



# 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 (= 210 ECTS-Punkte) nachweisen können.

Im Rahmen der SEFP findet hierzu eine Feststellung der außerhochschulisch erworbenen, MVM-spezifischen Kompetenzen im Umfang von 30 ECTS-Punkten anhand einer mündlichen Prüfung im Umfang von ca. 40 Minuten statt. Sie erstreckt sich mit folgender Gewichtung auf die Bereiche Fachkompetenz (1/3), 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 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 %

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: 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) Projekterfahrung

Ich habe Projekte im Marketing-/Vertriebsbereich eigenständig konzipiert und erfolgreich durchgeführt.

- 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%



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%



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%