

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

Teilstrukturiertes Interview

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

Gegenstand des teilstrukturierten Gesprächs sind mit folgender Gewichtung fachliche Projektkompetenz (1/2) und persönliche Projektkompetenz (1/2), die für die Bewältigung von Herausforderungen in Marketing-/Vertriebsprojekten benötigt waren.

A) Der MVM-Bewerber bereitet das Gespräch anhand des SEFP-Templates vor.

B) Der Prüfungsausschuss bewertet jede Fähigkeit in folgender fünfstufiger Skalierung vor in Abhängigkeit der erreichten Niveaustufe dargestellt durch Prozentpunkte:

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

Ergibt der Durchschnitt aller bewerteten Fähigkeiten in den einzelnen Kompetenzbereichen mindestens 60 %, ist die SEFP bestanden.

Teilbereich 1: fachliche Projektkompetenz

.....

Wie bewerten Sie Ihre fachliche Kompetenz, Marketing- bzw. Vertriebsprojekte erfolgreich zu bearbeiten (v.a. im Hinblick auf inhaltliche Planung, Führung sowie Erarbeitung und Zusammenführung der Ergebnisse)?

Teilbereich 2: persönliche Projektkompetenz

.....

Wie bewerten Sie Ihre persönliche Kompetenz, Marketing- bzw. Vertriebsprojekte erfolgreich zu bearbeiten (v.a. im Hinblick auf zeitliche und personelle Planung, Führung sowie Vorstellung und Verteidigung der Ergebnisse)?