

# **European E-Commerce Assistant**

## **Kurs Organisation**

### **Basismodul** 6 Themen

### **Kernmodule E-Commerce** (inkl. e-Business) im IT-Gebiet

Qualifikationen in spezifischen Funktionen

### **Wahlmodule** 2 möglich Themen

## Inhaltsverzeichnis

<b>Inhalt</b>	<b>Seite</b>
<b>Vorwort</b>	<b>3</b>
<b>Katalog der Lerninhalte</b>	<b>4</b>
<b>Gliederung des Trainingplans</b>	<b>5</b>
<b>Stundenverteilung am Beispiel der in Deutschland durchgeführten Lehrgänge</b>	<b>6</b>
<b>Basismodul („Überblick“)</b>	<b>7</b>
1. Betriebswirtschaftliche Grundlagen	7-10
2. Gesetzliche Grundlagen	11-12
3. Marketing/Vertrieb	13
4. Projektmanagement	14
5. Technisches Englisch	15
6. Kommunikation, Präsentation	16-17
<b>Kernmodul E-Commerce Entwicklung</b>	<b>18</b>
Marketing und Wettbewerbssituation	18-19
<b>Wahlmodule</b>	<b>20</b>
1. E-commerce – Anwendungsentwicklung	21-22
2. Web Design und Web Management	22-23

## **Vorwort**

### **European E-Commerce Assistent kann werden:**

- wer Mitarbeiter eines mittelständischen Unternehmens ist.
- Schüler / Studenten mit einschlägigen Vorkenntnissen.
- Personen, die einschlägige Vorkenntnisse nachweisen können.

### **Der European E-Commerce Assistent verfügt:**

- über grundlegende Kenntnisse in den Bereichen:
  - VWL, BWL
  - Rechtlicher Grundlagen (IT-Recht)
  - Marketing / Vertrieb
  - Projektorganisation und -management
  - Kommunikation und PräsentationUnter Berücksichtigung europäischer Belange.
- über das einschlägige englische Fachvokabular.
- über fundierte Kenntnisse im Bereich des E-Commerce aus europäischer Sicht.

### **Der European E-Commerce Assistent**

- ist eine qualifizierte Fachkraft mit umfassender Sachkompetenz in einem betrieblichen Funktionsbereich.
- hat die Fähigkeit zur Entwicklung von E-Commerce-Anwendungen.
- unterstützt die Geschäftsleitung bei der Plazierung des Unternehmens im World Wide Web.
- kennt die unterschiedlichen Marktstrukturen in Europa.
- arbeitet in einem mittelständischen Unternehmen.

**European E-Commerce Assistent ist, wer die Prüfung in den einzelnen Modulen erfolgreich abgelegt hat.**

## Katalog der Lerninhalte

### Kenntnisse

**Einblick:** in Ausschnitte eines Wissensgebietes

**Überblick:** in den Zusammenhang wichtiger Teile

**Wissen:** verlangt stärkere Differenzierung der Inhalte und Betonung der Zusammenhänge

**Fachkenntnis:** bedeutet sicheres und selbstständiges Verfügen über möglichst viele Teilinformationen und Zusammenhänge

### Fertigkeiten (aktiv)

**Fähigkeit:** bezeichnet allgemein das Können, das ein Handeln nach Regeln ermöglicht

**Leistung:** verlangt eingeschliffenes, müheloses Können

**Beherrschung:** bedeutet sicheres und selbstständiges Verfügen über die eingeübten Handlungsweisen

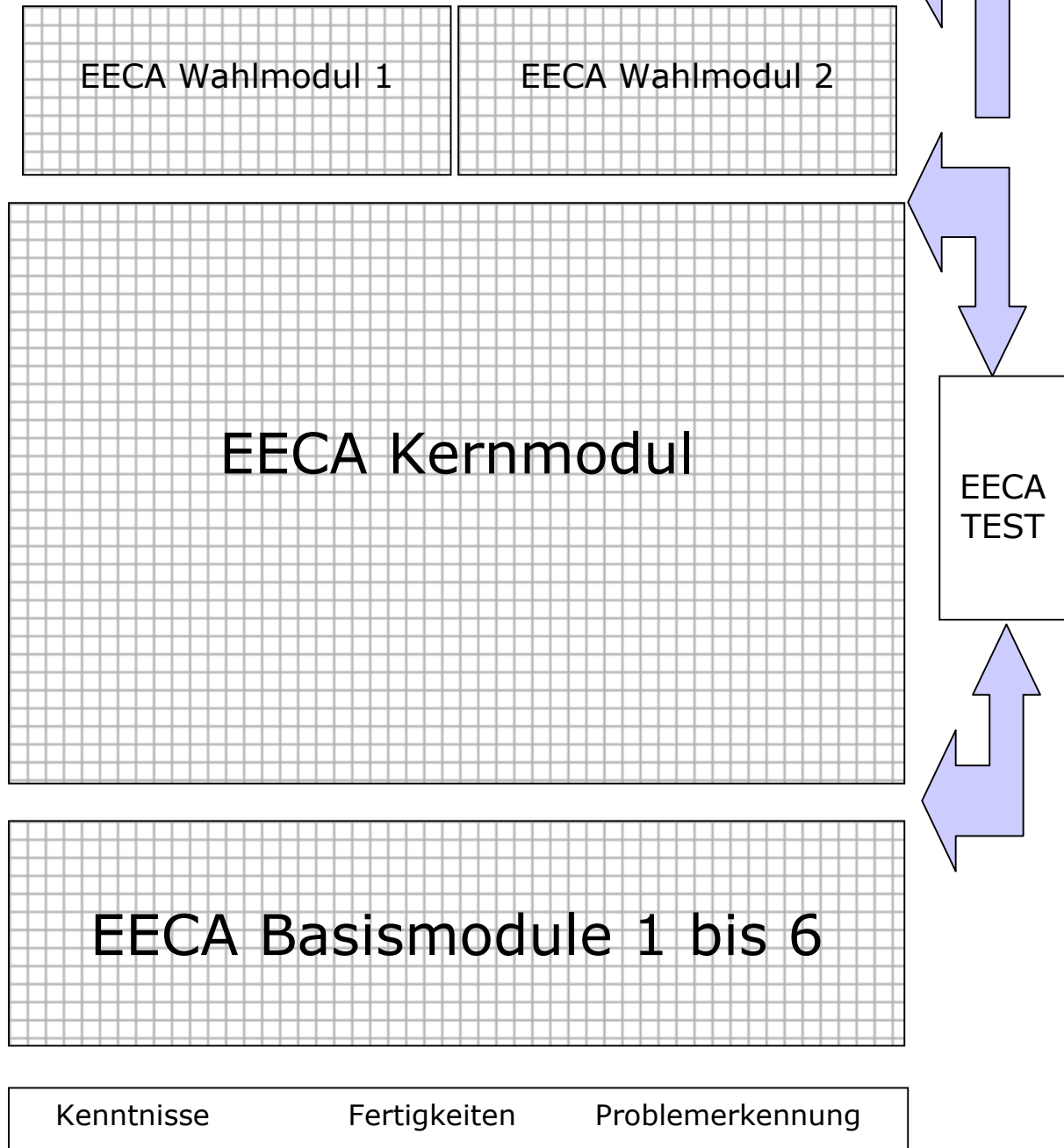
### Problemerkennung

**Kenntnis:** die Problemlage wird in ihren wichtigen Aspekten erfasst

**Verständnis:** eine Lösung des Problems wird erfasst bzw. ausgearbeitet

**Umfang:** eine Lösung des Problems wird überprüft und ggf. anerkannt

# Struktur des Trainingsplans



## Stundenverteilung am Beispiel der in Deutschland durchgeführten Lehrgänge

**Anmerkung:** Grundsätzlich orientiert sich die Stundenverteilung an verschiedenen Parametern. Das können u. a. die Vorkenntnisse, die Schwerpunktsetzung oder die Berufserfahrung der jeweiligen Gruppe sein. Eine Aufteilung der Lerninhalte mit einer pauschalen Gültigkeit für alle Zielgruppen und Bedarfe ist daher nicht möglich. Die folgenden Angaben verstehen sich daher als Richtwerte.

	<b>UStd.</b>
<b><u>Die Basismodule</u></b>	
Modul 1: Betriebswirtschaftliche Grundlagen	<b>ca. 20</b>
Modul 2: Gesetzliche Grundlagen	<b>ca. 40</b>
Modul 3: Marketing / Vertrieb	<b>ca. 30</b>
Modul 4: Projektmanagement	<b>ca. 30</b>
Modul 5: Technisches Englisch	<b>ca. 40-60</b>
Modul 6: Kommunikation / Präsentation	<b>ca. 20</b>
<b><u>Das Kernmodul</u></b>	<b>ca. 120</b>
<b><u>Die Wahlmodule</u></b>	
Wahlmodul 1: E-Commerce-Anwendungsentwicklung	<b>ca. 160</b>
Wahlmodul 2: Web Design und Web Management	<b>ca. 120</b>
Kunden, die die einzelnen Lehrgangsbauusteine erfolgreich absolviert haben, verfügen über die fachlichen Voraussetzungen (im entsprechenden Spezialistenprofil), die sie zur Personenzertifizierung nach ISO 17024 benötigen.	

## Basismodul 1: Betriebswirtschaftliche Grundlagen

<u>Lernziel</u>	<u>Nr.</u>	<u>Lerninhalt</u>	<u>Hinweise</u>
<b>Überblick</b> über Wirtschaft	<b>1</b>	<b>Wirtschaft</b>	
<b>Überblick</b> über den Hintergrund der Wirtschaft	1.1	Grundlegende Prinzipien der Wirtschaft	
	1.1.1	Rationales wirtschaftliches Handeln	
	1.1.2	Die wachsende Bedeutung des Wissens als Produktionsfaktor	
	1.1.3	Wachsende Bedeutung des Kapitals als Produktionsfaktor	
	1.1.4	Globalisierung der Märkte	
<b>Überblick</b> über die Regierung	1.1.5	Die Bedeutung von Forschung und Entwicklung für Produktion und Wettbewerb	
	1.2	Funktion der Regierung	
	1.2.1	Wirtschaftspolitische Ziele, Funktionen und Verantwortung	
<b>Überblick</b> über Veränderungen in der EU	1.2.2	Informationsfreiheit	
	1.2.3	Regierungs- / Geschäftsbeziehungen	
	1.3	Veränderungen durch Integration und Vergrößerung der EU	
	1.3.1	Ökonomische Bedeutung der EU	
<b>Überblick</b> über Chancen für Beschäftigte im IT-Feld	1.3.2	Chancen und Risiken in isolierten Märkten	
	1.3.3	Die Entwicklung der Rolle der Arbeitgeber, Mobilität und Flexibilität als grundsätzliche Anforderungen für den Arbeitnehmer	
	1.4	Effizienz und Möglichkeiten im IT-Feld	
<b>Überblick</b> über E-Makroökonomie	1.4.1	Regionale, nationale und internationale Märkte	
	1.5	E-Makroökonomie	
	1.5.1	Globalisierung	
<b>Überblick</b> über Versicherung im E-Commerce	1.5.2	Elektronische Gesellschaft	
	1.6	Versicherung im E-Commerce	
	1.6.1	Charakteristika der Versicherung	
	1.6.2	Versicherungsprodukte für E-Commerce	

## Basismodul 1: Betriebswirtschaftliche Grundlagen

<u>Lernziel</u>	<u>Nr.</u>	<u>Lerninhalt</u>	<u>Hinweise</u>
<b>Überblick</b> Betriebswirtschaft	<b>2</b>	<b>Betriebswirtschaft</b>	
<b>Überblick</b> über den Hintergrund von Betriebswirtschaft	2.1	Grundlagen der Betriebswirtschaft Hintergrund der Betriebswirtschaft	
<b>Überblick</b> über den Einsatz von Finanzentscheidungen und Berichtswesen	2.2	Praxis des Rechnungswesens	
	2.2.1	Methoden	
	2.2.2	Gebrauch von IT	
	2.2.3	Analyse und Interpretation von EDP-Daten	
<b>Überblick</b> über Controlling-Methoden	2.3	Controlling	
	2.3.1	Controlling Methoden	
	2.3.2	Einsatz von IT Controlling	
	2.3.3	Analyse und Interpretation von EDP-Daten im Controlling	
<b>Überblick</b> über die Datenbereitstellung für administrative Entscheidungen	2.4	Einsatz von Daten für administrative Entscheidungen	
	2.4.1	Datengewinnung	
	2.4.2	IT als Unterstützung zur Übersetzung von Daten	
	2.4.2.1	Verbreitung von Daten	
	2.4.2.2	Möglicher Einsatz des Internets	
	2.4.3	Umgang mit EDP entwickelten Daten für die Personalwirtschaft	
<b>Überblick</b> über Frühwarnsysteme im Unternehmen	2.5	Frühwarnsysteme	
	2.5.1	Rechtzeitige Erkennung von Fehlern, verursacht durch falsche administrative Entscheidungen	
	2.5.2	Einsatz von IT als notwendige Unterstützung	
<b>Überblick</b> über Chancen, die aus dem IT-Einsatz in Firmen resultieren	2.6	IT-Anwendung als Chance für die Unternehmen	
	2.6.1	Internet - ein neuer Markt	
	2.6.2	IT – ein neues Marketingkonzept	
	2.6.3	Inhouse-Informationsflüsse	

## **Basismodul 1: Betriebswirtschaftliche Grundlagen**

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> zu Personalentwicklung	<b>3</b>	<b>Personalentwicklung</b>	
<b>Überblick</b> zu Methoden der Personalplanung	3.1	Personalplanung	
	3.1.1	Festlegung der Anforderungen für Personal	
<b>Überblick</b> zur besonderen Bedeutung der systematischen Personalentwicklung im IT-Feld	3.1.2	Personalmarketing	
	3.2	Personalentwicklung und -training	
	3.2.1	Festlegung des Personalentwicklungsbedarfes	
	3.2.2	Auswahl angemessener Methoden zur Personalentwicklung	
	3.2.3	Übertragung und Überprüfung von angewandten Methoden	
	3.2.4	Werthaltungen, Einstellungen und Motivation	
	3.2.5	Kompensationstechniken	
	3.2.6	Konfliktlösung	
<b>Überblick</b> über Grundlagen des Personalmanagements	<b>4</b>	<b>Grundlagen des Personalmanagements</b>	
	4.1	Führung und Motivation	
<b>Überblick</b> über Methoden und Werkzeuge im Einsatz von Führung und Teamwork	4.1.1	Funktionen der Führung	
	4.1.2	Führungsstile in Situationszusammenhängen	
	4.1.3	Bereitschaft und Motivation	
	4.1.4	Das Team als Durchführungseinheit	
	4.1.5	Konfliktlösung	
	4.1.6	Verhaltensänderung	
	<b>Überblick</b> über virtuelles Management	4.2	Eigenschaften des virtuellen Managements
4.2.1		Management von virtuellen Teams	
4.2.2		Problemlösung	
<b>Überblick</b> über Logistik und Management	<b>5</b>	<b>Logistik</b>	
	5.1	Management einer Versorgungskette	
	5.2	Versorgung und öffentliche Ströme	
	5.3	Transport Lagermanagement	
	5.4	Inventur und Inventar	
	5.5	Grundlagen des Lean Manufacturing	
	5.6	Produktionsmanagement und Berichtswesen	
	5.7	Qualitätssicherungsmethoden	
	5.8	Vertrieb	

## **Basismodul 1: Betriebswirtschaftliche Grundlagen**

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über Facility Management	<b>6</b>	<b>Facility Management</b>	
	6.1	Mechanisches Entwickeln und Konstruieren	
	6.2	Elektrisches Entwickeln und Konstruieren	
	6.3	Umwelttechniken entwickeln und konstruieren	
	6.4	Arbeitssicherheitspraktiken	
	6.5	Sicherheit und Abgeschlossenheit von Prozessen	
<b>Überblick</b> über Grundlagen des E-Commerce	<b>7</b>	<b>Grundlagen E-Commerce</b>	
	7.1	Charakteristika von E-Commerce	
	7.2	Chancen, Grenzen, Gelegenheiten und Folgerungen	
	7.3	Modelle von E-Commerce	
	7.4	Verdienstmodelle	
	7.5	E-Infrastruktur	
	7.6	Qualität und Produktinformation	
	7.7	Geschäfts- und Politikfolgerungen	

## Basismodul 2: Gesetzliche Grundlagen

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über Informationsquellen	<b>1</b>	<b>Gesetzliche Quellen</b>	
	1.1	EU Gesetzgebungsquellen: Eurlex & Celex	
	1.2	Regierungsverlautbarungen	
	1.3	Lokale Regierungsgesetze	
	1.4	Gewerkschaften / professionelle Berufsverbände	
	1.5	Fallstudien	
	1.6	Rechtsberatung im Unternehmen	
<b>Überblick</b> über den Vertragsentwurf	<b>2</b>	<b>Vertragsgesetz</b>	
	2.1	Anwendung von IT beim Entwurf von Verträgen	
	2.2	Vollzug eines Vertrages	
	2.3	Inhalt eines On-Line-Vertrages	
<b>Überblick</b> über anwendbare Regeln	<b>3</b>	<b>Copyright-Gesetze</b>	
	3.1	Anwendung von IT	
	3.2	Patentschutz / Handelsmarken	
<b>Überblick</b> über anwendbare Regeln	<b>4</b>	<b>Wettbewerbsgesetz</b>	
	4.1	Anti-Trust-Gesetzgebung	
	4.2	Gesetze eines fairen Handels	
<b>Überblick</b> über anwendbare Regeln	<b>5</b>	<b>Datenschutzgesetz</b>	
	5.1.	Grundsätze des Datenschutzes müssen übersetzt werden. Grundlagen müssen sein:	
	5.1.1	Gesetzestreu und gerecht angewendet	
	5.1.2	Angewendet für begrenzte Zwecke	
	5.1.3	Angemessen, relevant und nicht uferlos	
	5.1.4	Genau	
	5.1.5	Nicht länger als notwendig gespeichert	
	5.1.6	Erhoben in Übereinstimmung mit den Rechten der erfassten Quelle	
	5.1.7	Sicherheit	
	5.1.8	Keine Übertragung in Länder mit nicht adäquatem Schutz	

## **Basismodul 2: Gesetzliche Grundlagen**

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über anwendbare Regeln	<b>6</b>	<b>Arbeitsgesetze</b>	
	6.1	Arbeitsverträge	
	6.2	Beschäftigung und Gleichstellung	
	6.3	Nichtdiskriminierung	
	6.4	Anfang und Ende der Beschäftigung	
	6.5	Sicherheit und Gesundheit in der Arbeit	
	6.6	Industrieverbindungen und Gewerkschaften	
	6.7	Mitarbeiterbeteiligung	
	6.8	Sozialgesetzgebung	
<b>Überblick</b> über Problemansätze	<b>7</b>	<b>Beispiele von Gesetzesproblemen im IT-Feld</b>	
<b>Überblick</b> über europäische Richtlinien	<b>8</b>	<b>Europäische Gesetzesrichtlinien und wie Länder gegenseitig Einfluss nehmen</b>	
	8.1	Nationale Umsetzung europäischer Gesetzesrichtlinien und Regeln	
<b>Überblick</b> über europäische und internationale Körperschaften	<b>9</b>	<b>Quellen für weitere Informationen</b>	
<b>Überblick</b> über Steuergesetzgebung	<b>10</b>	<b>Steuern</b>	
	10.1	Mehrwertsteuer	
	10.2	Einkommensteuer	
	10.3	Körperschaftssteuer	
	10.4	Zollpflichten	
	10.5	Umlagen	
	10.6	Lokale Steuern	
<b>Überblick</b> über legale Prozesse für On-Line-Banking	<b>11</b>	<b>On-Line-Banking</b>	
	11.1	Zahlungsschutz und Sicherheit	
<b>Überblick</b> über legale Aspekte der digitalen Signatur	<b>12</b>	<b>Digitale Signaturen</b>	
	12.1	Legale Gültigkeit der elektronischen Signaturen	
<b>Überblick</b> über Konsumentengesetze	<b>13</b>	<b>Konsumentengesetzes</b>	
	13.1	Europäische und nationale Gesetzesregelungen	
	13.2	Durchführungsbestimmungen	
<b>Überblick</b> über den Gebrauch und Bedarf des Widerrufsrechts	<b>14</b>	<b>Widerrufsrecht</b>	
	14.1	Begrenzung der Verpflichtungen	

## **Basismodul 3: Marketing/Vertrieb**

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über Ziele und Funktionen des Marketing und Verständnis der Bedeutung des Marketing im Rahmen der Unternehmensstrategie	<b>1</b>	<b>Ziele und Funktionen des Marketing</b>	
<b>Überblick</b> über Funktionen und Methoden der Marktforschung und ihrer Einsatzfelder	<b>2</b>	<b>Funktionen und Methoden der Marktforschung</b>	
	2.1	Datensammlung	
	2.2	Einstellungsforschung	
	2.3	Test-Marketing	
	2.4	Produktlebenszyklus	
	2.5 2.6	Bewertung Produkteinführung	
<b>Überblick</b> über grundsätzliche Marketingstrategien	<b>3</b>	<b>Marketingstrategien</b>	
	3.1	Marketing-Mix	
	3.2	Markteinschätzung	
	3.3 3.4	Ziele Branding	
<b>Überblick</b> über den Unterschied zwischen Handel, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit sowie verschiedene Ziele, Methoden und Anwendungsfelder	<b>4</b>	<b>Handel, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit</b>	
	4.1	Verbraucherwerbung	
	4.2	Sponsorship	
	4.3	Werbecampagnen	
	4.4 4.5	Kundenbindung Markenpolitik	
<b>Überblick</b> über Funktion und Organisation des Vertriebs	<b>5</b>	<b>Funktion und Organisation des Vertriebs</b>	
	5.1 5.2	Vertriebskonzentration Handelsagenten und Vertriebsbeauftragte	
<b>Überblick</b> über Kundenservice	<b>6</b>	<b>Kundenerwartungen</b>	
	6.1	Feedback-Mechanismen	
	6.2	Analyse des Feedback	
	6.3 6.4	Garantie-Politik Kundennähe	

## **Basismodul 4: Projektmanagement**

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über Zielmanagement	<b>1</b>	<b>Konzept, Ziele und Einflussfaktoren</b>	
	1.1	Definition des Projektes	
	1.2	Projektplan	
	1.3	Identifikation der Einflussfaktoren	
	1.4	Kritische Pfad-Analyse	
	1.5	Durchführungsziele, -zeit und -qualität	
	1.6	Feststellung der Ressourcen für Teambildung, Finanzen, Systeme und Unterstützungseingaben	
	1.7	Budget / Kosten / Berichtswesen	
	1.8	Monitoring und Überprüfungsprozesse	
<b>Überblick</b> über Projekt-Implementation	<b>2</b>	<b>Phasen und Methoden des Projekt Managements</b>	
	2.1	Überblicksmethoden	
	2.2	Korrekturmethoden	
	2.3	Externe Überprüfung	
<b>Überblick</b> über Projektkontrolle	<b>3</b>	<b>Umgang mit und Überprüfung von Projekten</b>	
	3.1	Methoden der Zwei-Weg-Kommunikation und des Berichtswesens	
	3.2	Finanzreport im Gegensatz zu Budgets	
	3.3	Fortschrittsberichte im Gegensatz zu Zielerreichungsprozessen	
	3.4	Qualitätsüberprüfung	
<b>Überblick</b> über den Gebrauch von IT beim Einrichten, Überwachen und Auswerten von Projekten	<b>4</b>	<b>IT bei Projekt Planung und Berichtswesen</b>	
	4.1	On-Line-Verfügbarkeit von Daten	
	4.2	Berichtsübersichten	
	4.3	Management-Information-Systems	
	4.4	Netz-Konferenzen	
<b>Überblick</b> über Wissensmanagement	<b>5</b>	<b>Wissensmanagement</b>	

## **Basismodul 5: Technisches Englisch**

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Wissen</b> von technischen Ausdrücken in englisch	<b>1</b>	<b>Wahrnehmung von Spezialausdrücken, die für den täglichen Einsatz gebraucht werden</b> (Glossar ist angehängt)	Material CCI, Presov
<b>Wissen</b> von technischen Bedeutungen und Überwindung von Sprachbarrieren	<b>2</b>	<b>Instrumente für die On-Line-Sprachgewandtheit</b>	
	2.1	On-Line-Übersetzung	

## **Basismodul 6: Kommunikation, Präsentation**

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über verbale Kommunikation	<b>1</b>	<b>Sprachliche Effizienz als ein Instrument von Führung</b>	
	1.1	Angemessenheit des Inhalts für Zuhörerschaft und Anlass	
	1.2	Vorbereitung	
<b>Überblick</b> über die Organisation von Treffen	<b>2</b>	<b>Organisation von Treffen</b>	
	2.1	Vorsitz	
	2.2	Vorbereitung	
	2.3	Rolle des Vorbereiters	
	2.4	Verhalten des Vorbereiters	
	2.5	Stadien des Vorbereitungsprozesses	
	2.6	Abläufe im Meeting	
	2.7	Aufstellen der Tagesordnung	
	2.8	Entwicklung gruppenspezifischer Prozesse	
<b>Überblick</b> über Präsentationen in Treffen	<b>3</b>	<b>Präsentationsinstrumente und -techniken</b>	
	3.1	Materialentscheidung	
	3.2	Anfertigen von Notizen	
	3.3	Feedback der Zuhörerschaft	
<b>Überblick</b> über die Durchführung eines Verkaufstreffens	<b>4</b>	<b>Phasen eines Verkaufstreffens</b>	
	4.1	Eröffnung des Meetings	
	4.2	Unternehmens- und Produktvorstellung	
	4.3	Demonstration des Produkts	
	4.4	Umgang mit Fragen	
	4.5	Beendigung des Verkaufsgesprächs	
<b>Überblick</b> über Verhandlungen	<b>5</b>	<b>Verhandlungen</b>	
	5.1	Vorbereitung	
	5.2	Verhandlungen	
	5.3	Nachverhandlungen	
<b>Überblick</b> zu Zeit- und Stressmanagement	<b>6</b>	<b>Persönliches Zeitmanagement</b>	
	6.1	Prioritätensetzung	
	6.2	Delegation	
	6.3	Deadlines	
	6.4	Wahrnehmung der Stressquellen	
	6.5	Stressbewältigung	

## **Basismodul 6: Kommunikation, Präsentation**

<b><u>Lernziel</u></b>	<b><u>Nr.</u></b>	<b><u>Lerninhalt</u></b>	<b><u>Hinweise</u></b>
<b>Überblick</b> über alle geschriebene Kommunikation	<b>7</b>	<b>Schriftliche Kommunikation</b>	
	7.1	Schriftstücke für Medien	
	7.2	Berichte	
	7.3	Korrespondenz	
	7.4	E-mail-Protokolle	
	7.5	Interne Kommunikation	

## Kernmodul E-Commerce

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Kenntnis</b> des Marktes und Wettbewerbs	<b>1</b>	<b>Markt und Wettbewerbssituation</b>	
	1.1	Kenntnisse des eigenen Unternehmens und Produktes	
	1.2	Kenntnisse des eigenen Kundens	
	1.3	Kenntnisse vergleichbarer Produkte im Markt	
	1.4	Kenntnisse vergleichbarer Unternehmen	
	1.5	Preise	
	1.6	Preisstrategien	
<b>Fachkenntnisse</b> in der Entwicklung von Strategien	<b>2</b>	<b>Marketing-Strategien</b> (siehe auch Basismodul)	
	2.1	Verbindung zwischen Produkt, Kundenmarkt und Markteintrittsstrategie	
	2.2	Analyse und Neuentwicklung von Strategien	
<b>Fachkenntnisse</b> beim Gebrauch von IT bei marktfähigen Produkten	<b>3</b>	<b>Produktmarketing im IT-Umfeld</b>	
	3.1	Identifikation brauchbarer Produkte für die Entwicklung eines Markteintritts unter Nutzung von IT	
	3.2	Setzen von Zeitgrenzen für den Wechsel	
	3.3	Kundenwerbung	
<b>Fachkenntnisse</b> bei der Entwicklung eines Ansatzes in einem Unternehmen	<b>4</b>	<b>Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensabteilungen</b>	
	4.1	Entwicklung eines zentralen Informationspunktes	
	4.2	Schnittstelleneinrichtung zum Informationsfluss mit allen Teilen des Unternehmens	
<b>Fachkenntnisse</b> bei der Entwicklung von Verkaufstechniken	<b>5</b>	<b>Verkaufstechniken</b>	
<b>Fachkenntnisse</b> im Lebenszyklus	<b>6</b>	<b>Verkaufszyklus</b>	
	6.1	Definition von Zielen und Daten	
	6.2	Überprüfungsweg	
<b>Kenntnisse</b> über Verkaufstreffen	<b>7</b>	<b>Verkaufstreffen</b> (siehe auch Basismodul)	
<b>Kenntnisse</b> über Verträge	<b>8</b>	<b>Verträge</b>	
	8.1	Vertragsmodifikation	
	8.2	Vertragsüberprüfung	

## Kernmodul E-Commerce

<u>Lernziel</u>	<u>Nr.</u>	<u>Lerninhalt</u>	<u>Hinweise</u>
<b>Fachkenntnisse</b> in Design	<b>9</b>	<b>Design</b>	
	9.1	Identifikation und Nutzung von effizienten Designtechniken	
<b>Überblick</b> über E-Logistik	<b>10</b>	<b>E-Logistik</b>	
	10.1	Vertriebskanäle	
	10.2	E-Supply ChainManagement	
	10.3	E-Logistik	
	10.4	Zusammenarbeit im Bereich E-Logistik	
<b>Überblick</b> über elektronische Zahlungsweise	10.5	Methoden den E-Zahlungsweise	
<b>Kenntnisse</b> über elektronische Marktplätze	10.6	Charakteristika und Probleme	
	10.7	Charakteristika des E-Marktes	
	10.8	Typen und Modelle	
	10.9	Spezifikationen	
	10.10	Vertikale und horizontale Märkte	
<b>Kenntnisse</b> von Verkaufskanälen	10.11	B2B2C-Modelle	
	10.12	Elektronische Versteigerung	
	<b>11</b>	<b>Internet Marketing</b>	
<b>Kenntnisse</b> über Internet-Marketinggrundlagen	11.1	Charakteristika von E-Marketing	
	11.3	5p-Marketingmix	
<b>Kenntnisse</b> von E-Promotion	11.4	Internet-Werbung	
	11.5	Verkaufsunterstützung	
	11.6	Effizienz und Messbarkeit im Internet	
<b>Überblick</b> über Marketing-Strategien	11.7	E-mail-Marketing	
	11.8	One-to-one-Marketing (Peer to Peer)	
	11.9	Personalisierung, Konzentration auf den Kunden	
	11.10	Typen von Strategien	
		Push vs. Pull, Target vs. Adress-Marketing	
<b>Überblick</b> über E-Soziologie	<b>12</b>	<b>E-Soziologie</b>	
	12.1	Psychologie von E-Verkäufen	
	12.2	Soziologie des Internet	

## Wahlmodul 1: E-Commerce – Anwendungsentwicklung

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über Skripte und Programmiersprachen	<b>1</b>	<b>Grundlagen von Skripten und Programmierung</b>	
	1.1	Java	
	1.2	XML	
	1.3	ASP	
	1.4	PHP	
	1.5	Coldfusion	
	1.6	C++	
	1.7	CGI (Common Gateway Interface)	
	1.8	Werkzeuge / Shareware	
<b>Kenntnisse</b> von objektorientierten Konzepten	<b>2</b>	<b>Objektorientierte Konzepte</b>	
	2.1	Definition des Datentyps und der Datenstruktur	
	2.2	Typen von Funktionen	
	2.3	Entwurf von Modellen	
	2.4	Entwurf von Beziehungen zwischen Zielen	
<b>Kenntnisse</b> von Java	<b>3</b>	<b>Java-Grundlagen (alternativ PHP Basics )</b>	
	3.1	Erklärung des Basiskonzeptes	
	3.2	Variablen und Ordnungssysteme	
	3.3	Übersetzungsmaschinen	
	3.4	Java-Virtual-Maschinen	
	3.5	Java-Anwendungen.	
<b>Fachkenntnisse</b> in Programmierung	<b>4</b>	<b>Programmierung</b>	
	4.1	Verfahren, Funktionen und Routinen	
	4.2	Web-Entwicklung	
	4.3	Programmierwerkzeuge	
	4.4	Datenstrukturen	
	4.5	Übersetzung und Verlinkung	
<b>Überblick</b> über Aufbau, Verwaltung und Funktion von Daten	<b>5</b>	<b>Grundlagen von Datenbanken</b>	
	5.1	Typen von Datenbanken	
	5.2	SQL-Datenbanken	
	5.3	Funktion von Datenbanken	
	5.4	Erklärung von JDBC und ODBC	

## Wahlmodul 1: E-Commerce – Anwendungsentwicklung

<u>Lernziel</u>	<u>Nr.</u>	<u>Lerninhalt</u>	<u>Hinweise</u>
<b>Kenntnisse</b> über Sicherheitsstandards im Internet	<b>6</b>	<b>Sicherheit im Internet</b>	
	6.1	Sicherheitsmethoden der Datenübertragung	
	6.2	Firewall-Konzepte	
	6.3	Antivirus-Konzepte	
<b>Fachkenntnisse</b> im Erkennen von Lösungsansätzen	6.3	Technische Anforderungen	
	<b>7</b>	<b>E-Commerce-Lösungen</b>	
	7.1	Fallstudienanalyse	
	7.2	Standardlösungen	

## Wahlmodul 2: Web Design und Web Management

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
<b>Überblick</b> über Struktur und Funktion des Internets	<b>1</b>	<b>Internet-Grundlagen</b>	
	1.1	Entstehungsgeschichte Internet	
	1.2	Technische Grundlagen	
	1.3	HTTP (Hypertext Transfer Protocol)	
	1.4	Zusätzliche Dienste im Internet (FTP, HTTPS, VPN, Zertifizierung, Streaming), Instant Messaging, Chat, IRC, Email, Newsgroups	
	1.5	Geschichte des Browsers (Unterschiede)	
	1.6	Browsererklärung (Plug-in)	
<b>Überblick</b> über die Integration der meistverbreiteten Multimedia-typen in Webprojekte	<b>2</b>	<b>Multimedia-Grundlagen</b>	
	2.1	Grafische Formate im Internet (GIF, JPG, PNP, ...)	
	2.2	Erstellung von Grafiken	
	2.3	Erstellung von 3D-Grafiken	
	2.4	Erstellung von animierten Grafiken	
	2.5	Soundformate im Internet	
	2.6	Erstellung von Sounddateien, Videoformaten (RealMedia, Webcams)	
	2.7	Übermittlungsformate im Internet	
	2.8	Integration von Übermittlungen in den Webauftritt	
<b>Fachkenntnis</b> der Effekte von Grafiken	<b>3</b>	<b>Design-Grundlagen</b>	
	3.1	Form- und Farbeffekte	
	3.2	Entwurf mit GUI	
	3.3	Code-Überprüfung und -Optimierung	
	3.4	Ergonomie in der Nutzbarkeit	
<b>Fachkenntnis</b> in Entwurf von Internetseiten und deren erweiterten Möglichkeiten sowie <b>Kenntnis</b> von Einsatz, Aufbau und Funktion von Seiten	<b>4</b>	<b>Programmier-Grundlagen</b>	
	4.1	Einführung HTML	
	4.1.1	Tags und ihre Bedeutung	
	4.1.2	Aufbau von HTML-Seiten	
	4.1.3	Gebrauch von Links	
	4.1.4	Integration von Grafiken	
	4.1.5	Tabellen und Rahmen	
	4.2	Einführung in CSS	
	4.2.1	Integration von CSS	
	4.2.2	Fälle mit CSS	
	4.2.3	Definition individueller Formate	
	4.2.4	Aufbau von CSS-Dateien	
	4.3	Einblick in spezielle HTML-Systeme zum Entwurf von Webaufritten	

## Wahlmodul 2: Web Design und Web Management

<b>Lernziel</b>	<b>Nr.</b>	<b>Lerninhalt</b>	<b>Hinweise</b>
	4.4	Einführung in die Grundlagen von JavaScript	
	4.4.1	Das Konzept von JavaScript	
	4.4.2	Integration von JavaScript	
	4.4.3	Variablen, if und else, Schleifen, Funktionen	
	4.5	Einblick in Flash	
	4.6	Überblick von Skriptsprachen für Server (PHP, ASP, Coldfusion, ...)	
	4.7	Verschiedener Gebrauch von Datenbanken im Internet	
	4.8	Einblick in die Funktionsweise von Datenbanken	
	4.9	Aufbau von Datenbanken	
	4.10	Zukunft des Internet XML	
<b>Kenntnis</b> über Sicherheitsaspekte im Internet	<b>5</b>	<b>Sicherheit im Internet</b>	
	5.1	Sichere Methoden der Datenübermittlung	
	5.2	Firewall-Konzepte	
	5.3	Antivirus-Konzepte	
	5.4	Technische Anforderungen	
	5.5	Vertraulicher Datenaustausch und seine Sicherheit (PGP)	
<b>Fachkenntnisse</b> im Identifizieren von Lösungen	<b>6</b>	<b>E-Commerce-Lösungen</b>	
	6.1	Fallstudien-Analyse	
	6.2	Standard-Lösungen	