

Kaufmann/-frau - E-Commerce

Ausbildungsberuf

<p>Ausbildungsaufbau</p> <p>Die Ausbildung wird parallel im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule durchgeführt.</p> <p>Der Berufsschulunterricht findet an bestimmten Wochentagen oder in Blockform statt.</p> <p>Auszug aus dem Ausbildungsrahmenplan und dem Rahmenlehrplan</p> <p>1. bis 15. Monat: Ausbildung im Betrieb und nach Bedarf in überbetrieblichen Lehrgängen:</p> <ul style="list-style-type: none">• Waren- oder Dienstleistungsangebot mitgestalten und online bewirtschaften• Beschaffung unterstützen• Vertragsanbahnung im Onlinevertrieb gestalten• Verträge aus dem Onlinevertrieb abwickeln• Kommunikation und Kooperation• projektorientierte Arbeitsweisen im E-Commerce <p>1. und 2. Ausbildungsjahr: Ausbildung in der Berufsschule in den Lernfeldern:</p> <p>1. Ausbildungsjahr:</p> <ul style="list-style-type: none">• das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten• Sortimente im Onlinevertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen• Verträge im Onlinevertrieb anbahnen und bearbeiten• Werteströme erfassen, auswerten und beurteilen <p>2. Ausbildungsjahr:</p> <ul style="list-style-type: none">• Rückabwicklungsprozesse und Leistungsstörungen bearbeiten• Servicekommunikation kundenorientiert gestalten• Onlinemarketingmaßnahmen umsetzen und bewerten	<p>Przebieg kształcenia</p> <p>Kształcenie odbywa się równoległe w zakładzie zawodowym i w szkole zawodowej.</p> <p>Lekcje w szkole zawodowej odbywają się w określone dni tygodnia lub w formie bloków.</p> <p>Wyciąg z planu kształcenia zawodowego i programu nauczania</p> <p>1. do 15. miesiąca: Kształcenie w miejscu pracy oraz, w razie potrzeby, na kursach ponadzakładowych:</p> <ul style="list-style-type: none">• Tworzenie i zarządzanie ofertą towarów lub usług online• Wspieranie procesu zaopatrzenia• Tworzenie umów sprzedaży online• Realizacja umów sprzedaży online• Komunikacja i współpraca• Praca w projekcie w e-commerce <p>1. i 2. rok kształcenia: Kształcenie w obszarach:</p> <p>1. rok kształcenia:</p> <ul style="list-style-type: none">◦ Prezentowanie przedsiębiorstwa i współtworzenie własnej roli◦ Tworzenie asortymentu w sprzedaży online oraz wspieranie procesu zaopatrzenia◦ Tworzenie i obsługa umów sprzedaży online◦ Rozpoznawanie, analizowanie i ocenianie strumieni wartości <p>2. rok kształcenia:</p> <ul style="list-style-type: none">◦ Obsługa procesów zwrotu i rozwiązywanie problemów związanych z usługami◦ Kształtowanie komunikacji z klientem w sposób zorientowany na klienta◦ Realizacja i ocena działań marketingowych online◦ Sterowanie procesami tworzenia wartości zorientowane na sukces
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> • Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern <p>Teil 1 der Abschlussprüfung in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres</p> <p>16. bis 36. Monat: Ausbildung im Betrieb und nach Bedarf in überbetrieblichen Lehrgängen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertiefung der Kenntnisse aus den ersten 15 Monaten sowie • Onlinevertriebskanal auswählen und einsetzen • Kundenkommunikation gestalten • kaufmännische Steuerung und Kontrolle nutzen • Bedeutung und Struktur des E-Commerce <p>3. Ausbildungsjahr: Ausbildung in der Berufsschule in den Lernfeldern:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onlinevertriebskanäle auswählen • den Onlinevertrieb kennzahlengestützt optimieren • gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigen • berufsbezogene Projekte durchführen und bewerten <p>Teil 2 der Abschlussprüfung am Ende der Berufsausbildung</p>	<p>Część 1 egzaminu końcowego w połowie drugiego roku kształcenia</p> <p>16. do 36. miesiąca: Kształcenie w miejscu pracy oraz, w razie potrzeby, na kursach ponadzakładowych:</p> <p>Pogłębianie wiedzy zdobytej w pierwszych 15 miesiącach oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◦ Wybór i wykorzystanie kanałów sprzedaży online ◦ Kształtowanie komunikacji z klientem ◦ Wykorzystywanie zarządzania i kontroli biznesowej ◦ Znaczenie i struktura e-commerce <p>3. rok kształcenia: Kształcenie w szkole zawodowej w obszarach uczenia się:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wybór kanałów sprzedaży online • Optymalizacja sprzedaży online przy użyciu wskaźników • Uwzględnianie wpływu czynników makroekonomicznych na decyzje biznesowe • Przeprowadzanie i ocena projektów związanych z zawodem <p>Część 2 egzaminu końcowego na zakończenie kształcenia zawodowego</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Źródło i dalsze informacje:

https://web.arbeitsagentur.de/berufenet/beruf/130926#ausbildung_ausbildungsbeschreibung_ausbildungsaufbau