

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Unternehmensbeschreibung	7
Daten und Fakten	7
Das Modellunternehmen JIKU IT-Solutions GmbH	7
Handlungsorientiert und mit digitalen Tools in Teamarbeit die Lernfelder bearbeiten	9
Lernfeld 10: Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern und preispolitische Maßnahmen ableiten (System- und Digitalisierungsmanagement)	10
Lernsituation 1: Wir ordnen KLR, Kosten und Leistungen richtig zu	11
1.1 Die Kosten- und Leistungsrechnung einordnen und Aufgaben beschreiben	12
1.2 Kostenarten und Leistungen unterscheiden	16
Lernsituation 2: Wir identifizieren Kostenstellen und Kostenträger, erstellen einen BAB	23
1.3 Kostenstellen und Kostenträger identifizieren und einen BAB erstellen	24
Lernsituation 3: Wir führen Kostenträgerrechnungen durch, kalkulieren Preise und Aufträge	27
1.4 Kostenträgerrechnungen durchführen	28
Lernsituation 4: Wir führen kurzfristige Erfolgsrechnungen als Teilkostenrechnungen durch	37
1.5 Kurzfristige Erfolgsrechnungen als Teilkostenrechnungen durchführen	39
Lernsituation 5: Wir führen Auswertungen des Jahresabschlusses im Controlling durch	46
1.6 Auswertungen des Jahresabschlusses im Controlling durchführen	46
Lernsituation 6: Wir berechnen Prozesskosten und ermitteln Kostentreiber	55
1.7 Prozesskosten berechnen und Kostentreiber ermitteln	55
Lernsituation 7: Wir führen Grenzkostenbetrachtungen durch	58
1.8 Grenzkostenbetrachtungen durchführen	58
Lernsituation 8: Wir unterstützen die Digitalisierung der KLR und im Controlling	60
1.9 Digitalisierungsvorhaben in der Kostenrechnung unterstützen	60
Lernfeld 11: Absatzmarketingmaßnahmen planen und bewerten (Systemmanagement)	63
Lernsituation 1: Wir unterscheiden Aufgabenbereiche und Zuständigkeiten des Absatzmarketings	64
2.1 Aufgabenbereiche und Zuständigkeiten des Absatzmarketings unterscheiden	65
Lernsituation 2: Wir unterscheiden absatzpolitische Ziele und Methoden des Marketings	67
2.2 Absatzpolitische Ziele und Methoden des Marketings unterscheiden	68
Lernsituation 3: Wir unterscheiden Marktuntersuchungen und Marketinganalysen	70
2.3 Marktuntersuchungen und Marketinganalysen unterscheiden	70

Lernsituation 4: Wir unterscheiden Instrumente der Produkt- und Preispolitik 76

2.4 Maßnahmen der Produkt-, Sortimentspolitik sowie Preispolitik unterscheiden 78

2.5 Instrumente der Preis- und Konditionenpolitik unterscheiden 83

Lernsituation 5: Wir präsentieren klassische Kommunikationsinstrumente 89

2.6 Klassische Instrumente der Kommunikationspolitik unterscheiden 90

Lernsituation 6: Wir präsentieren Online-Marketinginstrumente im Absatzbereich 95

2.7 Online-Marketinginstrumente im Absatzbereich präsentieren 96

Lernsituation 7: Wir planen Maßnahmen im Absatzmarketing 103

Lernsituation 8: Wir kontrollieren Marketingmaßnahmen 109

Lernfeld 11: Informationen und Daten aufbereiten (Digitalisierungsmanagement, optional Systemmanagement) 113

Lernsituation 1: Wir unterscheiden Daten, Analyseverfahren und Darstellungsarten 113

3.1 Daten, Analyseverfahren und Darstellungsarten unterscheiden 114

Lernsituation 2: Wir erstellen Kundenbefragungen und werten Datentabellen aus 124

3.2 Kundenbefragungen im Marketing durchführen 124

Lernsituation 3: Wir beachten Vorgaben im Digitalisierungsmanagement 132

3.3 Vorgaben im Digitalisierungsmanagement beachten 132

Lernfeld 12: Absatzprozesse durchführen und überwachen (Systemmanagement) 135

Lernsituation 1: Wir beraten Kunden über After-Sales-Angebote 136

4.1 Kunden über After-Sales-Angebote beraten 136

Lernsituation 2: Wir prüfen die Finanzsituation des Kunden 141

4.2 Kunden zu Aufträgen beraten und Verträge vorbereiten 142

Lernsituation 3: Wir prüfen die eigene Finanzsituation 143

Lernsituation 4: Wir kalkulieren und bereiten Absatzverträge vor 149

Lernsituation 5: Wir bearbeiten Leistungsstörungen und reagieren auf nicht rechtzeitige Zahlungen 154

4.4 Leistungserbringung kontrollieren, Leistungsstörungen bearbeiten 154

Lernsituation 6: Wir analysieren Wertströme und deren Auswirkungen auf Vermögen, Kapital und Erfolg des Unternehmens 164

4.6 Auswirkungen der Wertströme im Absatz auf den Erfolg des Unternehmens feststellen . 164

Lernsituation 7: Wir dokumentieren und optimieren Absatzprozesse mittels Unternehmenssoftware 166

4.7 Absatzprozesse dokumentieren 167

Lernsituation 8: Wir vertiefen die Vorgehensweise innerhalb von Projekten und wenden diese auf das Abschlussprojekt an (für SM und DM) 178

5.1 Grundlagen des Projektmanagements vertiefen 179

5.2 Prüfungsprojekte planen und dokumentieren 187

5.3 Prüfungsprojekte präsentieren und im Fachgespräch erläutern 193

5.4 Schulungen planen und umsetzen 205

Lernfeld 12: Unternehmen digital weiterentwickeln (Digitalisierungsmanagement) 209

Lernsituation 1: Wir ermitteln die Erwartungen der Prozess- und Marktteilnehmer 210

6.1 Erwartungen der Prozess- und Marktteilnehmer ermitteln 211

Lernsituation 2: Wir stellen Geschäftsmodelle sowie Vertriebswege vor und planen Reorganisationen 212

6.2 Geschäftsmodelle und Vertriebswege vorstellen, Reorganisationen planen 213

Lernsituation 3: Wir analysieren Geschäftsprozesse und beachten Datenhoheit sowie Schutzrechte . 214

6.3 Geschäftsprozesse analysieren, Datenhoheit und Schutzrechte beachten 214

Lernsituation 4: Wir entwerfen Vorschläge für digitale Weiterentwicklungen der Geschäftsmodelle . 217

6.4 Vorschläge für digitale Weiterentwicklungen der Geschäftsmodelle entwerfen 217

Lernfeld 13: Netzinfrastruktur planen und kalkulieren (Schwerpunkt Systemmanagement) ... 219

Lernsituation 1: Wir stellen Kundenanforderungen in einer Vernetzungsvorplanung fest 220

7.1 Vorkenntnisse aktivieren, Vertiefungsmöglichkeiten wählen 220

Lernsituation 2: Wir prüfen Vernetzungsarten und Informationssicherheit in der Planung 235

7.2 Die Planung der Vernetzung und Informationssicherheit unterstützen 235

Lernsituation 3: Wir planen und kalkulieren passive Netzwerkkomponenten 246

7.3 Planung passiver Netzinfrastruktur 246

Lernsituation 4: Wir planen und kalkulieren aktive Netzwerkkomponenten 252

7.4 Die Planung aktiver Netzinfrastruktur unterstützen 253

Lernsituation 5: Wir beziehen Systemarchitekturen der Netzwerktechnik und Microservices bei der Planung ein 260

7.5 Systemarchitekturen und Microservices einbeziehen 260

Lernsituation 6: Wir planen und kalkulieren Managed-Services und Cloud-Dienste 261

7.6 Die Planung der Managed Services und Cloud-Dienste unterstützen 262

Lernsituation 7: Wir kalkulieren Netzwerkbeschaffungen und vergleichen Preise 263

7.7 Kalkulationen zur Netzinfrastruktur durchführen 263

Bildquellenverzeichnis 267