
Zeitliche und sachliche Gliederung der Berufsausbildung

Anlage zum Berufsausbildungsvertrag

<p><u>Ausbildungsplan</u></p> <p>Der sachlich und zeitlich gegliederte Ausbildungsplan ist Bestandteil des Ausbildungsvertrages</p> <p>Ausbildungsbetrieb: _____</p> <p>Auszubildende(r): _____</p> <p>Ausbildungszeit von: _____ bis: _____</p>	<p>IT-System-Kaufmann IT-System-Kauffrau</p>
---	--

Die zeitliche und sachliche Gliederung der zu vermittelnden Kenntnisse und Fertigkeiten laut Ausbildungsrahmenplan der Ausbildungsverordnung ist auf den folgenden Seiten niedergelegt.

Der zeitliche Anteil des gesetzlichen bzw. tariflichen Urlaubsanspruches, des Berufsschulunterrichtes und der Zwischen- und Abschlussprüfung des/der Auszubildende(n) ist in den einzelnen zeitlichen Richtwerten enthalten.

Änderungen des Zeitumfanges und des Zeitablaufes aus betrieblich oder schulisch bedingten Gründen oder aus Gründen die durch die Person des/der Auszubildende(n) sind bleiben vorbehalten.

betrieblicher Ausbildungsplan - Zeitrahmen in Monaten	
1. Ausbildungsjahr	
Einsatzfelder und Entwicklungstrends	
a) Marktgängige Systeme der Informations- und Telekommunikationstechnik nach Einsatzbereichen, Leistungsfähigkeiten und Wirtschaftlichkeit unterscheiden	
Systemarchitektur, Hardware und Betriebssysteme	
Anwendungssoftware	
Installieren und Konfigurieren	
Zeitraumen Ausbildungsordnung:	3 – 4 Monate
Zeitraumen Ausbildungsbetrieb: Monate
Leistungserstellung und -verwertung	
a) den Prozess der Leistungserstellung im Ausbildungsbetrieb beschreiben	
c) Einfluss der Wettbewerbssituation auf die Leistungserstellung und –verwertung darstellen	
d) die Rolle von Kunden und Lieferanten für die Leistungserstellung und –verwertung erläutern.	
Markt- und Kundenbeziehungen	
c) Kunden unter Beachtung von Kommunikationsregeln informieren und beraten sowie Kundeninteressen berücksichtigen	
f) an Marketing- und Verkaufsförderungsmaßnahmen mitwirken	
g) Auswirkungen der Kundenzufriedenheit auf das Betriebsergebnis darstellen	
Marktbeobachtung	
c) Informationen über Mitbewerber, deren Verkaufsverhalten und Werbung auswerten	
Vertriebstechniken	
b) Kundenkontakte und Informationen über den Kundenstamm des Ausbildungsunternehmens systematisch auswerten und für die Durchführung von vertrieblichen Maßnahmen nutzen	
c) Kundenkontakte vorbereiten, herstellen sowie die Ergebnisse festhalten und aufbereiten	
Zeitraumen Ausbildungsordnung:	3 – 5 Monate
Zeitraumen Ausbildungsbetrieb: Monate
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	
a) die Notwendigkeit der Steuerung und Kontrolle der Geschäftsprozesse begründen	
d) Daten für die Erstellung von Statistiken beschaffen und aufbereiten, in geeigneter Form darstellen und interpretieren	
Programmiertechniken	
Zeitraumen Ausbildungsordnung:	2 – 4 Monate
Zeitraumen Ausbildungsbetrieb: Monate

betrieblicher Ausbildungsplan - Zeitrahmen in Monaten	
1. Ausbildungsjahr	
In Verbindung mit den bisher vermittelten Berufsbildpositionen	
Stellung, Rechtsform und Struktur	
Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht	
<ul style="list-style-type: none"> a) rechtliche Vorschriften zur Berufsausbildung erläutern, Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsverhältnis erklären b) die Ausbildungsordnung mit dem betrieblichen Ausbildungsplan vergleichen e) wesentliche Bestimmungen des Arbeits- und Tarifrechtes beschreiben und ihre Bedeutung für das Arbeitsverhältnis erklären f) eigene Entgeltabrechnung erläutern g) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungsrechtlichen oder personalvertretungsrechtlichen Organe des ausbildenden Betriebes beschreiben 	
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	
Umweltschutz	
Betriebliche Organisation	
<ul style="list-style-type: none"> a) Zuständigkeiten für die unterschiedlichen Aufgaben im Ausbildungsbetrieb unterscheiden b) die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Organisationseinheiten beschreiben, insbesondere Informationsflüsse und Entscheidungsprozesse darstellen c) Vor- und Nachteile von zentralen und dezentralen Organisationsformen erläutern 	
Informieren und Kommunizieren	
Planen und Organisieren	
<ul style="list-style-type: none"> a) Zeitplan und Reihenfolge der Arbeitsschritte für den eigenen Arbeitsbereich festlegen b) den eigenen Arbeitsplatz unter Berücksichtigung betrieblicher Vorgaben und ergonomischer Aspekte gestalten c) Termine planen und abstimmen, Terminüberwachung durchführen g) Arbeits- und Organisationsmittel wirtschaftlich und ökologisch einsetzen 	
Teamarbeit	
Zeitrahmen Ausbildungsordnung:	1 – 2 Monate
Zeitrahmen Ausbildungsbetrieb: Monate

betrieblicher Ausbildungsplan - Zeitrahmen in Monaten
2. Ausbildungsjahr
<p>Leistungserstellung und -verwertung b) Wirtschaftlichkeit und Produktivität betrieblicher Leistungen beurteilen</p> <p>betriebliche Organisation d) Schwachstellen im Betriebsablauf aufzeigen, Verbesserungen vorschlagen</p> <p>Beschaffung</p> <p>Markt- und Kundenbeziehungen a) bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen, Konditionen von Wettbewerbern vergleichen b) Bedürfnisse und Kaufverhalten von Benutzern informations- und telekommunikationstechnischer Systeme feststellen sowie Zielgruppen unterscheiden d) Kundenbeziehungen unter Berücksichtigung betrieblicher Grundsätze gestalten e) an der Vorbereitung von Verträgen und Vertragsverhandlungen mitwirken, über Finanzierungsmöglichkeiten informieren</p> <p>kaufmännische Steuerung und Kontrolle b) Kosten und Erträge für erbrachte Leistungen errechnen sowie im Zeitvergleich und im Soll-Ist-Vergleich bewerten c) Ergebnisse der Betriebsabrechnung für Controllingzwecke auswerten</p> <p>Planen und Organisieren d) Probleme analysieren und als Aufgabe definieren, Lösungsalternativen entwickeln und beurteilen e) unterschiedliche Lerntechniken anwenden f) Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsorganisation und der Arbeitsgestaltung vorschlagen</p> <p>Einsatzfelder und Entwicklungstrends b) Veränderungen von Einsatzfeldern für Systeme der Informations- und Telekommunikationstechnik aufgrund technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen feststellen c) technologische Entwicklungstrends von Systemen der Informations- und Telekommunikationstechnik feststellen sowie ihre wirtschaftlichen, sozialen und beruflichen Auswirkungen bewerten d) Auswirkungen der technologischen Entwicklung auf Lösungskonzepte aktueller informations- und telekommunikationstechnischer Systeme darstellen</p> <p>Ist-Analyse und Konzeption <i>Im Zusammenhang damit ist die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der nachfolgenden Berufsbildpositionen fortzuführen:</i></p> <p>Umweltschutz b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen</p> <p>Markt- und Kundenbeziehungen g) Auswirkungen der Kundenzufriedenheit auf das Betriebsergebnis darstellen</p>

betrieblicher Ausbildungsplan - Zeitrahmen in Monaten	
2. Ausbildungsjahr	
<p>Kaufmännische Steuerung und Kontrolle</p> <p>a) die Notwendigkeit der Steuerung und Kontrolle der Geschäftsprozesse begründen d) Daten für die Erstellung von Statistiken beschaffen und aufbereiten, in geeigneter Form darstellen und interpretieren</p> <p>Informieren und Kommunizieren</p> <p>Zeitrahmen Ausbildungsordnung: 3 – 5 Monate Zeitrahmen Ausbildungsbetrieb: Monate</p>	
<p>Netze, Dienste IT-Sicherheit, Datenschutz und Urheberrecht Systempflege</p> <p><i>Im Zusammenhang damit ist die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der nachfolgenden Berufsbildpositionen fortzuführen:</i></p> <p>Umweltschutz</p> <p>b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen</p> <p>Informieren und Kommunizieren</p> <p>Programmiertechniken</p> <p>b) Programmierlogik und Programmiermethoden anwenden c) Anwendungen in einer Makro- oder Programmiersprache erstellen</p> <p>Zeitrahmen Ausbildungsordnung: 3 – 5 Monate Zeitrahmen Ausbildungsbetrieb: Monate</p>	
<p>Kundenberatung kundenspezifische Systemlösungen Auftragsbearbeitung</p> <p><i>Im Zusammenhang damit ist die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der nachfolgenden Berufsbildpositionen fortzuführen:</i></p> <p>Markt- und Kundenbeziehungen</p> <p>a) bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen, Konditionen von Wettbewerbern vergleichen b) Bedürfnisse und Kaufverhalten von Benutzern informations- und telekommunikationstechnischer Systeme festhalten sowie Zielgruppen unterscheiden c) Kunden unter Beachtung von Kommunikationsregeln informieren und beraten sowie Kundeninteressen berücksichtigen d) Kundenbeziehungen unter Berücksichtigung betrieblicher Grundsätze gestalten e) an der Vorbereitung von Verträgen und Vertragesverhandlungen mitwirken, über Finanzierungsmöglichkeiten informieren</p> <p>Informieren und Kommunizieren</p> <p>Zeitrahmen Ausbildungsordnung: 3 – 5 Monate Zeitrahmen Ausbildungsbetrieb: Monate</p>	

betrieblicher Ausbildungsplan - Zeitrahmen in Monaten	
3. Ausbildungsjahr	
Marktbeobachtung	
<ul style="list-style-type: none"> a) Informationsbedarf an Marktdaten feststellen b) zukünftige Entwicklung der Verkaufspreise am Markt unter Berücksichtigung von Innovationszyklen abschätzen d) Informationen über Marktsegmente und Kaufverhalten unterschiedlicher Kundengruppen erfassen und daraus Anforderungen für die Produktplanung und –gestaltung ableiten e) Anfragen, erstellte Angebote, eingegangene Aufträge und Reklamationen auswerten 	
Marketinginstrumente	
Werbung und Verkaufsförderung	
Vertriebstechniken	
<ul style="list-style-type: none"> a) Vertriebswege für unterschiedliche Produkt- und Zielgruppen sowie die damit verbundenen Kosten ermitteln <p><i>Im Zusammenhang damit ist die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der nachfolgenden Berufsbildpositionen fortzuführen:</i></p>	
Informieren und Kommunizieren	
Planen und Organisieren	
<ul style="list-style-type: none"> c) Termine planen und abstimmen, Terminüberwachung durchführen d) Probleme analysieren und als Aufgabe definieren, Lösungsalternativen entwickeln und beurteilen e) unterschiedliche Lerntechniken anwenden g) Arbeits- und Organisationsmittel wirtschaftlich und ökologisch einsetzen 	
Zeitrahmen Ausbildungsordnung:	2 – 4 Monate
Zeitrahmen Ausbildungsbetrieb: Monate
Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht	
<ul style="list-style-type: none"> c) die Notwendigkeit weiterer beruflicher Qualifizierung begründen d) berufliche Fortbildungsmöglichkeiten beschreiben und Aufstiegsmöglichkeiten nennen 	
Fachaufgaben im Einsatzgebiet	
<i>Im Zusammenhang damit ist die Vermittlung der Fertigkeiten und Kenntnisse der nachfolgenden Berufsbildpositionen fortzuführen:</i>	
Umweltschutz	
Arbeitsorganisation und Arbeitstechniken	
IT-Sicherheit, Datenschutz- und Urheberrecht	
Vertrieb	
kundenspezifische Systemlösungen	
Auftragsbearbeitung	
Zeitrahmen Ausbildungsordnung:	8 – 10 Monate
Zeitrahmen Ausbildungsbetrieb: Monate

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Gemeinsame Ausbildungsinhalte – Abschnitt I Der Ausbildungsbetrieb			
Stellung, Rechtsform und Struktur			
a) Aufgaben und Stellung des Ausbildungsbetriebes im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang beschreiben b) Aufbau des ausbildenden Betriebes erläutern c) Art und Rechtsform des Betriebes erläutern d) die Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Verbänden, Behörden und Gewerkschaften beschreiben			
Berufsbildung, Arbeits- und Tarifrecht			
a) rechtliche Vorschriften zur Berufsausbildung erläutern, Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsverhältnis erklären b) die Ausbildungsordnung mit dem betrieblichen Ausbildungsplan vergleichen c) die Notwendigkeit weiterer beruflicher Qualifizierung begründen d) berufliche Fortbildungsmöglichkeiten beschreiben und Aufstiegsmöglichkeiten nennen e) wesentliche Bestimmungen des Arbeits- und Tarifrechtes beschreiben und ihre Bedeutung für das Arbeitsverhältnis erklären f) eigene Entgeltabrechnung erläutern g) Grundlagen, Aufgaben und Arbeitsweise der betriebsverfassungsrechtlichen oder personalvertretungsrechtlichen Organe des ausbildenden Betriebes beschreiben			
Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit			
a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleiten d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden; Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Umweltschutz			
Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzen d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen			
Geschäfts- und Leistungsprozesse			
Leistungserstellung und –verwertung			
a) den Prozess der Leistungserstellung im Ausbildungsbetrieb beschreiben b) Wirtschaftlichkeit und Produktivität betrieblicher Leistungen beurteilen c) Einfluss der Wettbewerbssituation auf die Leistungserstellung und –verwertung darstellen d) die Rolle von Kunden und Lieferanten für die Leistungserstellung und –verwertung erläutern			
Betriebliche Organisation			
a) Zuständigkeiten für die unterschiedlichen Aufgaben im Ausbildungsbetrieb unterscheiden b) die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Organisationseinheiten beschreiben, insbesondere Informationsflüsse und Entscheidungsprozesse darstellen c) Vor- und Nachteile von zentralen und dezentralen Organisationsformen erläutern d) Schwachstellen im Betriebsablauf aufzeigen, Verbesserungen vorschlagen			
Beschaffung			
a) Bedarf an informations- und telekommunikationstechnischen Produkten und Dienstleistungen ermitteln b) Produktionsinformationen von Anbietern unter wirtschaftlichen und fachlichen Gesichtspunkten auswerten c) Angebote einholen und vergleichen d) Bestellvorgänge planen und durchführen, Wareneingang kontrollieren			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Markt- und Kundenbeziehungen			
a) bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen, Konditionen von Wettbewerbern vergleichen b) Bedürfnisse und Kaufverhalten von Benutzern informations- und telekommunikationstechnischer Systeme feststellen sowie Zielgruppen unterscheiden c) Kunden unter Beachtung von Kommunikationsregeln informieren und beraten sowie Kundeninteressen berücksichtigen d) Kundenbeziehungen unter Berücksichtigung betrieblicher Grundsätze gestalten e) an der Vorbereitung von Verträgen und Vertragsverhandlungen mitwirken, über Finanzierungsmöglichkeiten informieren f) an Marketing- und Verkaufsförderungsmaßnahmen mitwirken g) Auswirkungen der Kundenzufriedenheit auf das Betriebsergebnis darstellen			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle			
a) die Notwendigkeit der Steuerung und Kontrolle der Geschäftsprozesse begründen b) Kosten und Erträge für erbrachte Leistungen errechnen sowie im Zeitvergleich und im Soll-Ist-Vergleich bewerten c) Ergebnisse der Betriebsabrechnung für Controllingzwecke auswerten d) Daten für die Erstellung von Statistiken beschaffen und aufbereiten, in geeigneter Form darstellen und interpretieren			
Arbeitsorganisation und Arbeitstechniken			
Informieren und Kommunizieren			
a) Informationsquellen, insbesondere technische Unterlagen, Dokumentationen und Handbücher, in deutscher und englischer Sprache aufgabenbezogen auswerten b) Gespräche situationsgerecht führen und Sachverhalte präsentieren, deutsche und englische Fachbegriffe anwenden c) Informationen aufgabenbezogen bewerten und auswählen d) Schriftverkehr durchführen und Protokolle anfertigen e) Daten und Sachverhalte visualisieren und Grafiken erstellen sowie Standardsoftware anwenden			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Planen und Organisieren			
a) Zeitplan und Reihenfolge der Arbeitsschritte für den eigenen Arbeitsbereich festlegen b) den eigenen Arbeitsplatz unter Berücksichtigung betrieblicher Vorgaben und ergonomischer Aspekte gestalten c) Termine planen und abstimmen, Terminüberwachung durchführen d) Probleme analysieren und als Aufgabe definieren, Lösungsalternativen entwickeln und beurteilen e) unterschiedliche Lerntechniken anwenden f) Maßnahmen zur Verbesserung der Arbeitsorganisation und der Arbeitsgestaltung vorschlagen g) Arbeits- und Organisationsmittel wirtschaftlich und ökologisch einsetzen			
Teamarbeit			
a) Aufgaben im Team planen, entsprechend den individuellen Fähigkeiten aufteilen, Zusammenarbeit aktiv gestalten b) Aufgaben im Team bearbeiten, Ergebnisse abstimmen und auswerten c) Möglichkeiten zur Konfliktregelung im Interesse eines sachbezogenen Ergebnisses anwenden			
Informations- und telekommunikationstechnische Produkte und Märkte			
Einsatzfelder und Entwicklungstrends			
a) marktgängige Systeme der Informations- und Telekommunikationstechnik nach Einsatzbereichen, Leistungsfähigkeiten und Wirtschaftlichkeit unterscheiden b) Veränderungen von Einsatzfeldern für Systeme der Informations- und Telekommunikationstechnik aufgrund technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen feststellen c) technologische Entwicklungstrends von Systemen der Informations- und Telekommunikationstechnik feststellen, sowie ihre wirtschaftlichen, sozialen und beruflichen Auswirkungen bewerten d) Auswirkungen der technologischen Entwicklung auf Lösungskonzepte aktueller informations- und telekommunikationstechnischer Systeme darstellen			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Systemarchitektur, Hardware und Betriebssysteme			
a) Systemarchitekturen und Hardwareschnittstellen marktgängiger informations- und telekommunikationstechnischer Systeme unterscheiden sowie Kompatibilität von Speicherbausteinen, Ein-/Ausgabekomponenten und Peripheriegeräten beurteilen b) verschiedene Speichermedien sowie Ein- und Ausgabegeräte nach Einsatzbereichen unterscheiden c) marktgängige Betriebssysteme, ihre Komponenten und ihre Anwendungsbereiche unterscheiden			
Anwendungssoftware			
a) Anwendungssoftware nach Einsatzbereichen unterscheiden b) Hardware- und Systemvoraussetzungen beurteilen c) Leistungsfähigkeit und Erweiterbarkeit beurteilen			
Netze, Dienste			
a) Hard- und Softwaresysteme sowie gängige Datenformate zur Datenübertragung unterscheiden b) Netzwerkarchitekturen unterscheiden c) Netzwerkbetriebssysteme nach Leistungsfähigkeit und Einsatzbereichen beurteilen d) Angebote von Informations- und Telekommunikationsdiensten und Konditionen zur Nutzung vergleichen e) systemtechnische Voraussetzungen für die Nutzung von Informations- und Telekommunikationsdiensten schaffen			
Herstellen und Betreuen von Systemlösungen			
Ist-Analyse und Konzeption			
a) Hard- und Software-Ausstattung eines Arbeitsplatzsystems zur Bearbeitung betrieblicher Fachaufgaben ermitteln sowie Arbeitsablauf, Datenflüsse und Schnittstellen analysieren b) Anforderungen an ein Arbeitsplatzsystem unter Berücksichtigung der organisatorischen Abläufe und der Anforderungen der Benutzer feststellen c) Hard- und Softwarekomponenten auswählen sowie Lösungsvarianten entwickeln und beurteilen d) Datenmodelle entwerfen e) die zu erbringende Leistung dokumentieren			
Programmiertechniken			
a) prozedurale und objektorientierte Programmiersprachen unterscheiden b) Programmierlogik und Programmiermethoden anwenden c) Anwendungen in einer Makro- oder Programmiersprache erstellen			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Installieren und Konfigurieren			
a) Systeme zusammenstellen und verbinden b) Hardware und Betriebssystem installieren und konfigurieren c) Anwendungsprogramme, insbesondere marktübliche Büroanwendungen, installieren und konfigurieren d) Systeme testen e) Konfigurationsdaten festhalten sowie Systemdokumentation zusammenstellen			
IT-Sicherheit, Datenschutz und Urheberrecht			
a) rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben zur IT-Sicherheit einhalten b) Bedrohungsszenarien und Schadenspotentiale erkennen und bewerten c) Schutzmechanismen für informations- und telekommunikationstechnische Systeme anwenden d) Vorschriften zum Datenschutz einhalten e) Vorschriften zum Urheberrecht einhalten			
Systempflege			
a) Datenbankmodelle unterscheiden b) Datenbanken einrichten und verwalten, Datenbankabfragen durchführen c) Daten unterschiedlicher Formate übernehmen d) Daten für unterschiedliche Hard- und Softwaresysteme konvertieren e) Datensicherung durchführen f) Methoden zur Wiederherstellung von Daten einschließlich Daten defekter Datenträger anwenden g) Versionswechsel von Betriebssystemen und Anwendungssoftware durchführen h) Störungen unter Einsatz von Diagnosewerkzeugen analysieren und beheben, Fehlertypologie und Fehlerhäufigkeiten ermitteln i) Wartungsmaßnahmen durchführen k) Serviceleistungen dokumentieren, kalkulieren und abrechnen			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Berufsspezifische Ausbildungsinhalte – Abschnitt II			
Marketing			
Marktbeobachtung			
a) Informationsbedarf an Marktdaten feststellen b) zukünftige Entwicklung der Verkaufspreise am Markt unter Berücksichtigung von Innovationszyklen abschätzen c) Informationen über Mitbewerber, deren Verkaufsverhalten und Werbung auswerten d) Informationen über Marktsegmente und Kaufverhalten unterschiedlicher Kundengruppen erfassen und daraus Anforderungen für die Produktplanung und -gestaltung ableiten e) Anfragen, erstellte Angebote, eingegangene Aufträge und Reklamationen auswerten			
Marketinginstrumente			
a) verschiedene Kombinationsmöglichkeiten unterschiedlicher Marketinginstrumente, insbesondere Produktgestaltung, Preisgestaltung, Werbung, Vertriebswege und Serviceangebote, für den Ausbildungsbetrieb beurteilen b) Produkt- und Preisgestaltung sowie Serviceangebote in Zusammenarbeit mit den beteiligten Organisationseinheiten abstimmen			
Werbung und Verkaufsförderung			
a) Werbeziele unter Berücksichtigung des Produktsortiments, der Stellung des Produktes im Markt und der Zielgruppen definieren b) Werbemaßnahmen, insbesondere Werbemittel, -träger und -kosten, planen c) Daten zur Erfolgskontrolle von Werbung ermitteln und auswerten d) an Konzepten für verkaufsfördernde Maßnahmen mitwirken			
Vertrieb			
Vertriebstechniken			
a) Vertriebswege für unterschiedliche Produkt- und Zielgruppen sowie die damit verbundenen Kosten ermitteln b) Kundenkontakte und Informationen über den Kundenstamm des Ausbildungsunternehmens systematisch auswerten und für die Durchführung von vertrieblischen Maßnahmen nutzen c) Kundenkontakte vorbereiten, herstellen sowie die Ergebnisse festhalten und aufbewahren			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Kundenberatung			
a) Kundenwünsche und –erwartungen hinsichtlich der Eigenschaften der Produkte mit dem eigenen Leistungsangebot vergleichen und daraus Vorgehensweisen für die Kundenberatung ableiten			
b) Produkte und Dienstleistungen des Ausbildungsbetriebes unter Beachtung der Kundenwünsche aus technischer und kaufmännischer Sicht präsentieren sowie Kunden bei der Auswahl beraten, Sachmittel und Personaleinsatz, planen und mit Kunden abstimmen			
Kundenspezifische Systemlösungen			
Analyse			
a) Geschäftsprozesse des Kunden im Hinblick auf die Anforderungen an Systeme der Informations- und Telekommunikationstechnik analysieren			
b) Organisationsstruktur, Informationswege und –verarbeitung sowie Schnittstellen zwischen verschiedenen Funktionsbereichen des Kundenunternehmens analysieren			
c) Systeme der Informations- und Telekommunikationstechnik des Kunden erfassen und nach Maßgabe ihrer Leistungsfähigkeit, Funktionalität, Wirtschaftlichkeit und Erweiterbarkeit bewerten			
d) relevante Mengengerüste, insbesondere Datenbestände und Transaktionsvolumen, ermitteln			
e) Richtlinien des Kundenunternehmens zum Einsatz von Systemen der Informations- und Telekommunikationstechnik auswerten sowie technische und organisatorische Rahmenbedingungen für die Auftragsdurchführung ermitteln			
Konzeption			
a) Realisierungsmöglichkeiten der Kundenanforderungen in Absprache mit den beteiligten Organisationseinheiten; unter Berücksichtigung von Kapazitäten, Ressourcen und Terminen, abschätzen			
b) Lösungsvarianten unter Berücksichtigung fachlicher, wirtschaftlicher, arbeitsorganisatorischer und sozialer Aspekte entwickeln und bewerten			
c) Systemkonfiguration sowie Hard- und Softwareschnittstellen festlegen; Vernetzungen planen			
d) Ein- und Ausgabeformate, Dateien und Verarbeitungsalgorithmen festlegen			
e) Datenbankstrukturen unter Beachtung von Datenmodellen entwerfen			
f) Benutzerkommunikation und Bedienoberflächen unter Beachtung ergonomischer Gesichtspunkte konzipieren			
g) kundenspezifische Softwarelösungen konzipieren			
h) Abläufe zur Auftragsdurchführung festlegen			
i) Kosten-Nutzen-Rechnung für den Kunden erstellen			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Servicekonzepte			
a) Serviceleistungen mit Kunden abstimmen			
b) Leistungen zur Benutzerunterstützung festlegen			
c) Einführungs- und Schulungsmaßnahmen unter Berücksichtigung der Kundenwünsche konzipieren			
Auftragsbearbeitung			
Angebotserstellung			
a) Kosten für Eigen- und Fremdleistungen ermitteln			
b) Angebotspreis unter Berücksichtigung von Zuschlägen ermitteln			
c) Serviceleistungen kalkulieren			
d) Angebote unter Berücksichtigung von technischen Spezifikationen, Gewährleistung sowie der kaufmännischen und rechtlichen Bedingungen erstellen			
e) Finanzierungsarten unterscheiden und Kunden über Finanzierungsmöglichkeiten beraten			
Verträge			
a) die im Ausbildungsbetrieb verwendeten Vertragsarten und deren rechtliche und kaufmännische Bedeutung erläutern			
b) Vertragsverhandlungen führen und Verträge unterschriftsreif vorbereiten			
c) Reklamationen bearbeiten			
Abrechnen von Leistungen			
a) Rechnungen erstellen, Daten für das betriebliche Rechnungswesen aufbereiten			
b) Zahlungsvorgänge überwachen, eingegangene Zahlungen erfassen und prüfen sowie Buchung vorbereiten			
c) betriebsübliche Maßnahmen bei Zahlungsverzug durchführen			

Ausbildungsrahmenplan IT-Systemkaufmann / IT-Systemkauffrau Ausbildungsberufsbild zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse	Zeitliche Richtwerte im Ausbildungsjahr		
	1	2	3
Fachaufgaben im Einsatzgebiet			
Projektplanung			
a) Projektziele festlegen und Teilaufgaben definieren			
b) Teilaufgaben unter Beachtung arbeitsorganisatorischer, sicherheitstechnischer und wirtschaftlicher Gesichtspunkte planen, insbesondere Personalplanung, Sachmittelplanung, Terminplanung und Kostenplanung durchführen			
c) Bedarf an Fremdleistungen ermitteln, Termine für die Bereitstellung von Fremdleistungen abstimmen sowie Aufträge vergeben			
d) Projektplanungswerkzeuge anwenden			
Projektdurchführung			
a) Aufträge unter Beachtung wirtschaftlicher und terminlicher Vorgaben kundengerecht ausführen			
b) die zum Projektumfang gehörenden Fremdleistungen koordinieren			
c) Leistungen externer Anbieter prüfen, überwachen und abnehmen			
d) Gesamtsystem an Kunden übergeben, Abnahmeprotokolle anfertigen			
e) Systemeinführungen unter Berücksichtigung der organisatorischen und terminlichen Vorgaben mit Kunden abstimmen und kontrollieren			
f) Benutzer in die Bedienung der Systeme einweisen			
g) Schulungsziele und –methoden festlegen sowie Benutzerschulung durchführen			
Projektkontrolle, Qualitätssicherung			
a) Zielerreichung kontrollieren, insbesondere Soll-Ist-Vergleich aufgrund der Planungsdaten durchführen			
b) Projektablauf sowie Qualitätskontrollen und technische Prüfungen dokumentieren			
c) Bedienungsunterlagen und andere Dokumentationen zusammenstellen und modifizieren			
d) Qualitätssicherungsmaßnahmen durchführen			
e) bei Leistungsstörungen Kunden informieren und Lösungsalternativen aufzeigen			
f) Nachkalkulationen durchführen			