|  |  |
| --- | --- |
| 1. Ausbildungsjahr  Bündelungsfach: Wirtschafts- und Sozialprozesse  Lernfeld 2: (80 UStd.): Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen  Lernsituation 2.1: (16 UStd.): Sortimentsanalyse im Online-Vertriebskanal | |
| Einstiegsszenario  Die Schülerinnen und Schüler erhalten eine E-Mail von Herrn Blanke, der Leiter der Category „YoungFashion“ ist.  Ihm bereitet die ehemalige Highest-Selling-Category „YoungFashion“ aufgrund aktueller Entwicklungen im Online-Vertriebskanal etwas Sorge. Im Vergleich zu den direkten Mitbewerbern liegt das Modellunternehmen mit seinen Absatzzahlen deutlich zurück. Aus diesem Grund soll ein Teammeeting mit Herrn Chen aus dem Online-Marketing und Frau Wolter aus dem Web-Controlling stattfinden. Da Herr Blanke für zwei Wochen auf Geschäftsreise ist, sollen die Schülerinnen und Schüler die aktuelle Lage in einem Analysebericht dokumentieren und eine begründete Handlungsempfehlung abgeben. Das nächste Teammeeting zur Präsentation der Ergebnisse ist für den XX.YY.20XY im Konferenzraum K368 um 10:00 Uhr geplant. | Handlungsprodukt/Lernergebnis   * digital aufbereiteter Analysebericht: Sortimentsanalyse, Trendanalyse und Mitbewerberanalyse (z. B. mit einem Tabellenkalkulationsprogramm erstellte Grafiken zur Visualisierung) * begründete Handlungsempfehlung unter Nutzung von Fachbegriffen und der Berücksichtigung der Marktstrategie des Unternehmens   Hinweise zur Lernerfolgsüberprüfung und Leistungsbewertung   * Bewertung der Dokumentation des Analyseberichts * Bewertung der Präsentation |
| Wesentliche Kompetenzen  Die Schülerinnen und Schüler   * planen ihre eigene Arbeitsweise * erstellen eine Übersicht zu dem aktuellen Sortiment * dokumentieren systematisch Anforderungen, die sich aus der Sortimentserweiterung, den Produktarten sowie der angestrebten Marktstrategie ergeben * analysieren Daten aus dem Warenwirtschaftssystem und des Web-Controllings * analysieren das Sortiment der Mitbewerber * identifizieren die umsatzschwache Produktgruppe und mögliche Ursachen * geben begründete Handlungsempfehlungen unter Verwendung von Fachbegriffen * dokumentieren und visualisieren ihren Analysebericht und ihre Handlungsempfehlung adressatengerecht und digital * präsentieren ihre Arbeitsergebnisse und vertreten ihre Entscheidung * bewerten und reflektieren die Präsentationsergebnisse   Englisch:   * entnehmen grundlegende Details aus mündlich und schriftlich vorgetragenen Beschreibungen von Produkten und deren Entwicklung und vergleichen diese (Rezeption, mündlich und schriftlich)   Deutsch:   * gestalten unterschiedliche monologische und dialogische Kommunikationsformen (monologische Formen: Präsentation bzw. Referat) * strukturieren die entnommenen Informationen selbstständig um, um diese adressatengerecht weiterzugeben | Konkretisierung der Inhalte   * Arbeitsplan * Sortimentserweiterung (Sortimentsbreite und -tiefe) * Produktarten (Massen- und Nischenprodukte) * Marktstrategien (Marktfeld- und Marktparzellierungsstrategie) * Daten aus dem Warenwirtschaftssystem: Absatzzahlen und Umsatz * Daten aus dem Web-Controlling: Warenkörbe und Bestellungen * Dokumentationsstruktur für Arbeitsergebnisse * Analysebericht * Kriterienkatalog zur Bewertung der Arbeitsergebnisse |
| Lern- und Arbeitstechniken   * Arbeitsplanerstellung * Internetrecherche * Arbeiten anhand von Leitfragen * Dokumentation und Präsentation von Inhalten mit Programmen für Textverarbeitung und Tabellenkalkulationen * Lesemethode (Skimming, Scanning and Close Reading) für Texte in einer Fremdsprache * Auswertungsbogen für die Bewertung von Dokumentationen und Präsentationen * Sortieraufgabe und Strukturlegetechnik | |
| Unterrichtsmaterialien/Fundstelle   * Daten aus dem Warenwirtschaftssystem in digitaler Form über einzelne Produktgruppen im YoungFashion-Bereich * Interner Bericht über Marktstrategien des Unternehmens * Kennzahlen aus dem Web-Controlling: Bestellungen und Warenkörbe * Artikel aus einer englischen Fachzeitschrift über aktuelle Trends im YoungFashion-Bereich * Fachliteratur/Lehrbuch | |
| Organisatorische Hinweise   * ggf. Unterrichtsraum mit WLAN und Beamer und der Möglichkeit Gruppentische zu bilden * ggf. Infrastruktur zur Nutzung von Standardbüroanwendungen (Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentation) * ggf. Mobilgeräte für die Internetrecherche | |

##### Beispiel für die Dokumentation einer Lernsituation:

In der vorangegangenen tabellarischen Übersicht werden die Mindestanforderungen an die Dokumentation einer Lernsituation an dem Beispiel der Lernsituation 2.1 *„Sortimentsanalyse im Online-Vertriebskanal“* verdeutlicht. Diese stellt die erste Lernsituation des Lernfelds 2 *„Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen“* dar. Für ein besseres Verständnis werden einige Leitgedanken und Intentionen zu dieser Lernsituation aufgeführt.

Die in der Lernsituation 2.1 abgebildete Kernkompetenz umfasst die Analyse des vorhandenen Sortiments hinsichtlich der aktuellen Nachfrage im Online-Vertriebskanal, der Mitbewerberangebote und voraussichtlicher Entwicklungen als Ausgangspunkt für eine Erweiterung des Online-Sortiments. Dabei werden Veränderungsbedarfe identifiziert, auch unter Berücksichtigung der Marktstrategien des Unternehmens. Im Sinne einer spiralcurricularen Kompetenzentwicklung ist die kennzahlengestützte Analyse der Nachfrage im Online-Vertriebskanals des Unternehmens in der LS 2.1 didaktisch reduziert abgebildet bzw. nicht als ein thematischer Schwerpunkt vorgesehen. Die Erarbeitung von Vorschlägen für eine ertragsorientierte Weiterentwicklung des Sortiments sowie die Beurteilung der Potenziale anderer Vertriebskanäle wird aufbauend auf das Lernfeld 2 in späteren Lernfeldern erweitert und vertieft behandelt.

Die Schülerinnen und Schüler haben durch die Vermittlung des Lernfeldes 1 *„Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten“* bereits Kompetenzen erworben, die im Lernfeld 2 angewendet, geübt und vertieft werden. Hierzu zählen bspw. das Arbeiten in Gruppen, das Nehmen und Geben von Feedback sowie Grundlagen im Umgang mit digitalen Medien wie die gezielte Internetrecherche, die Anwendung von Programmen zur Textverarbeitung und zur Präsentation von Inhalten. Erweitert wird dieses Anwendungs-Know-how durch den Einsatz einer Tabellenkalkulation zur Datenanalyse. Da die Schülerinnen und Schüler zu diesem Zeitpunkt am Anfang ihrer Ausbildung stehen, werden zur Bearbeitung der komplexen[[1]](#footnote-1) Aufgabenstellung Hilfsmittel wie Leitfragen und Kriterien für eine Dokumentationsstruktur zur Verfügung gestellt. Im weiteren Verlauf der Ausbildung wird auf die Bereitstellung solcher Hilfsmittel zunehmend verzichtet und die Problemstellung zunehmend selbstständiger gelöst.

Die Lernenden werden in der Lernsituation 2.1 in die Rolle eines Kaufmanns/einer Kauffrau im E‑Commerce in einem Modellunternehmen mit einem breiten und tiefen Sortiment versetzt. In ihrer Rolle arbeiteten sie eng mit dem Category-Manager zusammen, der für die Category „YoungFashion“ zuständig ist. Auf diese Weise lösen sich die Auszubildenden von ihrem Ausbildungsbetrieb und werden für die Ausgangssituation sensibilisiert.

Ein Kaufmann/eine Kauffrau im E-Commerce arbeitet team- und projektorientiert. Im Einstiegsszenario der Lernsituation wird ein Teammeeting mit dem Category-Manager, einem Mitarbeiter aus dem Online-Marketing und einer Mitarbeiterin aus dem Web-Controlling angesetzt. Den Lernenden wird hierdurch verdeutlicht, dass unternehmerische Entscheidungen auf umfassende Analysen aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen basieren und die Kommunikation mit den Schnittstellen eine wesentliche Aufgabe eines Kaufmanns/einer Kauffrau im E-Commerce ist. Damit werden in dieser Lernsituation wesentliche Anker für die weitere Kompetenzentwicklung gelegt. In nachfolgenden Lernsituationen treten die Lernenden in ihrer Rolle als Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce des Modellunternehmens immer wieder mit diesen Bereichen in Kontakt.

Des Weiteren erfordert der Ausbildungsberuf eine ausgeprägte kommunikative Kompetenz, welche im Unterricht durch die „Gruppenarbeits- und Präsentations- sowie Bewertungsphase“[[2]](#footnote-2) der Lernsituation gestärkt wird. Zudem ist erkennbar, inwieweit die Lernenden sich mit den neuen Fachinhalten auseinandergesetzt haben. Hier zeigt sich auch die Verknüpfung von berufsbezogenen und berufsübergreifenden Kompetenzen. Zum Beispiel wird die Schreibkompetenz bei der Dokumentation des Analyseberichts in diesen Phasen gefördert. Die Stärkung der Fremdsprachenkompetenz erfolgt durch die gezielte Auseinandersetzung mit dem englischen Artikel aus einer Fachzeitschrift.

Die Nutzung von informationstechnischen Systemen ist integraler Bestandteil des Lernfeldes 2. Die Kompetenzentwicklung in der Lernsituation 2.1 berücksichtigt Anwendungs-Know-how in Bezug auf Standardbüroanwendungen (Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentation) zur Analyse und Darstellung von Daten.

1. „komplex“ in Bezug auf den Ausbildungsstand [↑](#footnote-ref-1)
2. Die Phasen einer vollständigen Handlung werden nachfolgend in einer tabellarischen Übersicht genauer konkretisiert. [↑](#footnote-ref-2)