

Fachprofil für den Studiengang Master Sales and Marketing Management (MSM)

Auflistung der Vorkenntnisse und Kompetenzen zur Prüfung der persönlichen fachbezogenen Eignung gem. §1 der Zulassungssatzung

Hinweise:

1. Listen Sie bitte Ihre absolvierten Veranstaltungen, Module und sonstige Angaben auf, die Ihres Erachtens zur Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen in den vier Bereichen führen.
2. Achten Sie hierbei auf eine exakte inhaltliche Zuordnung zu den Kategorien (siehe die angegebenen Beispiele in den Überschriften).
3. Denken Sie bitte daran, die jeweiligen Credit-Punkte (ECTS), die Semesterwochenstunden (SWS) sowie die Note anzugeben.
4. Veranstaltungen sind selbstverständlich nur einmal in der Liste aufzuführen, also nur einer Kategorie zuzuordnen (auch wenn es inhaltliche Überschneidungen gibt).
5. Anhand der Angaben werden die erforderlichen Vorkenntnisse und die persönliche fachbezogene Eignung überprüft

Name:				
Auflistung der Veranstaltungen / Module	ECTS	SWS	Note	Anmerkungen
Marketing / Vertrieb (z.B. Grundlagen des Marketing, Vertrieb, Strategisches Marketing)				
Management / Unternehmensführung (z.B. Unternehmensführung, Personalmanagement)				
Informations- und Kommunikationsmanagement (IT) (z.B. Wirtschaftsinformatik, eCommerce, Datenbanken)				
Wirtschaftsmathematik / Statistik / Marktforschung (z.B. Lineare Algebra, Explorative Datenanalyse, Konsumentenforschung)				
Thesis: Thema, ECTS, Note				
Berufs- und Auslandserfahrung				