i>beurteilen Auswirkungen von fehlerhaften, unvollständigen oder veralteten Daten</i></p>	<p>4.2.1 Digitale Ressourcen speichern und teilen</p> <p>4.2.2 Daten aufbereiten, strukturieren, analysieren, visualisieren und interpretieren</p> <p>4.2.3 Daten schützen und verschlüsseln</p> <p>- <i>nutzen Datenbankmanagementsysteme</i></p> <p>- <i>passen Felddatentypen an die Vorgaben des Online-Vertriebskanals an</i></p> <p>- <i>bedienen Datenbankmanagementsysteme, um eine fehlerfreie Datenübergabe zu gewährleisten</i></p> <p>- <i>interpretieren Entity-Relationship-Modelle / Entity-Relationship-Diagramme, um eine Datenstruktur und die Beziehungen in der Datenbank abbilden zu können</i></p> <p>- <i>nutzen Schnittstellen zum Datenaustausch</i></p>	<p>4.3.2 Daten und ihre Strukturierung</p> <p>4.3.3 Datenbankmanagementsysteme</p> <p>- <i>Datenbankstrukturen, Felder;</i></p> <p>- <i>Datenanomalien, Redundanzen -> Aufbau Datenbankstruktur</i></p> <p>- <i>Schnittstellen festlegen; Felder zuordnen; Eigenschaften von Felder / Datentypen definieren</i></p> <p>- <i>passen Felder an damit Schnittstellen funktionieren (AKH)</i></p> <p>- <i>nutzen Schnittstellen zum Datenaustausch mit externen Systemen (ANH)</i></p> <p>- <i>kennen technische Eigenschaften der Schnittstellen</i></p> <p>- <i>differenzieren Client-Server Strukturen</i></p> <p>5.3.1 Datenschutz, Datensicherheit</p> <p>5.3.3 Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität</p> <p>- <i>beachten Datensicherheit bei der Nutzung von Schnittstellen (Zugriffskontrolle durch Passwort, Verschlüsselung)</i></p>
<p>... beurteilen die Nutzung der neuen Online-Vertriebskanäle. Sie berücksichtigen Rückmeldungen von Nutzern und leiten Verbesserungsvorschläge ab.</p> <p>... reflektieren die Entscheidung für die neuen Online-Vertriebskanäle im Rahmen einer kanalübergreifenden Vertriebsstrategie (Multi-Channel, Omni-Channel)... prüfen ihre Auswahlentscheidungen kontinuierlich im Hinblick auf innovative Entwicklungen im E-Commerce.</p> <p>... schätzen ein, inwiefern die ausgewählten Maßnahmen der gesamtgesellschaftlichen Verantwortung des Unternehmens für unterschiedliche Interessengruppen gerecht werden.</p>	<p>3.1.1 Auswirkungen intelligenter und vernetzter Systeme auf Beruf und Lebenswelt reflektieren</p> <p>- <i>nehmen begründet Stellung zu innovativen Entwicklungen im E-Commerce und wägen aus der unterschiedlichen Perspektiven Vor- und Nachteile ab.</i></p>	<p>3.2.2 Anwendungssoftware auswählen, implementieren und anwenden</p> <p>- <i>zeigen auf, wie durch VR, AR, Chatbots etc. die Kundenerfahrung gestaltet und beeinflusst werden kann.</i></p>	<p>3.3.4 Virtual Reality, wearables</p> <p>3.3.5 Augmented Reality</p> <p>- <i>beschreiben die Funktionsweise und den Einsatz von AR, VR, Chatbots, Voice Commerce und weiteren innovativen Entwicklungen im E-Commerce</i></p>