

«Was macht wirkungsvolles Neuromarketing wirklich aus? Wie können wir Emotionen als Driver für Kundenerlebnisse messen und lenken? Und was können wir aus best- und worst-practice cases lernen? Antworten dazu besprechen wir im Schulzimmer – und erleben wir live zusammen unterwegs.»

Philipp Zutt

Inh./GL Zutt & Partner AG, Neuromarketing-Unternehmensberatung,
Keynote-Speaker, Studiengangsleiter und Dozent im CAS Customer
Behavior & Psychology HWZ (Fach Neuromarketing)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



Prof. Dr. med. Jürg Kesselring
Dozent im CAS Customer Behavior & Psychology

A portrait of a woman with long blonde hair and glasses, wearing a blue cardigan over a white top. She is standing in front of a blue background with koi fish swimming in it.

**«Wer versteht, wie das Gehirn
Informationen verarbeitet – also
wie wir denken, fühlen und
entscheiden –, kann menschliches
Verhalten gezielter beeinflussen.»**

Sabrina Theresia Müller, Ph.D.

Brand Manager Neurology, AbbVie Switzerland
Dozentin im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Fach Neurologie)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



«Wer versteht, warum Kunden anders entscheiden als erwartet, kann ihr Verhalten gezielter beeinflussen. Im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ zeige ich die Mechanismen hinter Kaufentscheidungen – von mentalen Abkürzungen bis zu Gruppeneinfluss.»

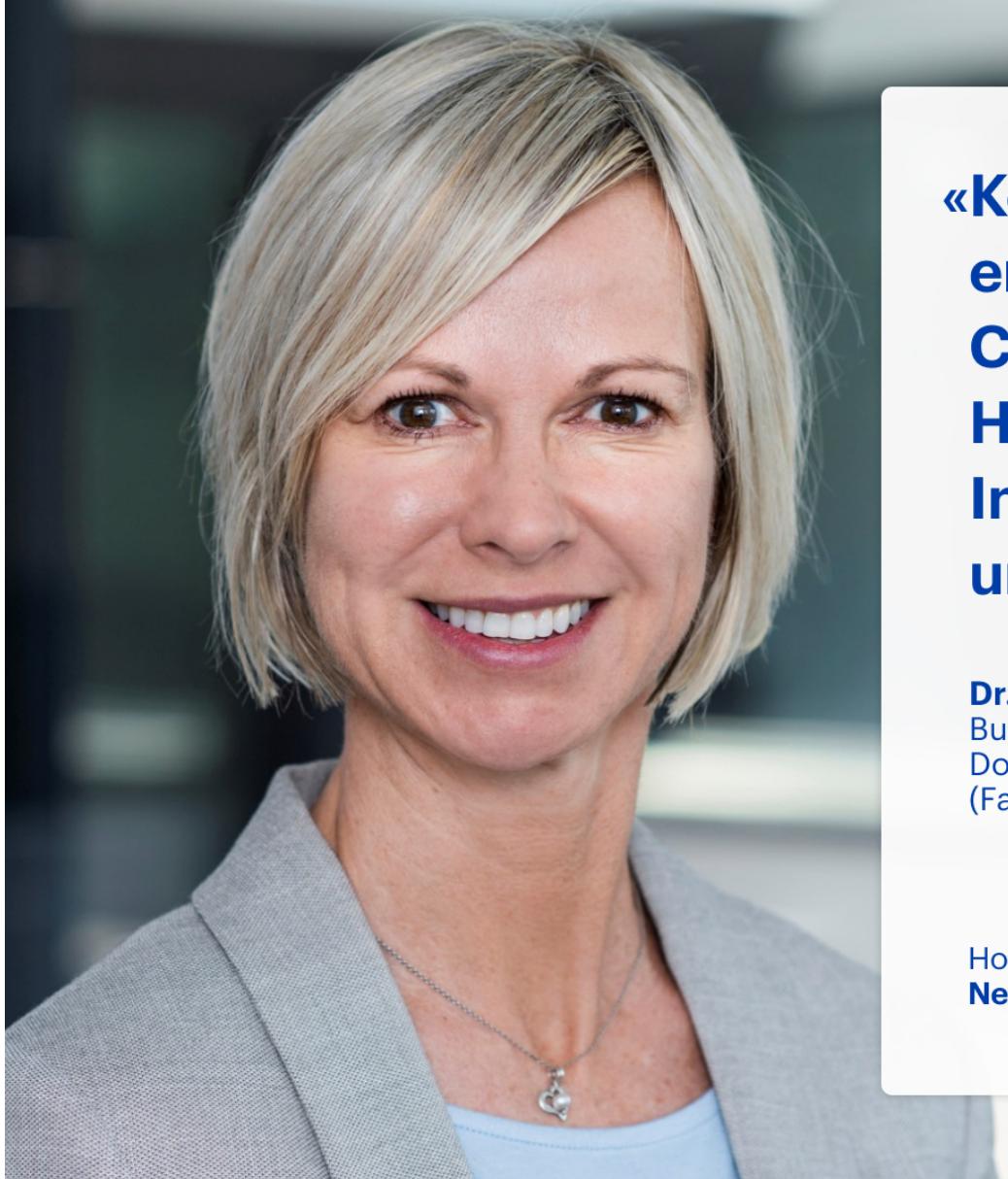
Tobias Heilmann

PhD, campaignfit GmbH

Dozent im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Fach Psychologie/Entscheidverhalten)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



**«Konsumenten verstehen heisst:
erkennen, was sie bewegt. Im CAS
Customer Behavior & Psychology
HWZ zeige ich, wie man relevante
Insights gewinnt – frei von Biases
und Fehlinterpretationen.»**

Dr. Anja Reimer

Business Partner Strategic Analytics & Insights, NIQ
Dozentin im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Fach Consumer & Customer Insight)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



«Produkte sollen nicht nur funktionieren – sie sollen berühren. Wirkung entsteht, wo psychologisches Feingefühl, multisensorisches Design und radikale Kundenzentrierung zusammenkommen. Wie das geht? Zeigt der CAS Customer Behavior & Psychology HWZ.»

Robert Fritze

Founder Kreativfritze und Noah*s Ocean, Entrepreneur, Executive Coach und Dozent im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ (Fach Multisensual & Psychological Product Design)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



**«Kreative Werbung wirkt, wenn sie das Verhalten der Menschen versteht.
Im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ beleuchte ich das Spannungsfeld zwischen Kreativität und Verhalten, mit neuen Erkenntnissen, konkreten Cases und einer Portion kreativem Chaos.»**

Annette Felicitas Häckli
Co-Founder DAY Partners AG
Dozentin im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Fach Advertising: Creativity vs. Behavior)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



«Pricing wirkt emotional. Im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ zeige ich dir, wie psychologisch fundierte Preisstrategien Entscheidungen beeinflussen, ganz unabhängig vom Mythos der rationalen Kaufentscheidung.»

Dr. Severin Bischof

Senior Project Manager bei Roland Berger
Dozent im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Fach Neuro-Pricing)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



«Verkaufspräspsychologie ist der Schlüssel zu überzeugender Gesprächsführung und nachhaltiger Kundenbindung. Wer Wirkung zeigen will, ist im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ genau richtig.»

Kewin-J. Asal

Generalagent (Mitglied des Kaders), CSS
Dozent im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ,
(Fach Verkaufspräspsychologie)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



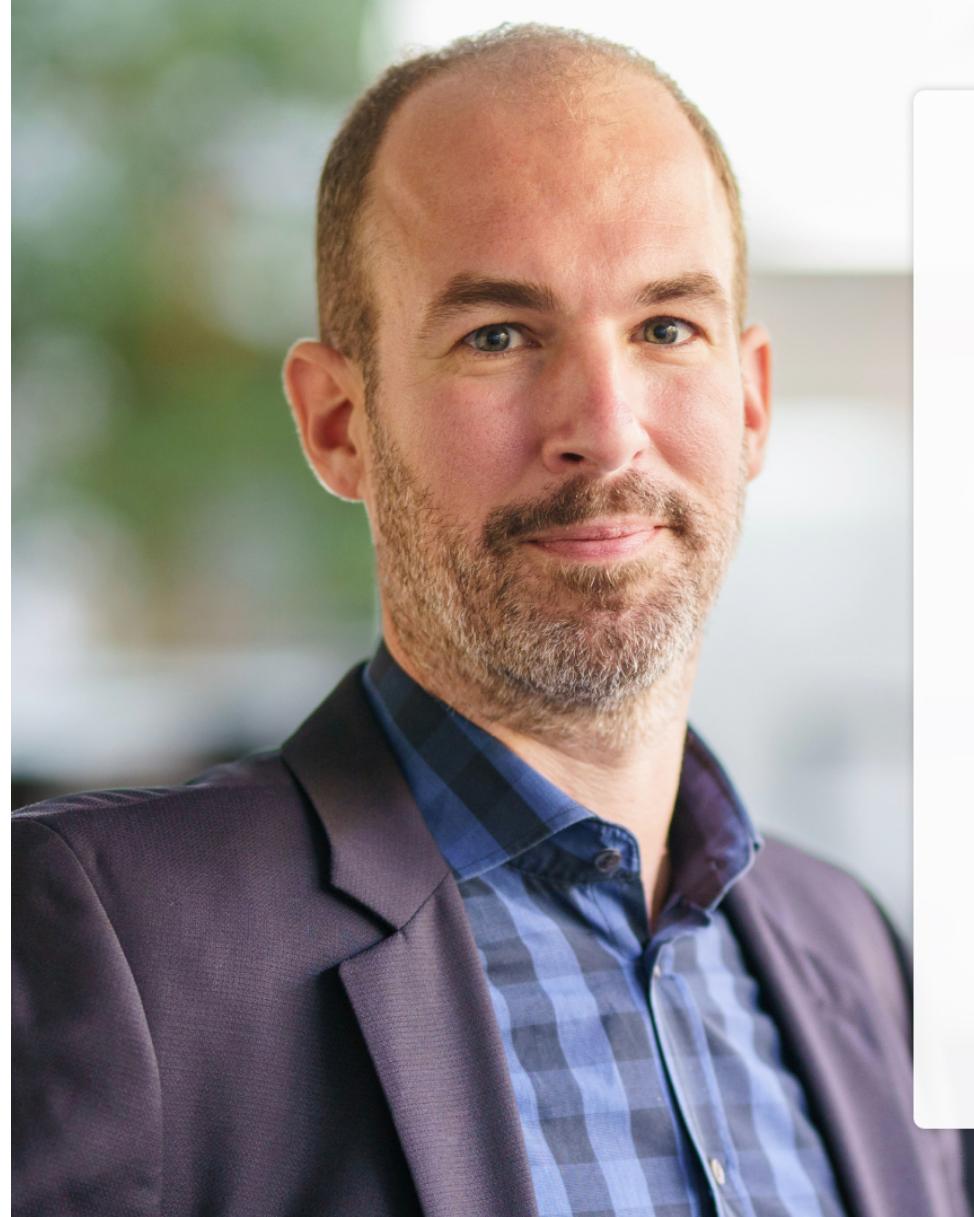
«Je ähnlicher sich Angebote und Preise sind, desto wichtiger wird eine emotionale, langfristige Beziehung zu den passenden Kunden. Dafür müssen alle Touchpoints bewusst, integriert und konsistent gestaltet werden.»

Dr. Patric Vifian

Leiter Marketingstrategie und -portfolio, Die Mobiliar
Dozent im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Fach Client Experience & Customer Journeys)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



«Wie gelingt Kundenbindung? Im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ zeige ich, welche Faktoren zählen, wie Design und Psychologie zusammenwirken und wo die grossen Herausforderungen liegen.»

Michael Bietenhader

CCO nexum AG, Geschäftsführer MilesAhead AG, Host Loyalty Talk Podcast und Dozent im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ (Fach Customer Loyalty)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



«Das Verhalten von Generationen wird von Faktoren beeinflusst, die Brücken bauen oder Gräben vertiefen. Besonders Social Media prägt Gen Z und Alpha in Kommunikation, Wahrnehmung und Selbstbild. Genau dieses Spannungsfeld präsentiere ich im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ.»

Stephanie Amstad

Global Senior Social Media Manager V-ZUG, Keynote Speakerin
Dozentin im CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Fach Generations Behavior: Boomer – Alpha)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ



«Can AI be empathic? In the CAS Customer Behavior & Psychology HWZ, we explore how AI-driven empathy transforms emotions, behaviors, decisions, and how it can be embedded meaningfully into intelligent systems.»

Dr. Alex Mari

Assistant Professor, American University of Bahrain
Lecturer in the CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
(Topic: AI & Empathy)

Hochschule für Wirtschaft Zürich
Next Level Education

HWZ