

Teil A

Der Weg zum MBA

1.	Einführung	13
1.1.	Das amerikanische Bildungssystem	13
1.2.	Abgrenzung und Inhalt eines MBA-Programms	14
2.	Kritische Argumente für die Zusatzqualifikation MBA	20
2.1.	Zeitfaktor	22
2.2.	Qualifikation des Lehrkörpers	22
2.3.	Qualität und Aktualität des Studienangebotes	22
2.4.	Praxisnähe	24
2.5.	Teamorientierung	24
2.6.	Führungsqualitäten	24
2.7.	Fremdsprachenkenntnisse	26
2.8.	Kultureller Erfahrungswert	26
2.9.	Campus-Recruitment	26
2.10.	Alumni-Organisation	26
2.11.	Reputation des MBA	27
2.12.	Karriere und Aufgabengebiet	27
2.13.	Gehalt	28
3.	MBA-Programm mit finanzieller Unterstützung	28
3.1.	Stipendien des DAAD	28
3.2.	Stipendien der Fulbright-Kommission	30
3.3.	Programme der Carl Duisberg-Gesellschaft (CDG)	31
3.4.	Vermittlung an eine Universität durch ISEP	32
3.5.	Studentenaustausch zwischen Partneruniversitäten	34
3.6.	Förderung nach dem Bundesausbildungsförderungsgesetz	34
3.7.	Sponsoring	36
4.	Die geforderten Tests	36
4.1.	TOEFL	38
4.2.	TSE	39
4.3.	GMAT	39
5.	Praktische Hinweise für die Kontaktaufnahme zu US-Business Schools	42
6.	Auswahl der Hochschule	44
6.1.	U.S. Business Schools vs. European Business Schools	45
6.2.	Auswahl einer US-Business School	45
6.2.1.	Die Akkreditierung	45
6.2.2.	Die Reputation	46
6.2.3.	Die Kosten	48
6.2.4.	Die Größe einer Business School	50
6.2.5.	Weitere Kriterien	50
7.	Direktbewerbung bei einer US-Business School	52
7.1.	Letters of Recommendation	56
7.2.	Official Transcripts	57
7.3.	Financial Statement	58
8.	Konkrete Informationen in der letzten Entscheidungsphase	60
9.	Anhang	64
9.1.	Formular "Letter of Recommendation"	64
9.2.	Formular "Financial Statement"	66
9.3.	Internationales Buchstabieralphabet	67
9.4.	Wichtige Adressen	68