

Usable
Brands



Usable Brands

Ihre Experten für Kundenorientierung

Usable Brands AG

Feldstrasse 41
CH - 8004 Zürich

T: +41 / 44 / 297 70 74
E: vera.brannen@usablebrands.ch
W: <http://www.usablebrands.ch>

Kundenorientierung in Ihrer DNA verankern

Die Veränderung ist Dauerzustand – und eine Chance, neue Schwerpunkte zu setzen. Wir unterstützen Sie, damit dieser Wandel zu mehr Kundenorientierung gelingt.

Seit der Gründung der User Experience Design Agentur Usable Brands vor 20 Jahren habe ich immer wieder beobachtet: Die erfolgreichsten Lösungen sind diejenigen, bei denen das gesamte Unternehmen darauf fokussiert ist, die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erfüllen - wo Angebote, die Organisation und Teamkultur parallel entwickelt werden. Wir unterstützen Unternehmen auf allen Levels zum kundenorientierten Unternehmen zu werden – sei es mit Organisationsentwicklung, Leadership Development, Change Management oder UX Seminaren.

Wir vermitteln Praxiswissen, Methoden und Tools, die Sie direkt in Ihrem Alltag anwenden können. Profitieren Sie von der langjährigen Berufserfahrung aller unserer Trainer. Zu unseren Seminarkunden zählen: SBB, Raiffeisen, ERNI, Couniq Consulting, Swiss Topo, Anton Paar und Hochschulen im In- und Ausland.



“Erfolgreiche Kundenorientierung basiert auf der Haltung und dem Verhalten aller Ihrer Mitarbeitenden. Wir unterstützen Sie, dass der Wandel von der Organisationsentwicklung bis zur Teamkultur gelingt.”

Vera Brannen, Geschäftsführerin Usable Brands AG

Jetzt unseren Katalog durchblättern
oder gerne bin ich für Sie persönlich da: 076 465 51 56 und vera.brannen@usablebrands.ch

In-house Trainings

Fachkompetenzen entwickeln + soziale Fähigkeiten fördern

In unseren Seminaren vermitteln unsere Trainer aktuelles Wissen aus Theorie und Praxis zum Thema Kundenorientierung: Sei es die Entwicklung von Methoden, Changemanagement, Innovation oder UX Kompetenzen.

Unsere Grundsätze sind:

- Zeitgemässer Seminaraufbau: Theorie – Praxis – Reflexion. Selbst anwenden, üben, ausprobieren, reflektieren, optimieren.
- Wir bauen mögliche Ängste ab und zeigen Chancen auf.
- Kleine Gruppen mit max. 12 Teilnehmenden Für offenen Austausch und ein optimales Lernergebnis

Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten

Wir definieren Ihre Lernziele und erarbeiten gemeinsam das auf Ihre Mitarbeitenden zugeschnittene Aus- und Weiterbildungsprogramm.

- Wir nehmen in unseren Trainings Bezug auf Ihre Branche oder Ihren Kontext
- Wir stellen sicher, dass das Niveau stimmt.
- Wir erarbeiten bei Bedarf neue Module und Inhalte.
- Wir bieten auf Wunsch Trainings an realen Cases, damit der Praxisbezug hautnah erlebt wird.
- Preise: Wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot vera.brannen@usablebrands.ch

***“Erfahrung macht den Meister und Begeisterung steckt an.
Das geben wir gerne weiter.”***

Vera Brannen, Geschäftsführerin Usable Brands AG

Unsere Seminare & Termine

Gezielt innovieren

Design Thinking Workshop
Innovation mit Kundenfokus

Effizient von der Vision zum Produkt
Methodisch und fokussiert umsetzen

Kundenfokus Management Seminare

Vom Nutzenversprechen zur gelebten Kundenorientierung
Entwicklungen und zentrale Aspekte der Organisationsentwicklung

UX Expertise vertiefen

Kundenorientierte Gestaltung digitaler Produkte
Zentrale Methoden und Lean Startup

Customer Journey Mapping als strategisches Instrument
Input für Optimierung und Innovation gewinnen

UX und SAFe – So gelingt die Zusammenarbeit
UX und das Scaled Agile Framework – Do's und Don'ts aus der Praxis

User Research – Wann lerne ich wie von meinen Kunden?
Vorbereitungskurs für die Zertifizierung

CPUX Certified Professional for Usability and UX
Vorbereitungskurs für die Zertifizierung

Das Gesuchte nicht dabei? Sprechen Sie uns an.
Wir entwickeln auf Ihre Bedürfnisse massgeschneiderte Trainings und Seminare.

Design Thinking Workshop

(2-tägig)

Innovation mit Kundenfokus: Die Design Thinking Methode stellt Kundenbedürfnisse konsequent in den Mittelpunkt aller Entscheidungen. Sie hilft, konsequent kundenorientierte Lösungen zu erarbeiten und den Innovationsprozess strukturiert zu gestalten.

Die Methode wurde an der Stanford University entwickelt. Sie erlebt derzeit eine Renaissance, denn die Märkte sind übersättigt, die Produkte haben immer kürzere Lebenszyklen und die Erwartungen der Kunden steigen kontinuierlich.

Design Thinking bietet Ansätze, um diese Herausforderungen der Geschäftsmodell- und Produktentwicklung fokussiert anzugehen.

Sie lernen im Design Thinking Workshop, wie Sie Empathie für Ihre Zielgruppe entwickeln und sich wirklich in Ihre Nutzer versetzen können. Sie erfahren, wie Sie schnell Prototypen entwickeln und direkt von Ihren Nutzern Feedback einholen. Und dieses anschließend schrittweise optimieren.

Ihre persönlichen Vorteile

Dank dem Workshop sind Sie mit der Design Thinking Denkwelt vertraut. Und Sie kennen den Design Thinking Innovationsprozess, wie er von der Stanford University initiiert wurde - anwendbar für unterschiedlichste Situationen, Prozesse, Dienstleistungen und Produkte.

- Anhand zweier konkreter Übungsprojekte:
- Durchlaufen Sie den sechsstufigen Kreativprozess, der die strukturierte Lösungsfindung fördert
- Wenden Sie zentrale Tools und Methoden an
- Lernen Sie das Mindset kennen, das das Fundament für kundenorientierte Lösungen schafft.
- Des weiteren profitieren Sie von:
- Die Design Thinking Workshops finden in kleinen Gruppen bis maximal 12 Teilnehmenden statt. Dies sichert optimalen Lernerfolg und fördert den persönlichen Austausch.
- Sie erhalten alles Unterrichtsmaterial mit wertvollen Literaturempfehlungen.
- Sie erhalten ein exklusives Usable Brands Zertifikat für Ihre Teilnahme.

Design Thinking Workshop

(2-tägig)

Seminarinhalt

Tag 1 Empathie für den Kunden entwickeln

- Einführung in die Methode sowie ein Verständnis für die Design Thinking Kultur entwickeln
- Den Design Thinking Prozess im Ganzen verstehen
- Empathie für Nutzer entwickeln, Nutzer verstehen und den Problemraum definieren

Tag 2 Kundenorientierte Lösungen iterativ entwickeln

- Brainstorming Methoden, Lösungen fokussieren und erarbeiten
- Prototypen entwickeln
- Prototypen testen und Learnings interpretieren lernen

Zielgruppe

Alle, die Ideen kundenorientiert entwickeln wollen. Der Kreativitäts- und Innovationsprozess hilft dabei.

- Abteilungs.- und Teamleiter Projektleiter, Berater, aus Produktmanagement, Service / Beratung, Technologie / IT, Vertrieb, Marketing oder Human Resources
- Interdisziplinäre Teams, die die Zusammenarbeit mit kreativen Methoden erfolgreicher gestalten wollen
- Es sind keine Vorkenntnisse in Design Thinking erforderlich

Ihr Seminar

Vera Brannen ist gerne für Sie da: **076 465 51 56**
und vera.brannen@usablebrands.ch



Der Enthusiasmus von Vera für das Thema ist wunderbar ansteckend. Bei der Auswahl der vorgestellten Methoden ist für jeden etwas dabei.

Rebecca Rotondari
Business Analyst
SBB



Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

Effizient von der Vision zum Produkt (1-tägig)

In unserer schnelllebigen Zeit müssen Sie Produkte entwickeln die wirksam sind, genau das Kundenbedürfnis treffen und schnell geliefert werden können.

Für den Product-Owner eines agilen Entwicklungsteams ist dies eine echte Herausforderung. Um dies zu meistern ist eine zielgerichtete und effiziente Vorgehensweise notwendig. In diesem interaktiven Workshop erarbeiten wir anhand von verschiedenen Mapping-Techniken, wie man von einer Vision zu einem Wert schaffenden Produkt kommt.

Sie lernen folgendes Vorgehen kennen:

- Impact-Mapping unterstützt uns, klar zu definieren, was das erwünschte Projekt-Ziel ist. Wozu tun wir dies und welchen Impact erwarten wir davon? Wie können wir am besten nutzenbringendes Verhalten unserer Zielgruppe erreichen?
- Diese Ziele werden im Story-Mapping aufgegriffen und in User-Activities, Epics und User-Stories herunter gebrochen. Dies gibt dem Projekt eine klare Ausrichtung und priorisiert die Arbeitsschritte. So wird immer zuerst umgesetzt, was dem Nutzer sowie dem Unternehmen am meisten Nutzen bringt.
- Beim Example-Mapping werden die User Stories mit Akzeptanz-Kriterien versehen. Anhand von Beispielen wird gezeigt, dass das Geplante umsetzbar ist.

Dieses Tool-Set stellt einen roten Faden von der Vision bis zum Produkt sicher. Und schafft die Basis für das nötige Verständnis aller Beteiligten. Im Workshop wird die bestehende Theorie einfach verständlich erklärt. Und alle Teilnehmenden können die Techniken anhand eines realen Beispiels anwenden und so das Gelernte direkt umsetzen.

Ihre persönlichen Vorteile

Dank dem Workshop sind Sie mit verschiedenen Mapping-Techniken vertraut und können diese im eigenen Kontext einsetzen.

Anhand zweier konkreter Übungsprojekte:

- Durchlaufen Sie den Mapping-Prozess, der die strukturierte Lösungsfindung fördert
- Wenden Sie zentrale Tools und Methoden an
- Lernen Sie den effektivsten Lösungsstrang zu identifizieren um die nutzbringendste Lösung umzusetzen

Des weiteren profitieren Sie von:

- Die Mapping Workshops finden in kleinen Gruppen bis maximal 12 Teilnehmenden statt. Dies sichert optimalen Lernerfolg und fördert den persönlichen Austausch.
- Sie erhalten alles Unterrichtsmaterial mit wertvollen Literaturempfehlungen.
- Sie erhalten ein exklusives Usable Brands Zertifikat für Ihre Teilnahme.

Effizient von der Vision zum Produkt (1-tägig)

Seminarinhalt

Von der Vision zum Produkt

- Einführung in die Methode sowie ein Verständnis für die verschiedenen Mapping-Techniken entwickeln
- An praktischen Beispielen die einzelnen Techniken üben und vertiefen
- Verschiedene Mappings für einen vollständigen Use-Cases im Team entwickeln

Zielgruppe

Alle, die Ideen effizient und mit dem gewünschten Nutzen entwickeln wollen.

Projektleiter, Berater, Abteilungs- und Teamleiter aus Produktmanagement, Service / Beratung, Technologie / IT, Vertrieb, Marketing oder Human Resources

Interdisziplinäre Teams, die die Zusammenarbeit mit kreativen Methoden erfolgreicher gestalten wollen

Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Ihr Seminar

Vera Brannen ist gerne für Sie da: [076 465 51 56](tel:0764655156)
und vera.brannen@usablebrands.ch



Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

Vom Nutzenversprechen zur gelebten Kundenorientierung (2-tägig)

Wir glauben, dass heute langfristig erfolgreiches Wirtschaften nur möglich ist, wenn wir uns auf die Menschen konzentrieren, die daran beteiligt sind: Ihre Mitarbeitenden ebenso wie Ihre Kunden. Denn sie machen den feinen Unterschied – insbesondere in Zeiten der Digitalisierung. Doch wie erreichen Sie, dass Kundenorientierung Teil ihrer DNA wird und nicht nur loses Lippenbekenntnis bleibt?

Verändern sich die Marktbedingungen, muss sich ein Unternehmen oft neu orientieren und organisieren. Wer gewinnen will, muss Strategie, Struktur und Prozesse auf die Erfüllung der gestiegenen Kundenbedürfnisse ausrichten. Und Mitarbeiter gewinnen, denen ihre Kunden ein wirkliches Anliegen sind. So erreichen Sie einen Marktvorteil, der nur schwer kopierbar ist. Und werden resistenter für Krisenzeiten. Denn die Kunden spüren den echten Mehrwert und sind auch emotional an ihr Unternehmen gebunden.

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen aktuelle Entwicklungen der Kundenorientierung. Anschliessend lernen Sie drei zentrale Aspekte der Organisationsentwicklung kennen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Veränderung aufsetzen, steuern und messen können, damit alle Komponenten erfolgreich ineinander spielen.

Ihre persönlichen Vorteile

Dank dem Workshop sind Sie als Manager mit zentralen Ansätzen vertraut, wie Sie sich in Zukunft noch kundenorientierter aufstellen können.

- Sie identifizieren die zentralen Handlungsfelder in Ihrem Bereich und kennen aktuelle Ansätze, wie Sie Prozesse und Strukturen am besten aufsetzen, steuern und messen.
- Sie erhalten klare Empfehlungen, wie Sie ihre Mitarbeitenden am besten involvieren, um den Spirit für echte Kundenorientierung zu schaffen.
- Sie lernen Methoden und Werkzeuge kennen und wissen, wie und wann Sie diese am besten einsetzen.

Vom Nutzenversprechen zur gelebten Kundenorientierung (2-tägig)

Seminarinhalt

Aktuelle Entwicklungen zum kundenorientierten Unternehmen:

Spotify, AirBnB und Easy Jet werden gerne als gute Beispiele eines kundenorientierten Unternehmens vorgestellt. Doch was heisst es, ein Unternehmen in Strukturen, Prozessen und Haltung auf den Kunden auszurichten? Was sind Chancen und Stolpersteine und wie messen Sie Erfolg?

Damit das Nutzenversprechen mehr ist als eine

Worthülse: Wie zeigen Ihnen, wie Sie eine User Experience schaffen, die einerseits zu Ihrem Unternehmen passt und andererseits für Ihre Kunden wirklich Mehrwert bietet. Und das über die gesamte Customer Journey hinweg.

Inkrementelle Innovation: Alle reden von neuen Geschäftsmodellen und dem innovativen Big Bang. Doch oft sind es kleinere inkrementelle Schritte in Service, Prozessen oder Struktur, die wesentliche Verbesserungen bringen. Wie Sie mit Innovationsmethoden und einer Lernkultur die Innovationskurve beschleunigen.

Kundenorientierung ist Haltung: Nur wenn die Mitarbeitenden können, wollen und dürfen, werden Sie Ihr Ziel gemeinsam erreichen. Wie Sie eine kundenorientierte Kultur schaffen und ihre Mitarbeitenden einen zentralen Beitrag leisten können. Denn es kommt auf Führung, Zusammenarbeit und Umsetzung an.

Zielgruppe

Alle, die ihren Bereich oder ihr Unternehmen ganzheitlich kundenorientiert ausrichten wollen: Führungsverantwortliche und Mitglieder des Kaders aus Organisationsentwicklung, Innovation, Service, Produktentwicklung, HR

Ihr Seminar

Vera Brannen ist gerne für Sie da: **076 465 51 56** und vera.brannen@usablebrands.ch



Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

Usability und User Experience

Kundenorientierte Gestaltung digitaler Produkte (2-tägig)

In einem Rundumschlag werden Sie in die neuesten Entwicklungen im Bereich User Experience für die Konzeption digitaler Produkte und Services einführt: Personas, User-Centered-Design Prozess, Usability Engineering, Customer Journeys, Informationsarchitektur, Card-Sorting, Wireframing und Prototyping.

Wir stellen unter anderem die Lean Startup Methode (Eric Ries 2010) vor. Sie zeichnet sich dadurch aus, dass sie den Produktentwicklungsprozess konsequent an den Nutzerbedürfnissen ausrichtet. Ergebnisse werden direkt messbar gemacht. Eine schrittweise Optimierung und Weiterentwicklung von digitalen Produkten ist so möglich.

Sie werden das theoretische Hintergrundwissen zur benutzerzentrierten Projektumsetzung lernen. Zudem stellen wir Ihnen zentrale Usability Werkzeuge und Techniken vor, die die Gestaltung von digitalen Interfaces erleichtern. Anhand konkreter Beispiele und Besprechung Ihrer eigenen Website oder Software, erhalten die theoretischen Seminarinhalte direkten Praxisbezug. In zahlreichen Übungen erproben Sie das Gelernte im Team. Nach dem Seminar sehen Sie Ihre Produkte und die der Mitbewerber mit anderen Augen und können die Kundenanforderungen gezielter beachten.

Ihre persönlichen Vorteile

Das Seminar bietet das Basiswissen und Vokabular, um bei der Produktentwicklung im Team und mit der Agentur die gleiche Sprache zu sprechen. Sie werden in Zukunft Entscheidungen informierter fällen.

- Das Seminar findet in kleinen Gruppen bis maximal 12 Teilnehmenden statt. Dies sichert optimalen Lernerfolg und fördert den persönlichen Austausch.
- Sie erhalten alles Unterrichtsmaterial mit wertvollen Literaturempfehlungen.
- Sie erhalten ein exklusives WalkTheWalk Zertifikat für Ihre Teilnahme.

Usability und User Experience

Kundenorientierte Gestaltung digitaler Produkte (2-tägig)

Seminarinhalt

Wir durchlaufen ein Projekt von A-Z und Sie lernen die zentralen Methoden und Tools kennen

- Der Projekt-Kickoff: Ziele und Erfolgskriterien definieren
- Zielgruppendefinition & User Stories
- User-Centered-Design Prozess
- Usability Engineering
- Customer Journeys, Use Cases und Informationsarchitektur
- Interaction Design, Wireframing und Prototyping

Zielgruppe

Projektmitarbeiter, für die konzeptionelle, Usability und Branding Aspekte der Digital Economy von Bedeutung sind:

Analysten, Software Entwickler, Projektleiter, Produktmanager und Marketingfachleute.

Ihr Seminar

Vera Brannen ist gerne für Sie da: **076 465 51 56**
und vera.brannen@usablebrands.ch



Du hast ein ausgezeichnetes Feedback erhalten, herzliche Gratulation! Insbesondere auch die begleitenden Kommentare sprechen sehr für deinen Unterricht. Ich danke dir sehr für dein Engagement zugunsten unseres MAS CCM.

Joachim Tillessen

Studiengangleiter MAS Corporate
Communication Management
Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW



«Danke dir nochmals für den tollen Unterricht bei dir. Ich konnte einiges mitnehmen und lernen. Schön, wenn jemand so für das Thema brennt. Du verstehst es echt deine Leidenschaft auf andere zu übertragen. Hat wirklich Spass gemacht, danke!»

Simon Jordi

Leiter Product Management & Services Digitale
Vermarktung
AZ Management Services AG



Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

Customer Journey Map als strategisches Instrument (1-tägig)

Strategisches Management aller Touch Points führt zu einer ganzheitlichen Customer Experience - wie dies gelingt und worauf es ankommt, erfahren Sie in diesem Customer Journey Seminar.

Sie erlernen die Grundlagen zu drei zentralen Themenblöcken:

- Experiences visualisieren und strategische Einsichten gewinnen
- Den Mapping Prozess
- Diagrammarten zur Visualisierung von Services und Experiences

Anhand konkreter Beispiele erhalten die theoretischen Seminarinhalte direkten Praxisbezug. In zahlreichen Übungen können Sie das Erlernte im Team und mit dem Experten diskutieren und erproben. Am Ende des Tage werden Sie den gesamten Mapping Prozess einmal anhand eines Beispiels durchlaufen haben.

Zukünftig sind Sie vertraut mit:

- dem strategischen Wert einer User Map
- den Einsatzgebieten der Customer Journey Maps
- Spezifikas des Mapping Prozesses
- zentralen Erhebungsmethoden.

Zudem wird vermittelt, wie die Ergebnisse in den Strategieprozess und Arbeitsalltag einfließen können. So erzielen Sie unternehmensweite Konsistenz und tatsächliche Wirkung.

Ihre persönlichen Vorteile

Das Customer Journey Seminar bietet zentrales theoretisches Wissen sowie praktische Anwendungsbeispiele, um bei der Map Entwicklung im Team und mit der Agentur die gleiche Sprache zu sprechen. Sie fällen in Zukunft Entscheidungen informierter und fundierter.

- Das Seminar findet in kleinen Gruppen bis maximal 12 Teilnehmenden statt. Dies sichert optimalen Lernerfolg und fördert den persönlichen Austausch.
- Sie erhalten alles Unterrichtsmaterial mit wertvollen Literaturempfehlungen.
- Sie erhalten ein exklusives Usable Brands Zertifikat für Ihre Teilnahme.

Customer Journey Map als strategisches Instrument (1-tägig)

Seminarinhalt

Was ist die strategische Zielsetzung und konkrete Fragestellung für das geplante Mapping?

- Erarbeitung Zielsetzung und Fragestellung
- Elementare Elemente einer Map, abgestimmt auf die Fragestellung
- Abgrenzung und Ähnlichkeiten zum Service Design

Was sind die Schritte in einem Mapping Projekt

- Aufsetzen eines Projektes
- Researching Insights gewinnen (Methoden und Ansätze)
- Experiences visualisieren
- Wertschöpfung schaffen

Das Seminar vermittelt den theoretischen Hintergrund. Ebenso zahlreiche praktische Methoden und Tools, um konzernweit projektspezifische und erfolgreiche Customer Journey Maps zu erstellen..

Zielgruppe

Alle Mitarbeitende, die für die strategische, konzeptionelle oder visuelle Gestaltung des Kundenerlebnisses mitverantwortlich sind.

Das sind Strategen, Analysten, Projektleiter, Produktmanager und Marketingfachleute, Designer, Texter und UX-Verantwortliche.

Ihr Seminar

Vera Brannen ist gerne für Sie da: **076 465 51 56** und vera.brannen@usablebrands.ch



Es hat geholfen, an einem Tag einen Überblick über die verschiedenen Arten von Customer Journey Mapping zu erhalten. Das Training war gut strukturiert, klarer Aufbau über den ganzen Tag (roter Faden), mit sehr gutem Mix zwischen Lehrstoffvermittlung, Methodik und praktischen Übungen. Vera Brannen konnte die Inhalte gut vermitteln, sie hat die didaktischen Skills und ihre Motivation für das Thema war sehr gut spürbar. Wir konnten sehr viel daraus lernen und wenden die Methodik in unseren operativen Tätigkeiten an.

Sandro Corradi,
User Experience Spezialist , SBB AG



Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

User Research – wann lerne ich wie von meinen Kunden? (1-tägig)

Sie wollen Ihre Produkte und Dienstleistungen auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Nutzer ausrichten und so Ihre Marke stärken? Das eintägige Seminar vermittelt Ihnen das Basiswissen im qualitativen User Research. Sie lernen, wie Sie Ihren Nutzern ein konsequent positives Erlebnis bieten können.

Je nach Ihrer Fragestellung, eignet sich eine bestimmte Methode, um die Bedürfnisse der Zielgruppe zu erheben respektive ihre Hypothesen zu überprüfen. Im Seminar stellen wir Ihnen die zentralen Methoden vor. Sie erfahren, wie Sie User Research vorbereiten, durchführen und die Ergebnisse auswerten, um nutzenbringende Lösungen zu schaffen. Anhand konkreter Übungen lernen Sie die theoretischen Inhalte direkt anzuwenden und können diese im Team und mit dem Experten diskutieren.

Ihre persönlichen Vorteile

Das Seminar bietet das Basiswissen und Vokabular, um User Research zu initiieren, durchzuführen und die Ergebnisse adäquat auszuwerten.

- Das Seminar findet in Kleingruppen bis maximal 12 Teilnehmende statt, um optimalen Lernerfolg sicher zu stellen.
- Sie erhalten alles Unterrichtsmaterial mit umfangreichen Checklisten und Literaturempfehlungen zum Thema.
- Wir stellen Ihnen ein exklusives Usable Brands Teilnahme-Zertifikat aus.

User Research – wann lerne ich wie von meinen Kunden? (1-tägig)

Seminarinhalt

Wir durchlaufen ein gesamtes User Research Projekt von der Zielsetzung, Fragestellungen, Umfrage bis zur Auswertung

- Der User-Centered-Design Prozess – die Grundlagen
- Einführung User Research
- Anforderungen an den Moderator
- Vorbereitung User Research
- Durchführung User Research
- Auswertung und Präsentation der Ergebnisse

Zielgruppe

Projektmitarbeiter, die sich mit dem Thema User-Research auseinandersetzen und Produkte zielgerichtet auf die Bedürfnisse der Nutzer abstimmen wollen. Dies sind sowohl Analysten, Software Entwickler, Projektleiter, Produktmanager, UX Designer und Marketingfachleute.

Ihr Seminar

Vera Brannen ist gerne für Sie da: **076 465 51 56** und vera.brannen@usablebrands.ch

vitodata

«Usable Brands hat uns im Rahmen eines Workshops die wichtigsten Elemente eines Usability-Tests beigebracht. Das Training war sehr gut vorbereitet. Und mit den Übungen, die auf unsere konkreten Anforderungen angepasst waren, wurde die Theorie verständlich gemacht und der Lernstoff gefestigt. Ihre grosse Erfahrung hat Frau Brannen mit anschaulichen Fallbeispielen unter Beweis gestellt. Wir können Usable Brand uneingeschränkt weiterempfehlen!»

Ueli Wehrli

Produktmanager, vitodata



Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

CPUX Certified Professional for Usability and User Experience

Vorbereitungskurs Zertifizierung (2-tägig)

Das Zertifikat „UXQB® Certified Professional for Usability and User Experience – Foundation Level (CPUX-F)“ bescheinigt, dass Sie mit grundlegenden Begriffen und Konzepten aus dem Fachgebiet der Usability und User Experience vertraut sind.

Der Vorbereitungskurs führt Sie in grundlegende Konzepte und Themen zum die Usability und User-Centered-Design ein:

- Verstehen und Beurteilen von Usability-Prinzipien und Richtlinien
- Spezifizieren des Nutzungskontextes
- Definition der Nutzungsanforderungen
- Entwicklung von Interaktionskonzepten und Designlösungen
- Usability-Tests und andere Evaluierungsmethoden
- Kenntnis über den Einsatz möglicher Methoden im User-Centered-Design Prozess

Mit dem Bestehen der Zertifizierungsprüfung, erwerben Sie das CPUX-F Zertifikat. Unser Seminar bereitet Sie optimal auf die CPUX- Zertifizierung vor. Im Seminar profitieren Sie von theoretischen Input, zahlreichen praxisorientierten Übungen und der Diskussion in der Gruppe. Ebenso erhalten Sie wertvolle Tipps zu den Prüfungsfragen.

Ihre persönlichen Vorteile

Das CPUX Certified Professional Seminar bietet Ihnen das Basiswissen und -Vokabular, um bei der Produktentwicklung im Team und mit der Agentur die gleiche Sprache zu sprechen – Sie fällen in Zukunft Entscheidungen informierter. Mit der Zertifizierung:

- weisen Sie nach, dass Sie nach internationalen Standards anerkanntes Wissen im Bereich Usability & UX besitzen.
- legen Sie die Grundlage für weitere Zertifizierungen, wie zum Beispiel als User Requirements Engineer oder Information Architect.
- lernen Sie, Produkte besser zu beurteilen. So können Sie Ihre Verkaufsargumente bzw. Werbebotschaften treffender formulieren.
- haben Sie eine ideale Vorbereitung auf einen Masterlehrgang im Human Computer Interaction Design (MAS HCID).

CPUX Certified Professional for Usability and User Experience

Vorbereitungskurs Zertifizierung (2-tägig)

Prüfungsabnahme

Die Prüfung wird von Certible abgenommen. Sie stellt in der Schweiz auch die Zertifizierung als neutrale Prüfungsstelle aus. Unsere Trainer dürfen zur Garantie der Neutralität während der Prüfungsabnahme nicht anwesend sein. Die Prüfung basiert auf Multiple Choice Fragen, Dauer 70 Minuten.

Wir empfehlen, die Prüfung rund eine Woche nach dem Seminar abzulegen. Unsere Erfahrung zeigt, dass so die besten Ergebnisse erzielt werden.

Stand 1. July 2019: Europaweit über 4'486 zertifizierte Professionals für Usability und User Experience - Foundation level.

Die Usable Brands AG ist recognized Training provider der UXQB.



Zielgruppe

Projektmitarbeiter, für die konzeptionelle, Usability und Branding Aspekte der Digital Economy von Bedeutung sind:

Analysten, Software Entwickler, Projektleiter, Produktmanager und Marketingfachleute.

Ihr Seminar

Vera Brannen ist gerne für Sie da: **076 465 51 56**
und vera.brannen@usablebrands.ch



Uns ist es wichtig, dass unsere Berater mit benutzerzentrierten Vorgehensweisen wie UCD vertraut sind. Usable Brands hat uns mit ihren Trainings zur UXQB-F Zertifizierung begeistert. Dabei wurde nicht nur der Lerninhalt für die Zertifizierung vermittelt, sondern auch Best Practice von User Experience und Design Thinking vorgestellt. Natürlich haben unsere Berater die Prüfung erfolgreich bestanden. Auch ein Grund, weshalb wir die Trainings mit Usable Brands durchführen..

Sascha Nussbaumer

Mitglied des Kaders

ERNI Consulting AG



Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

Unser Seminarangebot

Alles inklusive



Für maximalen Lernerfolg
6-12 Teilnehmende



Seminarunterlagen, Literatur, Tipps
Einen Schritt voraus bleiben



Gut gepflegt
In allen Pausen, inkl. Lunch



Kostenlose Stornierung
Bis 3 Wochen vor Seminar (21 Tage)



Usable Brands Zertifikat
Für Ihre Teilnahme



Standorte / Termine
Nach gemeinsamer Absprache

Unser erweiterter Trainingsansatz für langfristigen Erfolg

Schon Laotse wusste: «Erkläre es mir und ich werde es vergessen. Zeig es mir und ich werde mich erinnern. Lass es mich tun und ich werde es verstehen.»

Wir sind überzeugt: Nur wenn Sie und Ihr Team das Erlernte direkt anwenden, gelingen langfristiger Lernerfolg und der angestrebte kulturelle Wandel.

Unser erweiterter Trainingsansatz:

- **Unser Seminar**
Wir vermitteln Wissen. Sie wenden es in Übungen an und reflektieren das Gelernte.
- **Darauf Praxis im Alltag ...**
Ihr Team arbeitet an einem realen Projekt und wendet das Gelernte an.
- **... und fortlaufende Reflexion, punktuelle Betreuung und Coaching**
Wir unterstützen Ihr Team gezielt dabei, das Gelernte im Arbeitsalltag anzuwenden. Und beantworten neue Fragen.



Fragen – Ich bin gerne für Sie da

Vera Brannen
Geschäftsführerin
Usable Brands AG

Usable Brands AG
Feldstrasse 41, CH - 8004 Zürich

T: +41 / 44 / 297 70 74
E: vera.brannen@usablebrands.ch
W: <http://www.usablebrands.ch>