

CAS Behavioral Insights for Marketing Feedback von Teilnehmenden



Ø Gesamtbewertung CAS



2017-2026



Der CAS Behavioral Insights for Marketing wurde von den Teilnehmenden in sämtlichen Durchführungen seit 2017 mit über 80 von 100 Punkten bewertet.

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Der CAS Behavioral Insights for Marketing an der ZHAW hat mir gezeigt, wie stark menschliches Entscheidungsverhalten beeinflusst werden kann und wie man dieses Wissen im Marketing gezielt nutzen kann. Besonders wertvoll war für mich die praxisnahe Verbindung von Theorie und konkreten Anwendungsbeispielen. Ich nehme viele neue Perspektiven und Impulse für meinen Berufsalltag mit.“

Pascal Kleger
Produktmanager, St. Galler Kantonalbank

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Ein empfehlenswerter CAS, welcher einen umfangreichen Einblick in Behavioral Insights for Marketing ermöglicht. Tolle Gastreferenten und ein sehr engagierter Lehrgangsleiter vermitteln das Wissen angenehm kurzweilig.“

Beni Zehnder
Sales bei Zumtobel Licht AG

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Der CAS Behavioral Insights for Marketing war äusserst lehrreich und praxisnah. Ich konnte das vermittelte Wissen direkt im eigenen Betrieb anwenden und erste Massnahmen noch während des Kurses umsetzen. Für jede kundenfokussierte Organisation ist dieser CAS eine klare Empfehlung.“

Michael Vilaplana
Country Customer Manager, IKEA Schweiz

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Der CAS BIM hat mir nicht nur neue Perspektiven fürs Marketing eröffnet, sondern auch mein Denken im Alltag verändert. Die exzellente Studienleitung hat die wissenschaftlich fundierten Inhalte sehr gut strukturiert, spannend und verständlich vermittelt. Der starke Praxisbezug macht das Gelernte sofort einsetzbar.“

Linda Stähli
Marketing & Design, Geschenkkörbe.ch

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Der CAS Behavioral Insights for Marketing an der ZHAW hat mein Verständnis für Verhaltensökonomie und Konsumentenverhalten auf ein neues Level gehoben. Besonders die Verbindung von fundierter Theorie und praxisnahen Anwendungen hat mich überzeugt. Die Inhalte sind aktuell und lassen sich direkt im Berufsalltag umsetzen. Der Austausch mit Dozierenden und Teilnehmenden aus verschiedenen Branchen war sehr bereichernd. Ich empfehle den CAS allen, die innovative Methoden und verhaltensökonomische Massnahmen im Marketing nutzen und Konsumentenentscheidungen besser verstehen möchten. ”

Nicole Hügli
Field Project Manager, AbbVie

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Der CAS hat mein berufliches und persönliches Leben enorm bereichert. Das Thema des CAS hat mich von Anfang an angesprochen und mein Interesse intensiv geweckt. Die Struktur des Kurses war hervorragend, was den Lernprozess sehr erleichtert hat. Die Inhalte des Kurses konnte ich direkt in meinem Arbeitsalltag anwenden, was zu spürbaren Verbesserungen geführt hat. Ich kann den CAS jedem empfehlen, der sich beruflich und persönlich weiterentwickeln möchte.“

Daniel Andrea Meyer
Sales Conceptor, APG|SGA



„Verhaltensökonomie sollte ein Pflichtthema in Marketingausbildungen sein. Der CAS BIM füllt hier eine Lücke und leistet Pionierarbeit.“

Rolf Helfenstein
Geschäftsführer, Karling AG

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Dieser CAS gibt einen guten Einblick in die Thematik der menschlichen Entscheidungsprozesse.

Ich konnte viele Insights gewinnen, die ich für meine künftige Arbeit verwenden kann - sei es in der Kommunikation, im CEX-Management oder im UX-Design. Sehr empfehlenswert für alle, die verhaltensökonomische Effekte in ihre tägliche Arbeit einbringen wollen.“

Claudio De Biasio

Leiter Marktkommunikation der Thurgauer Kantonalbank

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Im CAS Behavioral Insights for Marketing konnte ich mir in kurzer Zeit vertieftes Wissen zum psychologischen Effekt von Nudges, Prompts und Patterns aneignen.

Der Mix aus Theorie und Praxis war perfekt und ich freue mich schon darauf, dieses Know-how in meinem täglichen Job, unter anderem beim Konzipieren und Texten von Mailings sowie UX-Writing, zusammen mit unserem Testing- und Behavioral-Economics-Team anzuwenden.“

Heike Gross
Senior Content-Managerin, AXA

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„Der CAS Behavioral Insights for Marketing ist sehr praxisnah gestaltet und bietet neben den akademischen Grundlagen einen klaren Leitfaden, wie verhaltensökonomische Massnahmen in eigene Produkte und Dienstleistungen integriert und getestet werden können.“

Nicolas Keller
Head of Digital Interaction, Energie 360° AG

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„In dem Semester habe ich gelernt, wie Konsumenten Entscheidungen treffen, wie diese analysiert und Massnahmen daraus abgeleitet werden können.

Die Tools, welche eingesetzt werden, sind in der Praxis sehr gut und auf einfache Art einsetzbar. Der Kurs ist sehr spannend und abwechslungsreich aufgebaut.“

Veronica Flütsch
Marketing Controller/Planer bei Coop

Feedback zum CAS Behavioral Insights for Marketing



„It is a well-balanced course that has enabled me to apply the clever mixture of theory and practice to my daily customer experience work very quickly. Participants are offered a safe and positive environment to learn, develop and network with classmates from other industries who are confronted to similar marketing challenges.

I can highly recommend the CAS!”

Cécile Däppen

Senior Customer Experience Designer, Swiss Re

Stimmen aus den Kurs-Evaluationen



*„Aufbauend, verständlich und sehr lehrreich
gestalteter CAS, es hat mega Spass gemacht!
Vielen Dank!!!“*

*„Der Transfer in die Praxis mit den Gastreferaten
war sehr spannend und hat gleich
Anwendungsbeispiele aufgezeigt, welche wiederum
inspiriert haben fürs eigene Unternehmen. “*

*„Jeder Tag war sehr spannend und
abwechslungsreich. Die Themenauswahl war sehr
gut, insbesondere im 1. Modul hatte ich das Gefühl
wirklich viel gelernt zu haben. “*

*„Kompetent, professionell und
top organisiert.“*

*„Spannende Thematik, gute Referent/innen,
interessante Klassenzusammensetzung.“*

*Die Motivation der Klasse sowie die Leidenschaft des
Themas BIM von den Dozierenden. Das Thema wurde mit
viel Begeisterung & sehr verständlich an uns vermittelt.
Ein CAS, welchen ich jedem wärmstens empfehlen kann.*

Kontakt

CAS Behavioral Insights for Marketing

Studienleitung:

Dr. Kurt Alexander Ackermann

+41 58 934 68 98

kurt.ackermann@zhaw.ch



Hier direkt anmelden!

