



Customer Insights & Value Propositions

Was Ihre Kunden wirklich wollen

Ihre Kund:innen stehen im Mittelpunkt jeder Produktentscheidung.
Aber was, wenn sie selbst gar nicht genau wissen, was sie brauchen?

In diesem Kurs werden vier effektive Methoden vorgestellt, mit denen sich umsetzbare Werteverebsprechen definieren lassen.
Ohne Buzzwords. Ohne Bauchgefühl. Sondern faktenbasiert und datengetrieben, damit Produkte entwickelt sind, die sich wirklich verkaufen!

Ziele

- Die Bedürfnisse Ihrer Kund:innen genau durch Daten verstehen.
- Passende Produkt- und Service-Lösungen für diese Bedürfnisse entwickeln
- Die Kundenbedürfnisse in überzeugende Werteverebsprechen übersetzen.

Inhalte

- Segmenting, Targeting & Positioning
- Value Proposition Canvas
- Customer Journeys
- Jobs-to-be-Done

Zielpublikum	Product Manager, Product Owner, Marketing & Business Manager ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung	
Abschluss	Teilnahme Bestätigung	
Dozierende	Prof. Dr. Nikolina Fuduric	
Leistungsaufwand	Unterrichtspräsenz	
Daten	06. bis 07. November 2025	
Ort	Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Wirtschaft Riggenbachstrasse 16 4600 Olten	
Kosten	980 CHF	
Programmleitung	Prof Dr. Nikolina Fuduric nikolina.fuduric@fhnw.ch	T +41 62 957 22 73
Koordination	Sina Gerschwiler sina.gerschwiler@fhnw.ch	T +41 62 957 20 31

