Published on *weiterbildung.ch* (https://www.weiterbildung.ch)

CAS Customer Psychology

Verstehen Sie Ihre Kundinnen und Kunden und gestalten Sie wirkungsvolle Marketingmassnahmen!

Warum hat das Produkt X eine grössere Wirkung auf die Kundinnen und Kunden als das Produkt Y, warum kaufen sie es? Was steckt hinter einer wirkungsvollen Werbung? Warum habe ich genau diese Zielgruppe, und was motiviert sie zum Kauf? In Zeiten der Digitalisierung dürfen diese Überlegungen in Unternehmen nicht fehlen. Wie Sie in Ihrer Unternehmung auf das rasant verändernde Kundenverhalten reagieren, lernen Sie im CAS Customer Psychology. Sie lernen nicht nur das Verhalten Ihrer Kundinnen und Kunden zu verstehen und zu analysieren, Expert/innen vermitteln Ihnen das Fachwissen für einen erfolgreichen Transfer in die Praxis. Starten Sie jetzt in die Zukunft mit wirkungsvollen Marketingmassnahmen.

Beginn

Auf Anfrage
Preis
8400.00 CHF

Adresse

Hochschule Luzern - Wirtschaft, Institut für Kommunikation und Marketing IKM
Zentralstrasse 9
6002 Luzern
ikm@hslu.ch
www.hslu.ch/cp

Ziel

- Sie lernen, welche psychologischen Prozesse für das Verhalten und Erleben Ihrer Personas bzw. Ihrer Kundinnen und Kunden relevant sind.
- Sie verstehen die Rolle psychologischer Prozesse in der Gestaltung von Austauschbeziehungen in Unternehmen und können diese entsprechend prägen.
- Sie wissen, wie der Bedarf an Informationen zu Ihren Kundinnen und Kunden zu definieren ist und können entsprechende Insights-Studien in Auftrag geben. Einfachere Analysen können Sie selbst vornehmen.
- Sie lernen verschiedene zentrale Messansätze entlang der (digitalen) Customer Journey kennen, zu beurteilen und anzuwenden, um so Ihre Zielgruppen/Personas besser zu verstehen.
- Sie wissen, wie Sie CRM-Daten & Big Data wirkungsvoll nutzen können, um die Customer Journeys Ihrer Kundinnen und Kunden besser zu verstehen, zu gestalten und zu interpretieren.
- Sie können die psychologischen Grundlagen auf Marketing- und Kommunikationsmassnahmen

anwenden und leiten daraus ab, wie (digitale) Customer Journeys und Kontaktpunkte zu gestalten sind.

Zielgruppe

Das CAS Customer Psychology richtet sich an

- Führungskräfte, Projektleitende, Verantwortliche aus Marketing, Vertrieb sowie Corporate Communications mit Berührungspunkten zu kundenpsychologischen Themen
- Fachspezialisten/-innen, die Methoden aus der Kundenpsychologie anwenden, und die Aspekte der Kundenpsychologie strategisch einsetzen wollen
- Beratende, die Methoden aus der Kundenpsychologie in ihren Aktivitäten und in ihrer Organisation verbessern wollen
- Neu- und Quereinsteigende mit psychologischem, soziologischem oder gestalterischem Hintergrund, die sich auf eine zukünftige Tätigkeit im Marketing oder der Unternehmenskommunikation vorbereiten möchten

Voraussetzungen

- Mindestens vier Jahre Berufserfahrung in Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Customer Insights, Customer Experience oder in einem angrenzenden Tätigkeitsbereich
- Hochschulabschluss (Universität oder Fachhochschule) oder höhere Berufsbildung (Höhere Fachschule HF, Eidg. Diplom, Eidg. Fachausweis)
- Mindestalter 26 Jahre

«Sur dossier Aufnahme» im Ausnahmefall und in beschränkter Anzahl für Personen ohne Tertiärabschluss möglich.

Form

Live-Veranstaltungen

Unterrichtssprache

Deutsch
Abschlüsse
CAS Certificate of Advanced Studies
JETZT INFORMIEREN
Zurück zur Liste

Hochschule Luzern - Wirtschaft

041 228 41 11
wirtschaft@hslu.ch
www.hslu.ch/wirtschaft
Kontakt speichern

Anfrage

Name *

Institution

E-Mail *

Tel *

Strasse *

PLZ *

Ort *

Nachricht *

```
Betrifft:
CAS Customer Psychology
```

senden

Source URL:https://www.weiterbildung.ch/cas-customer-psychology