

**Juli 2022**

## **Teilqualifikationen für den Beruf Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce**

TQ-Berufsset für den Beruf Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce gemäß Ausbildungsrahmenplan "VO für die Berufsausbildung zum Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce" vom 13.12.2017 sowie dem Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce vom 24.11.2017

Dieses TQ-Berufsset wurde zu einem Konformitätsabgleich beim Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) gemäß der Empfehlung 185 des BIBB-Hauptausschusses vom 10. Dezember 2025 zur qualitätsgesicherten Gestaltung und Umsetzung von Teilqualifikationen eingereicht und in der vorliegenden Form im Juni 2026 durch die TQ-Koordinierungsgruppe bestätigt. Die Veröffentlichung von maximal einem TQ-Set pro Beruf in der BIBB-Datenbank hat eine Orientierungsfunktion für Träger und zuständige Stellen zur Gestaltung und Bewertung von Teilqualifizierungen. Bei dem TQ-Berufsset handelt es sich um fachlich abgestimmte Informationen im Rahmen des Verwaltungshandelns des BIBB auf ministerielle Weisung. Es ist auf der Internetseite [www.bibb.de/tq](http://www.bibb.de/tq) abrufbar.

## A Übersichtsdarstellung des TQ-Berufssets

Ausbildungsberuf	Kaufmann/Kauffrau im E-Commerce
<b>TQs im Überblick</b>	
TQ 1: Grundlagen des E-Commerce	17-26 Wochen
TQ 2: Vertragsmanagement	17-26 Wochen
TQ 3: Produkt- und Sortimentmanagement	17-26 Wochen
TQ 4: Digitales Marketing und Kommunikation	17-26 Wochen
TQ 5: Zukunftsorientiertes Vertriebsmanagement	17-26 Wochen
TQ 6: Projektmanagement	17-26 Wochen
	<b>102-156 Wochen</b>

Die festgelegte Dauer gilt bei einer Teilnahme in Vollzeit.

*Hinweis: Die Vermittlung von Standardberufsbildpositionen und Wirtschafts- und Sozialkunde erfolgt in den jeweiligen TQs integrativ.*

*Hinweis: In TQ1, TQ2, TQ3 und TQ4 sind die Inhalte von Teil I der Abschlussprüfung berücksichtigt.*

## B Die Teilqualifikationen im Detail

TQ 1: Grundlagen des E-Commerce	
Voraussetzungen	(einschlägige) berufsbezogene Erfahrung, Reihenfolge der TQs flexibel
Dauer	17-26 Wochen, davon mindestens 4-5 Wochen im Betrieb
betriebliche Einsatzfelder	Mitwirkung bei der Gestaltung und Bewirtschaftung des Waren- und Dienstleistungssortimentes im vorhandenen Online-System

Es werden Kenntnisse zum Pflegen der Sortimentdaten des bestehenden Online-Systems vermittelt. Die Teilnehmenden prüfen das Sortiment des Online-Systems und nehmen eine Kategorisierung der darin enthaltenen Produkte zwecks Unterstützung ihrer Beschaffung vor. Die Teilnehmenden werden befähigt, verkaufsfördernde Präsentationen von angebotenen Waren und Dienstleistungen zu erstellen.

*Hinweis: In TQ1, TQ2, TQ3 und TQ4 sind die Inhalte von Teil I der Abschlussprüfung berücksichtigt.*

Lfd. Nr. im ARP	Lerninhalte TQ 1 Ausbildungsordnung vom 13.12.2017	Bezug zum Rahmenlehrplan vom 24.11.2017
A - 2	<p><b>Waren- oder Dienstleistungssortiment mitgestalten und online bewirtschaften (§ 4 Absatz 2 Nummer 2):</b></p> <p>A - 2 a) Produktdaten zu Waren oder Dienstleistungen beschaffen, ergänzen und aufbereiten</p> <p>A - 2 b) Produkte kategorisieren, einstellen und verkaufsfördernd präsentieren</p> <p>A - 2 c) rechtliche Regelungen, insbesondere zu Informationspflichten, Wettbewerbsrecht, Markenschutz, Urheberrecht und Datenschutz, bei der Gestaltung des Sortiments einhalten</p> <p>A - 2 d) Serviceleistungen und Zusatzangebote im Online-Vertriebssystem hinterlegen und Angebotsregeln festlegen</p> <p>A - 2 e) Bezahlssysteme auswählen und einsetzen</p>	<p>LF 1 Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten</p> <p>LF 2: Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen</p> <p>LF 3: Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten</p>
A - 3	<p><b>Beschaffung unterstützen (§ 4 Absatz 2 Nummer 3):</b></p> <p>A - 3 a) Nachfrage nach Waren oder Dienstleistungen im Online-Vertriebskanal ermitteln und Schlussfolgerungen für Beschaffung ableiten</p>	

	<p>A - 3 b) für den Online-Vertrieb relevante Produktdaten festlegen und deren Bereitstellung sicherstellen</p> <p>A - 3 c) Waren- oder Datenfluss als Händler oder Vermittler sicherstellen, Bestandsführung unterstützen, Schwachstellen analysieren und Prozesse optimieren</p> <p>A - 3 d) Absatzzahlen für die Beschaffung aufbereiten</p>	
--	---	--

### Hinweise zur Kompetenzfeststellung

<b>Kompetenzfeststellung TQ 1</b>			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik bzw. zentrale Inhalte	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	Schriftliche Aufgaben Digital gestellte Aufgaben Präsentation	Mind. 30 Minuten	50 %
praktisch	Produktbezogene Arbeitsaufgabe Prozessbezogene Arbeitsaufgabe Rollenspiel Gesprächssimulation Fachgespräch	Mind. 30 Minuten	50 %

Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

<b>TQ 2: Vertragsmanagement</b>	
Voraussetzungen	(einschlägige) berufsbezogene Erfahrung, Reihenfolge der TQs flexibel
Dauer	17-26 Wochen, davon mindestens 4-5 Wochen im Betrieb
betriebliche Einsatzfelder	Anbahnung und Bearbeitung der Verträge im Online-Vertrieb, Bereitstellung der Bezahlverfahren

Die Teilnehmenden gestalten kundenorientierte Bezahlvorgänge. Sie können Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und abwickeln.

*Hinweis: In TQ1, TQ2, TQ3 und TQ4 sind die Inhalte von Teil I der Abschlussprüfung berücksichtigt.*

<b>Lfd. Nr. im ARP</b>	<b>Lerninhalte TQ 2</b>	<b>Bezug zum Rahmenlehrplan</b>
	Ausbildungsordnung vom 13.12.2017	vom 24.11.2017
A - 4	<p><b>Vertragsanbahnung im Online-Vertrieb gestalten (§ 4 Absatz 2 Nummer 4):</b></p> <p>A - 4 a) Übersicht der ausgewählten Waren oder Dienstleistungen dem Kunden oder der Kundin bereitstellen</p> <p>A - 4 b) Kundendaten- und Zahlungsdatenerfassung benutzerfreundlich gestalten</p> <p>A - 4 c) Kundendaten und Zahlungsdaten erheben und im System verarbeiten</p> <p>A - 4 d) Maßnahmen zur Verhinderung von Zahlungsausfällen einsetzen</p> <p>A - 4 e) Bezahlverfahren kundenbezogen bereitstellen</p> <p>A - 4 f) Wege der Übermittlung und Bereitstellung von Waren oder Dienstleistungen auswählen und dem Kunden oder der Kundin anbieten</p> <p>A - 4 g) rechtliche Regelungen, insbesondere zum Datenschutz, zu allgemeinen Geschäftsbedingungen und zum Fernabsatz, einhalten</p> <p>A - 4 h) Vertragsangebot des Kunden oder der Kundin erfassen und Bedingungen der Vertragserfüllung prüfen</p> <p>A - 4 i) Auftragsdaten für den Kunden oder die Kundin verständlich darstellen und für nachfolgende Prozesse bereitstellen</p>	<p>LF 3: Verträge im Online-Vertrieb anbahnen und bearbeiten</p> <p>LF 5: Rückabwicklungsprozesse und Leistungsstörungen bearbeiten</p>

A - 5	<p><b>A - 5 Verträge aus dem Online-Vertrieb abwickeln (§ 4 Absatz 2 Nummer 5):</b></p> <p>A - 5 a) sicherstellen, dass der Kunde oder die Kundin über das Zustandekommen des Vertrags informiert wird</p> <p>A - 5 b) bei Störungen der Datenübermittlung für die Vertragserfüllung Maßnahmen ergreifen</p>	
-------	--	--

### Hinweise zur Kompetenzfeststellung

<b>Kompetenzfeststellung TQ 2</b>			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik bzw. zentrale Inhalte	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	Schriftliche Aufgaben Digital gestellte Aufgaben Präsentation	Mind. 30 Minuten	50 %
praktisch	Produktbezogene Arbeitsaufgabe Prozessbezogene Arbeitsaufgabe Rollenspiel Gesprächssimulation Fachgespräch	Mind. 30 Minuten	50 %

Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

<b>TQ 3: Produkt- und Sortimentmanagement</b>	
Voraussetzungen	(einschlägige) berufsbezogene Erfahrung, Reihenfolge der TQs flexibel
Dauer	17-26 Wochen, davon mindestens 4-5 Wochen im Betrieb
betriebliche Einsatzfelder	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projekt- und kundenorientiertes Vorgehen bei Kooperation und Kommunikation mit Kunden,</li> <li>• Beherrschung aller Vorgänge im klassischen E-Commerce zur Gestaltung und Pflege des Online-Vertriebskanals,</li> <li>• Konzeption und Entwicklung eines einfachen Online-Vertriebskanals</li> </ul>

Die Teilnehmenden gestalten Sortiments- und Produktmanagement eines E-Commerce Unternehmens und übernehmen die Rückabwicklung von Waren und Dienstleistungen. Sie bedienen sich dabei auch der im E-Commerce üblichen Instrumente der kaufmännischen Steuerung und Kontrolle.

*Hinweis: In TQ1, TQ2, TQ3 und TQ4 sind die Inhalte von Teil I der Abschlussprüfung berücksichtigt.*

<b>Lfd. Nr. im ARP</b>	<b>Lerninhalte TQ 3</b>	<b>Bezug zum Rahmenlehrplan</b>
	Ausbildungsordnung vom 13.12.2017	vom 24.11.2017
A - 2	<p><b>Waren- oder Dienstleistungssortiment mitgestalten und online bewirtschaften (§ 4 Absatz 2 Nummer 2):</b></p> <p>A - 2 f) Potenziale anderer Vertriebskanäle beurteilen und Möglichkeiten der Nutzung prüfen</p> <p>A - 2 g) Testmethoden zur laufenden Optimierung des Nutzungsprozesses einsetzen und Ergebnisse auswerten</p> <p>A - 2 h) qualitätssichernde Maßnahmen anwenden</p> <p>A - 2 i) bei Preiskalkulationen mitwirken</p> <p>A - 2 j) Vorschläge für die kunden- und ertragsorientierte Weiterentwicklung des Sortiments erarbeiten</p>	<p>LF 1: Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten</p> <p>LF 2: Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen</p> <p>LF 4: Werteströme erfassen, auswerten und beurteilen</p> <p>LF 5: Rückabwicklungsprozesse und Leistungsstörungen bearbeiten</p>
A - 8	<p><b>Kaufmännische Steuerung und Kontrolle nutzen (§ 4 Absatz 2 Nummer 8):</b></p> <p>A - 8 a) Ergebnisse der Kosten-und-Leistungs-Rechnung analysieren und Schlussfolgerungen ableiten</p>	

	<p>A - 8 b) Informationen des externen Rechnungswesens für Steuerungs- und Kontrollprozesse nutzen</p> <p>A - 8 c) betriebliche, insbesondere nutzungs- und sortimentsbezogene Kennzahlen zum Online-Vertrieb ermitteln und bewerten sowie Schlussfolgerungen ableiten</p> <p>A - 8 d) Statistiken erstellen und auswerten</p> <p>A - 8 e) Kundenwertanalysen durchführen und Schlussfolgerungen ableiten</p> <p>A - 8 f) betriebliche Prozesse, insbesondere bei Online-Vertriebs- und Kommunikationskanälen sowie bei der Vertragsabwicklung, analysieren, Schlussfolgerungen ableiten, Maßnahmen vorschlagen und an deren Umsetzung mitwirken</p> <p>A - 8 g) Kennzahlen der waren- oder dienstleistungsbezogenen Reklamationen, Widerrufe, Rücktritte, Retouren oder Stornierungen sowie daraus folgende Rückabwicklungen analysieren und Schlussfolgerungen ableiten</p>	LF 8: Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern
A - 5	<p><b>Verträge aus dem Online-Vertrieb abwickeln (§ 4 Absatz 2 Nummer 5):</b></p> <p>A - 5 c) bei der Vertragserfüllung entstehende Störungen bearbeiten und dabei die rechtlichen und betrieblichen Vorgaben einhalten</p> <p>A - 5 d) waren- oder dienstleistungsbezogene Rückabwicklungsprozesse organisieren</p>	

#### Hinweise zur Kompetenzfeststellung

Kompetenzfeststellung TQ 3			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik bzw. zentrale Inhalte	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	Schriftliche Aufgaben Digital gestellte Aufgaben Präsentation	Mind. 30 Minuten	50 %
praktisch	Produktbezogene Arbeitsaufgabe Prozessbezogene Arbeitsaufgabe Rollenspiel Gesprächssimulation Fachgespräch	Mind. 30 Minuten	50 %

Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

<b>TQ 4: Digitales Marketing und Kommunikation</b>	
Voraussetzungen	(einschlägige) berufsbezogene Erfahrung, Reihenfolge der TQs flexibel
Dauer	17-26 Wochen, davon mindestens 4-5 Wochen im Betrieb
betriebliche Einsatzfelder	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziel- und Produktgruppengerechte Umsetzung der Online-Marketingmaßnahmen,</li> <li>• Verkaufsfördernde und situationsgerechte Gestaltung des Waren- und Dienstleistungsportfolios,</li> <li>• Kundenorientierte Servicekommunikation,</li> <li>• Rückabwicklung von Waren und Dienstleistungen sowie Beschwerdemanagement</li> </ul>

Die Teilnehmenden gestalten und bewerten zielgruppen- und produktgruppengerechte Online-Marketingmaßnahmen. Sie gestalten, testen und bewerten verkaufsfördernde und situationsgerechte Online-Marketingmaßnahmen. Im Hinblick auf die Optimierung des Verkaufsprozesses kommunizieren die Teilnehmenden zielgruppen- und kundenorientiert.

*Hinweis: In TQ1, TQ2, TQ3 und TQ4 sind die Inhalte von Teil I der Abschlussprüfung berücksichtigt*

<b>Lfd. Nr. im ARP</b>	<b>Lerninhalte TQ 4</b>	<b>Bezug zum Rahmenlehrplan</b>
	Ausbildungsordnung vom 13.12.2017	vom 24.11.2017
A - 7	<p><b>A - 7 Online-Marketing entwickeln und umsetzen (§ 4 Absatz 2 Nummer 7):</b></p> <p>A - 7 a) zielgruppen- und produktgruppengerechte Online-Marketingmaßnahmen entwickeln und dabei insbesondere Neukundengewinnung, Bestandskundenbindung und Kundenreaktivierung berücksichtigen</p> <p>A - 7 b) Nutzungs- und Kundendaten zum Zweck der zielgerichteten Werbeansprache über Online-Werbekanäle erheben und verarbeiten sowie Handlungsvorschläge entwickeln</p> <p>A - 7 c) Inhalt für verschiedene Online-Werbekanäle und -formate auswählen und bereitstellen sowie Umsetzungsvarianten testen und auswerten</p> <p>A - 7 d) Instrumente des Online-Marketings einsetzen, die Erstellung und Ausspielung von Werbung organisieren sowie die Platzierung der Online-Werbung prüfen</p>	<p>LF 6: Servicekommunikation kundenorientiert gestalten</p> <p>LF 7: Online-Marketing-Maßnahmen umsetzen und bewerten</p> <p>LF 10: Den Online-Vertrieb kennzahlengestützt optimieren</p>

	<p>A - 7 e) die Ausgestaltung der Kontaktstrecke von der Werbung bis zum Kauf (Customer Journey) im Online-Vertriebskanal planen und optimieren</p> <p>A - 7 f) den Werbeerfolg unter Kosten-Nutzen-Aspekten messen und Maßnahmen ableiten</p> <p>A - 7 g) rechtliche Regelungen des Online-Marketings einhalten, insbesondere zu Informationspflichten, Wettbewerbsrecht, Markenschutz, Urheberrecht und Datenschutz</p> <p>A - 7 h) Marketingmaßnahmen von Wettbewerbern beobachten und auswerten sowie Verbesserungsvorschläge für den Betrieb ableiten</p>	
A - 6	<p><b>A - 6 Kundenkommunikation gestalten (§ 4 Absatz 2 Nummer 6):</b></p> <p>A - 6 a) Kommunikationskanäle auswählen, einsetzen und die Auswahl auf Grundlage des Kundenverhaltens anpassen</p> <p>A - 6 b) Kundenanliegen aufnehmen und bearbeiten</p> <p>A - 6 c) rechtliche Regelungen, insbesondere zum Datenschutz, bei der Kundenkommunikation und bei deren Auswertung einhalten</p> <p>A - 6 d) Schnittstellen von Kommunikationskanälen berücksichtigen</p> <p>A - 6 e) Kommunikation zielgruppenorientiert, verkaufsfördernd und situationsgerecht gestalten, unter Berücksichtigung betrieblicher Vorgaben auswerten und diese Auswertung bei der Gestaltung und Optimierung des Sortiments berücksichtigen</p>	
B - 6	<p><b>Kommunikation und Kooperation (§ 4 Absatz 3 Nummer 6):</b></p> <p>B - 6 d) Ursachen von Konflikten und Kommunikationsstörungen erkennen und zu deren Lösung beitragen</p> <p>B - 6 e) deutsche und englische Fachbegriffe anwenden</p> <p>B - 6 f) im Ausbildungsbetrieb übliche englischsprachige Informationen auswerten</p> <p>B - 6 g) Informationen einholen und Auskünfte erteilen, auch in englischer Sprache</p>	

B - 6	<p><b>Kommunikation und Kooperation (§ 4 Absatz 3 Nummer 6):</b></p> <p>B - 6 a) situationsgerecht und zielorientiert kommunizieren sowie Ergebnisse dokumentieren</p> <p>B - 6 b) Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreichen Handelns berücksichtigen</p> <p>B - 6 c) soziokulturelle Unterschiede im Arbeitsprozess berücksichtigen</p>	
-------	---	--

### Hinweise zur Kompetenzfeststellung

<b>Kompetenzfeststellung TQ 4</b>			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik bzw. zentrale Inhalte	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	Schriftliche Aufgaben Digital gestellte Aufgaben Präsentation	Mind. 30 Minuten	50 %
praktisch	Produktbezogene Arbeitsaufgabe Prozessbezogene Arbeitsaufgabe Rollenspiel Gesprächssimulation Fachgespräch	Mind. 30 Minuten	50 %

Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

<b>TQ 5: Zukunftsorientiertes Vertriebsmanagement</b>	
Voraussetzungen	(einschlägige) berufsbezogene Erfahrung, Reihenfolge der TQs flexibel
Dauer	17-26 Wochen, davon mindestens 4-5 Wochen im Betrieb
betriebliche Einsatzfelder	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auswahl und Einsatz geeigneter Online-Vertriebskanäle,</li> <li>• Bewertung von Vertriebskanälen anhand des Nutzerverhaltens,</li> <li>• Einordnung des E-Commerce in der Gesamtstruktur des Unternehmens</li> </ul>

Die Teilnehmenden wählen geeignete Online-Vertriebskanäle aus und setzen diese ein. Sie können den Online-Vertrieb kennzahlengestützt bewerten. Die Teilnehmenden berücksichtigen gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei unternehmerischen Entscheidungen im Online-Marketing.

<b>Lfd. Nr. im ARP</b>	<b>Lerninhalte TQ 5</b> Ausbildungsordnung vom 13.12.2017	<b>Bezug zum Rahmenlehrplan</b> vom 24.11.2017
A - 1	<p><b>Online-Vertriebskanal auswählen und einsetzen (§ 4 Absatz 2 Nummer 1):</b></p> <p>A - 1 a) Online-Vertriebskanäle nach Leistungsumfang, Leistungsfähigkeit, Einsatzbereichen und Wirtschaftlichkeit unterscheiden und auswählen</p> <p>A - 1 b) Nutzerverhalten auswerten und Verbesserungsvorschläge für den Online-Vertrieb ableiten</p> <p>A - 1 c) Prozessabläufe analysieren und Konzept für anwenderfreundliche Benutzeroberfläche weiterentwickeln</p> <p>A - 1 d) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben, insbesondere zu Informationspflichten, Wettbewerbsrecht, Markenschutz, Urheberrecht und Datenschutz, beim Einsatz des Online-Vertriebskanals einhalten</p> <p>A - 1 e) technische und organisatorische Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für den Einsatz neuer Online-Vertriebskanäle im Zusammenhang mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen einschätzen und Maßnahmen ableiten</p> <p>A - 1 f) bei der Weiterentwicklung und Optimierung der Systeme des Online-Vertriebs mit internen und</p>	<p>LF 2: Sortimente im Online-Vertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen</p> <p>LF 7: Online-Marketing-Maßnahmen umsetzen und bewerten</p> <p>LF 9: Online-Vertriebskanäle auswählen</p> <p>LF 10: Den Online-Vertrieb kennzahlengestützt optimieren</p>

	externen Dienstleistern kooperieren, Leistungsumfang definieren und Leistungserbringung kontrollieren	
--	---	--

### Hinweise zur Kompetenzfeststellung

<b>Kompetenzfeststellung TQ 5</b>			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik bzw. zentrale Inhalte	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	Schriftliche Aufgaben Digital gestellte Aufgaben Präsentation	Mind. 30 Minuten	50 %
praktisch	Produktbezogene Arbeitsaufgabe Prozessbezogene Arbeitsaufgabe Rollenspiel Gesprächssimulation Fachgespräch	Mind. 30 Minuten	50 %

Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

<b>TQ 6: Projektmanagement</b>	
Voraussetzungen	(einschlägige) berufsbezogene Erfahrung, Reihenfolge der TQs flexibel
Dauer	17-26 Wochen, davon mindestens 4-5 Wochen im Betrieb
betriebliche Einsatzfelder	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planung, Durchführung, Bewertung und Optimierung berufsbezogener Projekte,</li> <li>• Kaufmännische Steuerung und Kontrolle,</li> <li>• Entwicklung von Online-Marketingmaßnahmen</li> </ul>

Die Teilnehmenden kommunizieren und kooperieren mit Kunden sowie im betrieblichen Einsatz projekt- und kundenorientiert. Sie kennen alle Vorgänge im klassischen E-Commerce. Die Teilnehmenden gestalten und pflegen den bestehenden Online-Vertriebskanal. Die Teilnehmenden konzipieren, entwickeln und erstellen einen einfachen Online-Vertriebskanal in projektorientierter Vorgehensweise.

<b>Lfd. Nr. im ARP</b>	<b>Lerninhalte TQ 6</b>	<b>Bezug zum Rahmenlehrplan</b>
	Ausbildungsordnung vom 13.12.2017	vom 24.11.2017
B – 7	<p><b>Projektorientierte Arbeitsweisen im E-Commerce (§ 4 Absatz 3 Nummer 7):</b></p> <p>B - 7 a) Projekte planen, strukturieren, koordinieren, umsetzen und auswerten</p> <p>B - 7 b) Informations- und Kommunikationsstrukturen für die Projektarbeit einrichten und nutzen</p> <p>B - 7 c) Projektabläufe an veränderte Anforderungen anpassen</p> <p>B - 7 d) Projektabläufe und -ergebnisse dokumentieren und präsentieren sowie Schlussfolgerungen ableiten</p>	<p>LF 1 Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten</p> <p>LF 11: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse bei unternehmerischen Entscheidungen berücksichtigen</p> <p>LF 12: Berufsbezogene Projekte durchführen und bewerten</p>
B - 5	<p><b>Bedeutung und Struktur des E-Commerce (§ 4 Absatz 3 Nummer 5):</b></p> <p>B - 5 a) die Funktion des E-Commerce für die Gesamtwirtschaft und für die Gesellschaft erläutern</p> <p>B - 5 b) Einflüsse der digitalen Infrastruktur, des Geschäftsmodells, der Vertriebswege und Kommunikationskanäle, der Sortiments- und Preisgestaltung sowie des Standortes auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt einschätzen</p>	

	<p>B - 5 c) rechtliche und technische Entwicklungen verfolgen und Auswirkungen auf Systeme und Prozesse des Online-Vertriebs ableiten</p> <p>B - 5 d) bei der Entwicklung neuer Geschäftsideen mitwirken</p>	
--	--	--

### Hinweise zur Kompetenzfeststellung

<b>Kompetenzfeststellung TQ 6</b>			
Art der Kompetenzfeststellung	Methodik bzw. zentrale Inhalte	zeitlicher Umfang	Gewichtung
schriftlich	Schriftliche Aufgaben Digital gestellte Aufgaben Präsentation	Mind. 30 Minuten	50 %
praktisch	Produktbezogene Arbeitsaufgabe Prozessbezogene Arbeitsaufgabe Rollenspiel Gesprächssimulation Fachgespräch	Mind. 30 Minuten	50 %

Im Fall des Nichtbestehens wird eine Möglichkeit zur Wiederholung der Kompetenzfeststellung gegeben.

**Anhang 1: Standardberufsbildpositionen** (zum 1. August 2021 eingeführt)

Lfd. Nr.	Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten	zeitliche Zuordnung
1	Organisation des Ausbildungsbetriebes, Berufsbildung sowie Arbeits- und Tarifrecht (§ x Absatz y Nummer 1)	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) den Aufbau und die grundlegenden Arbeits- und Geschäftsprozesse des Ausbildungsbetriebes erläutern</li> <li>b) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag sowie Dauer und Beendigung des Ausbildungsverhältnisses erläutern und Aufgaben der im System der dualen Berufsausbildung Beteiligten beschreiben</li> <li>c) die Bedeutung, die Funktion und die Inhalte der Ausbildungsordnung und des betrieblichen Ausbildungsplans erläutern sowie zu deren Umsetzung beitragen</li> <li>d) die für den Ausbildungsbetrieb geltenden arbeits-, sozial-, tarif- und mitbestimmungsrechtlichen Vorschriften erläutern</li> <li>e) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungs- oder personalvertretungs- rechtlichen Organe des Ausbildungsbetriebes erläutern</li> <li>f) Beziehungen des Ausbildungsbetriebs und seiner Beschäftigten zu Wirtschaftsorganisationen und Gewerkschaften erläutern</li> <li>g) Positionen der eigenen <b>Entgeltabrechnung</b> erläutern</li> <li>h) wesentliche Inhalte von Arbeitsverträgen erläutern</li> <li>i) Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und der beruflichen Weiterentwicklung erläutern</li> </ul>	während der gesamten Ausbildung
2	Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit (§ x Absatz y Nummer 2)	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Rechte und Pflichten aus den berufsbezogenen Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften kennen und diese Vorschriften anwenden</li> <li>b) Gefährdungen von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz und auf dem Arbeitsweg prüfen und beurteilen</li> <li>c) sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten erläutern</li> <li>d) technische und organisatorische Maßnahmen zur Vermeidung von Gefährdungen sowie von psychischen und physischen Belastungen für sich und andere, auch präventiv, ergreifen</li> <li>e) ergonomische Arbeitsweisen beachten und anwenden</li> <li>f) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben und erste Maßnahmen bei Unfällen einleiten</li> </ul>	während der gesamten Ausbildung

	g) betriebsbezogene Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden, Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und erste Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen	
3	Umweltschutz und Nachhaltigkeit (§ x Absatz y Nummer 3)	
	a) Möglichkeiten zur Vermeidung betriebsbedingter Belastungen für Umwelt und Gesellschaft im eigenen Aufgabenbereich erkennen und zu deren Weiterentwicklung beitragen	während der gesamten Ausbildung
	b) bei Arbeitsprozessen und im Hinblick auf Produkte, Waren oder Dienstleistungen Materialien und Energie unter wirtschaftlichen, umweltverträglichen und sozialen Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit nutzen	
	c) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes einhalten	
	d) Abfälle vermeiden sowie Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Wiederverwertung oder Entsorgung zuführen	
	e) Vorschläge für nachhaltiges Handeln für den eigenen Arbeitsbereich entwickeln	
	f) unter Einhaltung betrieblicher Regelungen im Sinne einer ökonomischen, ökologischen und sozial nachhaltigen Entwicklung zusammenarbeiten und adressatengerecht kommunizieren	
4	Digitalisierte Arbeitswelt (§ x Absatz y Nummer 4)	
	a) mit eigenen und betriebsbezogenen Daten sowie mit Daten Dritter umgehen und dabei die Vorschriften zum Datenschutz und zur Datensicherheit einhalten	während der gesamten Ausbildung
	b) Risiken bei der Nutzung von digitalen Medien und informationstechnischen Systemen einschätzen und bei deren Nutzung betriebliche Regelungen einhalten	
	c) ressourcenschonend, adressatengerecht und effizient kommunizieren sowie Kommunikationsergebnisse dokumentieren	
	d) Störungen in Kommunikationsprozessen erkennen und zu ihrer Lösung beitragen	
	e) Informationen in digitalen Netzen recherchieren und aus digitalen Netzen beschaffen sowie Informationen, auch fremde, prüfen, bewerten und auswählen	
	f) Lern- und Arbeitstechniken sowie Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden, digitale Lernmedien nutzen und Erfordernisse des lebensbegleitenden Lernens erkennen und ableiten	

- |  |
|--|
| g) Aufgaben zusammen mit Beteiligten, einschließlich der Beteiligten anderer Arbeits- und Geschäftsbereiche, auch unter Nutzung digitaler Medien, planen, bearbeiten und gestalten |
| h) Wertschätzung anderer unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Vielfalt praktizieren   |
- 

Quelle: [Empfehlung 172](#) des Hauptausschusses des Bundesinstituts für Berufsbildung vom 17. November 2020.