

## UNTERRICHT

### Unterrichtsaufbau

Der Unterricht findet in Fächern, handlungsorientierten Lernfeldern und Projekten statt. Im Fach Deutsch/Kommunikation wird die sprachliche Kompetenz insbesondere für die Online Kommunikation vertieft. In der Fremdsprache Englisch wird die E-Commerce Fachsprachenkompetenz vermittelt. Zukünftig ist geplant für die zwei jährige Fremdsprachenvermittlung eine KMK E-Commerce Zertifizierungsmöglichkeit anzubieten.

- 1. Allgemeiner Lernbereich**  
Wirtschafts- und Sozialkunde  
Deutsch/Kommunikation  
Fremdsprache  
Sport/Gesundheitsförderung

- 2. Berufsbezogener Lernbereich**

#### 2.1 Lernfeld-Unterricht

- LF1: Das Unternehmen
- LF2: Online Sortimente / Beschaffung
- LF3: Online Verträge
- LF4: Werteströme
- LF5: Rückabwicklung / Leistungsstörung
- LF6: Servicekommunikation
- LF7: Online Marketingmaßnahmen,
- LF8: Wertschöpfungsprozesse
- LF9: Online Vertriebskanäle
- LF10: Online Kennziffern
- LF11: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse
- LF12: Berufsbezogene Projekte.

#### 2.2 Lernfeldergänzender Unterricht

- Grundlagen guter Kommunikation
- Warenwirtschafts- und Analyseprogramme
- Umsetzung eines Onlineshops
- Kundenadäquate Kommunikation

# KAUFLEUTE IM E-COMMERCE

## ORGANISATION

### Sportfahrt

An Stelle des schulischen Sportunterrichts können Sie im zweiten Semester an einer Sportfahrten teilnehmen. Ziel der Fahrten ist - neben dem Sport - die Bildung von Netzwerken und der Erwerb von Schlüsselqualifikationen wie z. B. Teamfähigkeit. Während der fünftägigen Fahrt ins Berliner Umland können Sie sportliche Aktivitäten wie Skaten, Yachting, Freeclimbing, Surfen, Kanuten u.v.m. ausüben. Die Teilnahme ist freiwillig und ersetzt die Verpflichtung zur Teilnahme am schulischen Sportunterricht. Kosten: ca. 193,-- Euro.

### Bildungsfahrt

Im dritten Semester Ihrer Ausbildung findet eine Bildungsfahrt der Abteilung 2 statt. Die Teilnahme ist freiwillig. Die Kosten betragen ca. 385,- Euro. Während der ca. zehntägigen Fahrt werden neben Schulung von sozialen und kommunikativen Fähigkeiten auch politische und kulturelle Inhalte vermittelt.

### Lehrbücher

Für die Ausbildung zur Kauffrau / Kaufmann für E-Commerce sind Bücher anzuschaffen.

Die Angabe der Titel und der ISBN Nummern erfolgt im September nach der Einschulung.

### Prüfung

Ihre Ausbildung dauert grundsätzlich 3 Jahre. Informationen zur Ausbildungsverkürzung und zur gestreckten Prüfung erhalten Sie von der IHK. Die Prüfung bezieht sich sowohl auf die betriebliche Ausbildung als auch auf die in der Berufsschule vermittelten Inhalte. Basis der Prüfung ist der Stoffkatalog der AKA Nürnberg. Stoffkatalog und alte Prüfungen können zukünftig vom U-Form Verlag erworben werden.

## ABTEILUNG 2



**Berufsschule**

**Kaufmann /  
Kauffrau für  
E-Commerce**

**Vielfalt ist unsere Stärke**

**Oberstufenzentrum Handel 1**  
Wrangelstraße 98, 10997 Berlin  
**Abteilung 2, Sekretariat Frau Reiß**  
Tel.: (030) 611 296 - 30 Fax: - 15  
[oszhandel.de](http://oszhandel.de)

## WILLKOMMEN

### Berufsschule

**Wir, das Lehrerteam, begrüßen Sie an unserer Schule. Diese kurze Information soll Ihnen einen ersten Einblick in Ihre schulische Ausbildung ermöglichen. Noch offene Fragen beantworten wir Ihnen gern persönlich.**

Das Oberstufenzentrum Handel 1 ist mit unterschiedlichen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in fünf Abteilungen gegliedert.

Sie sind der Abteilung 2 zugeordnet. Dazu gehören die Ausbildungsberufe Buchhändler/in, Fachangestellte/r für Markt- und Sozialforschung, Kaufmann/frau für E-Commerce, Kaufmann/frau für Marketingkommunikation, Kaufmann/frau im Einzelhandel und der Verkaufskaufmann/frau.

Eine Unterrichtswoche in ihrem Ausbildungsberuf umfasst in den ersten beiden Jahren 13 ggfs. 14 und im 3. Ausbildungsjahr zehn Unterrichtsstunden. Ihr Unterricht findet an zwei Berufsschultagen statt.

Der verpflichtende Sportunterricht kann in Form von Sportfahrten abgeleistet werden. Diese findet im 2. Semester statt und ersetzt den Sportunterricht. Zusätzlich bietet die Abteilung 2 im dritten Semester eine Bildungsfahrt in die Toskana an.

Sekretariat Abt. 2: Frau Reiß  
Tel: 030 / 611296-30  
Fax: 030 / 611296-15  
E-Mail: reiss@oszhandel1.de

Abteilungsleitung: Herr Köhler  
Abteilungscoordination: Herr Rieser

## PROJEKTE

### Organisation

Um die komplexen Aufgaben im Berufsalltag der Handels- und Dienstleistungsbranche zu bewältigen, benötigen Sie neben der Fachkompetenz auch Methoden- und Sozialkompetenz. Um diese zu entwickeln, werden Sie in Ihrer Ausbildung mehrere Projekte durchführen. Mit diesen erwerben Sie die notwendigen Schlüsselqualifikationen wie z. B. die geeigneten Lern- und Arbeitstechniken, das Projektmanagement sowie die Team- und Kommunikationsfähigkeit.

Im Rahmen der Projekte arbeiten Sie eigenverantwortlich in Schülerteams an einer komplexen berufsbezogenen Aufgabenstellung. Sie werden dabei von den Lehrkräften fachlich und organisatorisch betreut.

Die Projektarbeit findet - in einem festgelegten Zeitraum - an einem der beiden Berufsschultage statt. Neben der Erstellung einer schriftlichen Dokumentation werden Sie Ihre Ergebnisse vor Fachlehrern und Vertretern der Branche präsentieren. Die besten Ergebnisse dieser Projekte werden zum Teil an Wettbewerbspräsentationen teilnehmen und um einen Award pitch.

### Online Geschäftsmodell

Auf der Grundlage eines vorgegebenen Briefings und der Ergebnisse einer entsprechenden Marktforschung entwickeln Sie im Team ein Geschäftsmodell für ein Online Shop. Sie stellen ein Produkt- bzw. Dienstleistungssortiment zusammen und ergänzen dieses um Serviceleistungen und Zusatzangebote (Cross selling). Sie beschaffen sich entsprechende Produktdaten, legen Preise fest und gewährleisten die Warenverfügbarkeit. Sie erarbeiten sich die Vertragrechtlichen Grundlagen und entwickeln entsprechende AGB's. Sie befassen sich mit Rücknahmeabwicklungsmodalitäten, Leistungsstörungen und dem Datenschutz.

## PROJEKTE

### Online Marketing

Auf der Grundlage eines Briefings und entsprechender Situations- und Zielgruppenanalysen entwickeln Sie Online-Marketing-Strategien. Sie konkretisieren Marketing- und Kommunikationsziele, leiten mit Hilfe geeigneter Instrumente Marketing- und Kommunikationszielgruppen ab und formulieren eine treffende Copy Strategie.

Sie geben Budgetvorgaben und kontrollieren deren Einhaltung. Sie berücksichtigen die Bedürfnisse potentieller Kunden während des Entscheidungs- und Verkaufsprozesses und beachten die Wechselwirkungen zwischen Online- und Offline Maßnahmen. Bei der Auswertung von Kennzahlen zur Optimierung der Online Marketing-Maßnahmen berücksichtigen Aspekte des Datenschutzes und der Datensicherheit

### Online Vertrieb

Nach Analyse der Konkurrenz und des eigenen Produktportfolios sowie des Zielgruppenverhaltens wählen Sie auf Grundlage der Unternehmensziele geeignete zusätzliche Online Vertriebskanäle aus, legen die notwendigen Schnittstellen fest und setzen eine kanalübergreifende Vertriebsstrategie um.

### Online Optimierung

Sie analysieren die schuleigene E-Commerce Wissensplattform und ermitteln und interpretieren Leistungskennziffern. Sie führen ggfs. in Zusammenarbeit mit den Fachangestellten für Markt- und Sozialforschung Statistiken. Auf Grundlage dieser Kennziffern und Statistiken ermitteln Sie Optimierungspotentiale und entwickeln alternative Umsetzungsmöglichkeiten.