

Lernfeld 10 (Systemmanagement, Digitalisierungsmanagement)

1	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern und preispolitische Maßnahmen ableiten	9
1.1	Die Kosten- und Leistungsrechnung einordnen und Aufgaben beschreiben	10
1.2	Kostenarten und Leistungen unterscheiden	14
1.2.1	Grundkosten, Zusatzkosten und Anderskosten unterscheiden	14
1.2.2	Leistungen unterscheiden	18
1.2.3	Einzelkosten und Gemeinkosten unterscheiden	20
1.3	Kostenstellen und Kostenträger identifizieren und einen BAB erstellen	23
1.3.1	Kostenstellen und Kostenträger unterscheiden	23
1.3.2	Einen einfachen BAB erstellen	25
1.4	Kostenträgerrechnungen durchführen	29
1.4.1	Kostenträgerrechnungen erläutern	29
1.4.2	Kostenträgerrechnungen und Abweichungen im Handel erklären	32
1.4.3	Kostenträgerrechnung und Abweichungen bei Dienstleistungen erklären	33
1.4.4	Kostenträgerrechnung und Abweichungen in der Fertigung erklären	35
1.5	Kurzfristige Erfolgsrechnungen als Teilkostenrechnungen durchführen	38
1.5.1	Fixe und variable Kosten sowie das Gesetz der Massenproduktion erläutern	38
1.5.2	Die Gewinnschwelle ermitteln	40
1.5.3	Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnungen durchführen	42
1.6	Auswertungen des Jahresabschlusses im Controlling durchführen	47
1.6.1	Betriebswirtschaftliche Auswertungen und Auswertungsmethoden erläutern	47
1.6.2	Auswertungen mit der Tabellenkalkulation erläutern	48
1.6.3	Plankosten und Istkosten vergleichen	49
1.6.4	Aufbereitung, Auswertung und Beurteilung der Bilanz erläutern	50
1.6.5	Auswertung und Beurteilung der Erfolgsrechnung erläutern	56
1.7	Prozesskosten berechnen und Kostentreiber ermitteln	60
1.7.1	Prozesskosten und Kostentreiber ermitteln	61
1.7.2	Prozesskostenkalkulationen durchführen und vergleichen	63
1.8	Grenzkostenbetrachtungen durchführen	66
1.8.1	Gesamtkostenvergleiche nach Leistungsmenge durchführen	66
1.8.2	Grenzkosten und Verläufe bei materiellen und digitalen Leistungen darstellen	68
1.8.3	Fixe und variable Kosten nach Leistungsart darstellen	70
1.9	Digitalisierungsvorhaben in der Kostenrechnung unterstützen	71
1.9.1	Kostenrechnungssoftware erläutern	72
1.9.2	Kostenrechnung am Beispiel DATEV vorstellen	74
1.9.3	Schnittstellen oder API berücksichtigen	76
1.9.4	Digitale Transformation in Rechnungswesen 4.0 unterstützen	78

2	Absatzmarketingmaßnahmen planen und bewerten	85
2.1	Aufgabenbereiche und Zuständigkeiten des Absatzmarketings unterscheiden ..	86
2.1.1	Eine Einführung in das Absatzmarketing geben	86
2.1.2	Aufgabenbereiche und Kanäle des Absatzmarketings unterscheiden	87
2.1.3	Zuständigkeitsbereiche im Marketing unterscheiden	91
2.2	Absatzpolitische Ziele und Methoden des Marketings unterscheiden	92
2.2.1	Absatzpolitische Ziele unterscheiden	92
2.2.2	Marketingmethoden unterscheiden	97
2.3	Marktuntersuchungen und Marketinganalysen unterscheiden	100
2.3.1	Marktuntersuchungen allgemein vergleichen	100
2.3.2	Online-Marktforschung und Analysetools unterscheiden	103
2.3.3	Analysen zur Wettbewerbssituation durchführen	105
2.3.4	Wertvorstellungen der Kunden und Consumer-Insights feststellen	107
2.3.5	SWOT-Analysen erläutern	109
2.4	Maßnahmen der Produkt-, Sortimentspolitik sowie Preispolitik unterscheiden .	111
2.4.1	Absatzmarketinginstrumente unterscheiden	111
2.4.2	Produkt- und Sortimentspolitik unterscheiden	113
2.5	Instrumente der Preis- und Konditionenpolitik unterscheiden	118
2.6	Klassische Instrumente der Kommunikationspolitik unterscheiden	121
2.6.1	Push- und Pull-, Outbound- und Inbound-Marketing unterscheiden	123
2.6.2	Rechtliche Auflagen und interkulturelle Besonderheiten berücksichtigen	125
2.6.3	Konventionelle, nicht digitale Werbung vergleichen	127
2.6.4	Persönlichen Verkauf und Verkaufsförderung unterstützen	129
2.6.5	Public Relations (PR), Sponsoring und Product-Placement unterscheiden	131
2.7	Online-Marketinginstrumente im Absatzbereich präsentieren	134
2.7.1	Rechtliche Auflagen im digitalen Marketing berücksichtigen	135
2.7.2	Nicht zahlungspflichtige Marketingkanäle präsentieren	140
2.7.3	Zahlungspflichtige Marketingkanäle präsentieren	154
2.8	Marketingmaßnahmen planen und kontrollieren	163
2.8.1	Marketingmaßnahmen planen	163
2.8.2	Marketingmaßnahmen automatisieren	172
2.8.3	Marketingmaßnahmen kontrollieren	179
Lernfeld 11 (Digitalisierungsmanagement)		
3	Informationen und Daten aufbereiten	190
3.1	Daten, Analyseverfahren und Darstellungsarten unterscheiden	191
3.1.1	Daten unterscheiden	191
3.1.2	Daten analysieren	194
3.1.3	Darstellungsarten unterscheiden	197
3.2	Kundenbefragungen im Marketing durchführen	199
3.2.1	Erhebungsverfahren für Auswertungen vorstellen	199
3.2.2	Fragebögen erstellen	203
3.2.3	Fragebögen auswerten	209
3.2.4	Statistische Auswertungen mit Formeln und Funktionen der Tabellenkalkulation durchführen	211
3.2.5	Statistische Auswertungen mit Microsoft Access und SQL durchführen	214
3.3	Vorgaben im Digitalisierungsmanagement beachten	217

Lernfeld 12 (Systemmanagement)

4	Absatzprozesse durchführen und überwachen	224
4.1	Kunden über After-Sales-Angebote beraten	225
4.1.1	After-Sales-Aufgabenbereiche vergleichen	225
4.1.2	After-Sales-Instrumente vergleichen und Kundenberatung vorbereiten	228
4.2	Kunden zu Aufträgen beraten und Verträge vorbereiten	232
4.2.1	Kundeninformationen aufbereiten, Bonität prüfen	233
4.2.2	Finanzierungsarten und -alternativen unterscheiden	240
4.2.3	Kalkulationen erstellen	248
4.2.4	Verträge vorbereiten	252
4.3	Auf nicht rechtzeitige Annahme reagieren	258
4.4	Leistungserbringung kontrollieren, Leistungsstörungen bearbeiten	259
4.5	Rechnungsstellung veranlassen, Zahlungsvorgänge überwachen	263
4.5.1	Rechnungen erstellen	263
4.5.2	Zahlungen von Kunden prüfen	264
4.5.3	Den Zahlungsstatus in der Offene-Posten-Verwaltung feststellen	266
4.5.4	Zahlungserinnerungen und Mahnungen erstellen	269
4.6	Auswirkungen der Wertströme im Absatz auf den Erfolg des Unternehmens feststellen	273
4.7	Absatzprozesse dokumentieren	277
4.7.1	Leistungsprozesse beschreiben und überwachen	278
4.7.2	Absatzprozesse anhand eines ERP-Programms dokumentieren und optimieren	288

Projektmanagement übergreifend (Systemmanagement, Digitalisierungsmanagement)

5	Projekte planen, kalkulieren, präsentieren und schulen	294
5.1	Grundlagen des Projektmanagements vertiefen	294
5.2	Prüfungsprojekte planen und dokumentieren	312
5.3	Prüfungsprojekte präsentieren und im Fachgespräch erläutern	321
5.4	Schulungen planen und umsetzen	325

Lernfeld 12 (Digitalisierungsmanagement)

6	Unternehmen digital weiterentwickeln	330
6.1	Erwartungen der Prozess- und Marktteilnehmer ermitteln	331
6.1.1	Erwartungen an die eigene Ertragssituation berücksichtigen	332
6.1.2	Erwartungen der Kunden aus Unternehmersicht berücksichtigen	334
6.1.3	Erwartungen der Kunden aus Kundensicht berücksichtigen, Kundennutzen kalkulieren	338
6.1.4	Besondere Erwartungen in der Digitalisierung berücksichtigen	341
6.2	Geschäftsmodelle und Vertriebswege vorstellen, Reorganisationen planen	343
6.3	Geschäftsprozesse analysieren, Datenhoheit und Schutzrechte beachten	350
6.3.1	Geschäftsprozesse analysieren	351
6.3.2	Datenhoheit und Schutzrechte beachten	360
6.4	Vorschläge für digitale Weiterentwicklungen der Geschäftsmodelle entwerfen ..	375

Lernfeld 13 (Systemmanagement)

7	Netzwerkinfrastruktur planen und kalkulieren	384
7.1	Vorkenntnisse aktivieren, Vertiefungsmöglichkeiten wählen	385
7.1.1	Leistungsfelder, -bereiche und -arten in der Planung unterscheiden	387
7.1.2	Budgetierung und Wirtschaftlichkeit klären	389
7.2	Die Planung der Vernetzung und Informationssicherheit unterstützen	390
7.2.1	Vernetzungsvorplanung vorbereiten	391
7.2.2	Vernetzungspläne mit IP-Adresse erstellen	392
7.2.3	Vernetzungsarten in der Netzwerkinfrastruktur unterscheiden	394
7.2.4	VoIP in der Netzwerkinfrastruktur berücksichtigen	398
7.2.5	Smart-Home- bzw. IoT-Devices in der Netzwerkinfrastruktur einsetzen	399
7.2.6	IIoT in der Netzwerkinfrastruktur berücksichtigen	401
7.2.7	Informationssicherheit in der Netzwerkinfrastruktur beachten	403
7.3	Planung passiver Netzinfrastruktur	404
7.3.1	Strukturierte Verkabelung planen	405
7.3.2	Netzwerkinfrastruktur designen	407
7.3.3	Arbeiten und Dienstleistungen im Rahmen der Installation ermitteln	409
7.4	Die Planung aktiver Netzinfrastruktur unterstützen	409
7.4.1	Serverarten auswählen	410
7.4.2	Serverdienste auswählen	413
7.4.3	Netzverbindungsgeräte unterscheiden auswählen	415
7.4.4	Netzspeichergeräte auswählen	418
7.5	Systemarchitekturen und Microservices einbeziehen	421
7.6	Die Planung der Managed Services und Cloud-Dienste unterstützen	426
7.6.1	Bedeutung, Einsatz und Akzeptanz von Cloud Computing einbeziehen	426
7.6.2	Cloud-Bereitstellungsarten/-Servicemodelle festlegen	428
7.6.3	Cloud-Provider wählen	431
7.7	Kalkulationen zur Netzinfrastruktur durchführen	432
7.7.1	Kalkulationen vorbereiten	432
7.7.2	Lizenzen und Preismodelle unterscheiden	437