

Masterstudiengang in Marketing- und Vertriebsmanagement (MVM) Sondereignungsfeststellungsprüfung (SEFP)

Selbsteinstufung

Bewerber

Frau

Herr

Titel, Vor - und Nachname

Erläuterungen

Die Teilnahme an der Sondereignungsfeststellungsprüfung (SEFP) ist verpflichtend für alle MVM- Bewerber, die mit ihrem ersten Hochschulabschluss das Basisniveau (= 180 ECTS-Punkte) erreicht haben, aber mit diesem noch nicht das erforderliche MVM-Startniveau (= 225 ECTS-Punkte) nachweisen können.

Im Rahmen der SEFP findet hierzu eine Feststellung der außerhochschulisch erworbenen, MVM-spezifischen Kompetenzen statt. Die konkreten Prüfungsgegenstände und die Dauer der Sondereignungsfeststellungsprüfung sind abhängig davon, ob die Bewerberin bzw. der Bewerber einen ersten Hochschulabschluss im Umfang von 180 ECTS-Punkten oder 210 ECTS-Punkten nachgewiesen hat. Im Falle des Nachweises eines Bachelorabschlusses im Umfang von 180 ECTS-Punkten umfasst die SEFP eine mündliche Prüfung sowie einem teilstrukturierten Gespräch. Im Falle des Nachweises eines Bachelorabschlusses im Umfang von 210 ECTS-Punkten umfasst die Sondereignungsfeststellungsprüfung nur das teilstrukturierte Gespräch.

A) Der MVM-Bewerber bereitet die mündliche Prüfung anhand des SEFP-Templates vor und fügt die entsprechenden Nachweise bei. Der Grad der Kompetenzerfüllung kann dabei nachgewiesen werden durch:

- a) bisherige Berufserfahrung, insbesondere der Wahrnehmung von Führungsaufgaben,
- b) Vorliegen internationaler berufspraktischer Erfahrung,
- c) bisheriger Weiterbildungsaktivitäten, Zusatzprüfungen,
- d) Beurteilungen im Beruf, Empfehlungsschreiben, Evaluationsbögen durch den Arbeitgeber,
- e) Zeugnisse, Zertifikate,
- f) sonstige Nachweise.

B) Der MVM-Bewerber nimmt eine Selbsteinschätzung zu jeder aufgeführten Fähigkeit in folgender fünfstufiger Skalierung vor:

1. Einsteiger = 0 %
2. Kenner = bis einschließlich 25 %
3. Routinier = bis einschließlich 50 %
4. Könner = bis einschließlich 75 %
5. Experte = bis einschließlich 100 %

Der Prüfungsausschuss bewertet jede Fähigkeit in der oben genannten fünfstufigen Skalierung in Abhängigkeit der erreichten Niveaustufe dargestellt durch Prozentpunkte. Ergibt der Durchschnitt aller bewerteten Fähigkeiten

Hinweis: Selbsteinschätzung durch den Bewerber mit Hilfe folgender fünfstufiger Skalierung

1. Einsteiger = 0 %
2. Kenner = bis einschließlich 25 %
3. Routinier = bis einschließlich 50 %
4. Könnner = bis einschließlich 75 %
5. Experte = bis einschließlich 100 %

Bitte entscheiden Sie sich jeweils für eine der fünf aufgeführten Skalierungsstufen. Zwischenskalierungen (z.B. bei 37,5%) sind nicht zulässig.

Teilbereich 1: Fachkompetenz

.....

1a) Anwendungserfahrung

Ich habe im Bachelorstudium erworbenes Marketing-/Vertriebswissen bereits häufig auf Fragestellungen im Berufsleben angewendet.

- 0% 25% 50% 75% 100%

1b) Marktorientierung

Ich bin in der Lage, Entwicklungen und Trends im Markt zu identifizieren und hierauf angemessen zu reagieren.

- 0% 25% 50% 75% 100%

1c) Kundenorientierung

Ich bin in der Lage, Kundenpräferenzen zu identifizieren und Kundenwünsche zu erfüllen.

- 0% 25% 50% 75% 100%

1d) Wettbewerbsorientierung

Ich bin in der Lage, bei Entscheidungen über die Marktbearbeitung wettbewerbsbezogene Aspekte angemessen zu berücksichtigen.

- 0% 25% 50% 75% 100%

1e) Präsentationsfähigkeit

Ich beherrsche technische und rhetorische Mittel zur Gestaltung von Besprechungen und Präsentationen und kann Marketing-/Vertriebsinhalte überzeugend präsentieren.

- 0% 25% 50% 75% 100%

Teilbereich 2: Lern- bzw. Methodenkompetenz

2a) Analyse- und Problemlösefähigkeit

Ich bin in der Lage, (neue) Aufgabenstellungen zu erkennen und zu strukturieren, sammle hierzu Informationen, gewichte diese und entwickle Lösungsvorschläge.

0% 25% 50% 75% 100%

2b) Auffassungsfähigkeit/-gabe

Ich bin in der Lage, Neues schnell zu begreifen und zu erfassen.

0% 25% 50% 75% 100%

2c) Entscheidungsfähigkeit

Ich kann mich mit den relevanten Alternativen sachlich auseinandersetzen, sie bewerten und treffe eine Entscheidung.

0% 25% 50% 75% 100%

2d) Ganzheitliches Denken

Ich bin in der Lage, bei meinen Überlegungen/Planungen die Auswirkungen auf andere Bereiche zu berücksichtigen.

0% 25% 50% 75% 100%

2e) Organisationsfähigkeit

Ich kann Abläufe planen und entwickeln.

0% 25% 50% 75% 100%

Teilbereich 3: Selbstkompetenz

3a) Kritikfähigkeit

Ich bin in der Lage, Kritik sachlich aufzunehmen und Verbesserungen anzustreben.

0% 25% 50% 75% 100%

3b) Selbstständigkeit

Ich kann Aufgabenstellungen ohne weitere Hilfestellungen lösen und eigenverantwortlich arbeiten.

0% 25% 50% 75% 100%

3c) Zielstrebigkeit/Ergebnisorientierung

Ich bin in der Lage, konsequent zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe und lasse mich nicht ablenken.

0% 25% 50% 75% 100%

Teilbereich 4: Sozialkompetenz

4a) Führungsfähigkeit

Ich kann mich gut in andere Menschen hineinversetzen.

0% 25% 50% 75% 100%

4b) Kommunikationsfähigkeit

Ich bin in der Lage, mich klar und verständlich auszudrücken und argumentiere überzeugend.

0% 25% 50% 75% 100%

4c) Konfliktlösungsfähigkeit

Ich bin in der Lage, Konflikte sachlich anzugehen und einen tragfähigen Konsens zu suchen.

0% 25% 50% 75% 100%

4d) Teamfähigkeit

Ich kann mich in einer Gruppe von Menschen einordnen und einbringen, um gemeinsam ein Ziel zu erreichen.

0% 25% 50% 75% 100%