

CAS Behavioral Insights for Marketing

Feedback von Teilnehmenden



Building Competence. Crossing Borders.

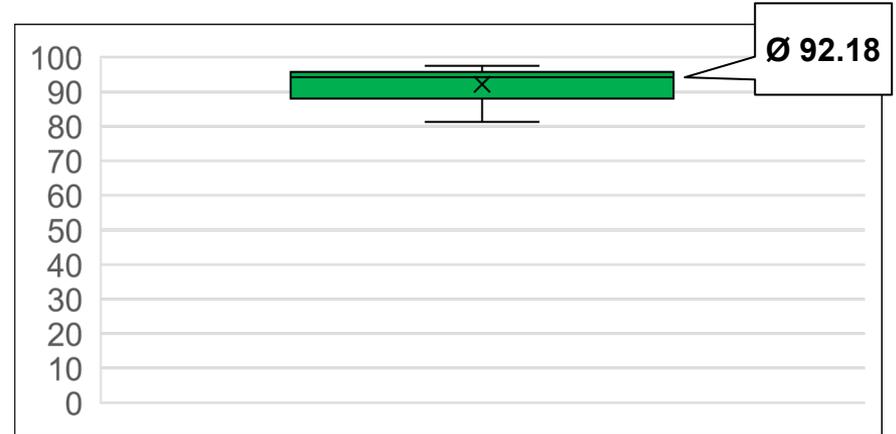
Ø Gesamtbewertung CAS



2023



2017-2023



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



„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.“

„Die Thematik in Verbindung mit dem Marketing war außerordentlich spannend.“

„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!](#)



zhaw