

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

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

Die mündliche Prüfung erstreckt sich mit folgender Gewichtung auf die Bereiche Fachkompetenz (1/3), Lern- und Methodenkompetenz (1/3), Selbstkompetenz (1/6) und soziale Kompetenz (1/6).

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. Könnner = bis einschließlich 75 %
5. Experte = bis einschließlich 100 %

C) 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 in den einzelnen Kompetenzbereichen mindestens 60 %, ist die SEFP bestanden.

**Hinweis: Bitte weisen Sie die Kompetenz mit inhaltlichen und zeitlichen Angaben sowie einen Verweis auf den Beleg (Arbeitszeugnisse, Zertifikate etc.) nach.**

**Wichtig: Bitte nummerieren Sie die Belege unbedingt mit der entsprechenden Teilbereichsnummer.**

### Teilbereich 1: Fachkompetenz

---

#### 1a) Anwendungserfahrung

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

#### 1b) Marktorientierung

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

1c) Kundenorientierung

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

1d) Wettbewerbsorientierung

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

1e) Präsentationsfähigkeit

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

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.

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

2b) Auffassungsfähigkeit/-gabe

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

2c) Entscheidungsfähigkeit

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

2d) Ganzheitliches Denken

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

2e) Organisationsfähigkeit

Ich kann Abläufe planen und entwickeln.

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

Teilbereich 3: Selbstkompetenz

---

3a) Kritikfähigkeit

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

3b) Selbstständigkeit

Ich kann Aufgabenstellungen ohne weitere Hilfestellungen lösen und eigenverantwortlich arbeiten.

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

3c) Zielstrebigkeit/Ergebnisorientierung

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

Teilbereich 4: Sozialkompetenz

---

4a) Führungsfähigkeit

Ich kann mich gut in andere Menschen hineinversetzen.

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

4b) Kommunikationsfähigkeit

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

4c) Konfliktlösungsfähigkeit

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg

4d) Teamfähigkeit

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

Nachweis: inhaltliche und zeitliche Angaben sowie Beleg