



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

**Jeder Klick, jede Entscheidung
hat eine psychologische
Bedeutung. Im CAS Customer
Behavior & Psychology HWZ
erfährst du, wie du diese Muster
erkennt und anwendest.**

”

Philipp Zutt, Studiengangsleiter & Dozent
CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
Fach Neuromarketing und Students in the streets



“

**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, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
Fach Neurologie

HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich



“

Wer versteht, warum Kunden anders entscheiden, erkennt die Mechanismen hinter Kaufentscheidungen und kann Verhalten gezielt beeinflussen.

”

Tobias Heilmann

PhD, campaignfit GmbH

Dozent, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ

Fach Psychologie Entscheidverhalten

HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

KI verändert Customer Behavior. Wer versteht, warum Menschen KI vertrauen, sie akzeptieren oder ablehnen, kann Kundeninteraktionen gezielter gestalten.

”

Prof. Dr. Elisa Konya-Baumbach

Dozentin, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
Fach AI & Human Behavior



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

**Produkte sollen nicht nur
funktionieren, sondern
berühren. Wirkung entsteht,
wenn Design, Psychologie und
Nutzen stimmig wirken.**

”

Robert Fritze

Founder, Kreativfritze und Noah's Ocean

Dozent, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ

Fach Multisensual and Psychological Product Design



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

**Kreative Werbung wirkt,
wenn sie Verhalten versteht.
Zwischen Idee und Wirkung
liegt Psychologie. Genau dort
entsteht Relevanz.**

”

Annette Felicitas Häcki

Co-Founder DAY Partners AG

Dozentin, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ,
Fach Advertising Creativity vs. Behavior



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

**Pricing ist emotional.
Preisentscheidungen folgen
psychologischen Mustern und
mentalen Ankern, nicht reiner
Logik.**

”

Dr. Severin Bischof

Senior Project Manager, Roland Berger

Dozent, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ

Fach Neuro-Pricing



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

**Wer überzeugen will, muss
Menschen verstehen.
Verkaufspsychologie macht
Wirkung sichtbar und
Kundenbindung nachhaltig.**

”

Kevin J. Asal

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



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

Je ähnlicher Angebote werden,
desto wichtiger wird
Beziehung. Entscheidend ist,
Touchpoints bewusst und
konsistent zu gestalten.

”

Dr. Patric Vifian

Leiter Marketingstrategie und Portfolio, Die Mobiliar
Dozent, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ
Fach Client Experience & Customer Journeys



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

**Kundenbindung gelingt, wenn
Design und Psychologie
zusammenspielen.**

**Entscheidend ist, welche
Faktoren wirklich zählen.**

”

Michael Bietenhader

CCO nexum AG, Geschäftsführer MilesAhead AG,

Host Loyalty Talk Podcast

Dozent, CAS Customer Behavior & Psychology HWZ

Fach Customer Loyalty



HWZ

Hochschule für
Wirtschaft Zürich

“

**Generationen unterscheiden
sich nicht nur im Alter,
sondern in Werten,
Mediennutzung und
Selbstbild.**

”

Stephanie Amstad

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