Äquivalenzliste Studiengang Master Sales and Marketing Management (MSM)

Hochschule RheinMain
Wiesbaden Business School

Auflistung der Vorkenntnisse und Kompetenzen zur Prüfung der persönlichen fachbezogenen Eignung gem. §10 Abs. 5 und 6 der Zulassungssatzung

Hinweise:

1. Listen Sie bitte Ihre absolvierten Veranstaltungen, Module und sonstige Angaben auf, die Ihres Erachtens zur Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen 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 einzelnen Veranstaltungen / Module	ECTS	SWS	Note	Anmerkungen
Vertrieb / Marketing (z. B. Grundlagen des Marketing, Strategisches Marketing, Vertriebsmanagement)				
Unternehmensführung (z. B. Grundlagen der Unternehmensführung, Strategisches Management, Personalmanagement)				
Geschäftsprozessmanagement (z. B. Business Reengineering, Workflowmanagement, SCM, Logistikmanagement)				
Informations- und Kommunikationsmanagement (IT) (z. B. eBusiness, eCommerce, Wirtschaftsinformatik, Datenbanken, Netzwerke)				
Wirtschaftsmathematik / Statistik / Marktforschung (z. B. Lineare Algebra, Explorative Datenanalyse, Konsumentenverhalten)				
Thesis: Thema, ECTS und Note				
Berufs- und Auslandserfahrung				