

JOHN SADOWSKY

Autor de Las Siete Reglas del Story Telling experto en temas de comunicación liderazgo y marketing

---

John Sadowsky, asesor de directivos y orador profesional de renombre internacional, enseña a líderes, marcas y organizaciones a comunicar con autenticidad sus historias de identidad.

John Sadowsky es Profesor de Grenoble Ecole de Management (Francia) y Profesor visitante en instituciones del más alto prestigio internacional, incluyendo el Institut d'Etudes Politiques de Paris, Stanford Graduate School of Business, la Academia Nacional de

Economía (Rusia), y la Pontificia Universidad Católica Argentina.

Entre 1984 y 1995, John sirvió como Director Ejecutivo de Atlas Distributing, empresa de distribución de bebidas en EE.UU; en la actualidad es miembro de la junta directiva de Atlas y otras instituciones, incluyendo Medicines for Humanity.

Su libro titulado "Las Siete Reglas del Storytelling" (2009) fue un éxito en ventas, con todos los ejemplares de la primera edición agotados en tres meses; su libro más reciente, "The New Marketing", también fue un éxito en ventas, agotando la primera edición en Europa. Sus libros y conferencias aplican sus estrategias de comunicación a temas de liderazgo y marketing.

John Sadowsky cuenta con un MBA de Stanford y un Ph.D de Newcastle University. Participa como exponente en más de 30 eventos empresariales al año, además de charlas a petición de empresas individuales. Su estrecha colaboración con Harvard Business Review lo ha llevado a siete países en América Latina. Habla fluidamente inglés, español y francés.

TEMAS

- Liderazgo
- Comunicación
- Redes sociales
- Marketing digital

PROGRAMAS

Desarrollando un liderazgo auténtico

En esta conferencia, John Sadowsky comparte ideas y herramientas para desarrollar el

potencial para el liderazgo que existe en todos - como podemos convertirnos en mejores y más efectivos líderes, inspirando a quienes nos rodean, influenciando nuestros grupos y organizaciones.

El arte y el poder del Storytelling

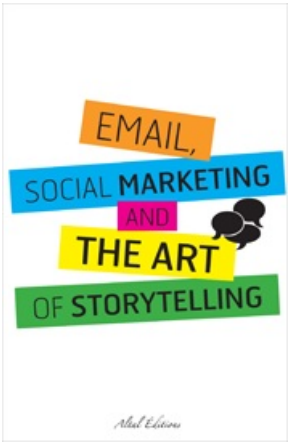
Desde el inicio de los tiempos la narración de historias ha sido la herramienta de persuasión más poderosa conocida por el hombre. En esta conferencia, John enseña a aprovechar el antiguo arte del "storytelling" para comunicarnos efectivamente e influir en nuestros equipos y organizaciones.

Compartiendo la historia de su marca

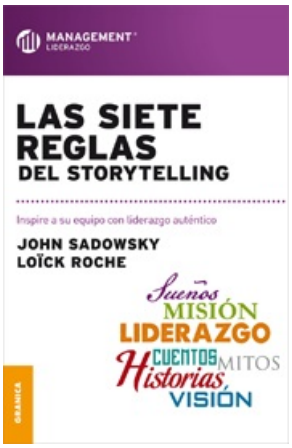
La narración de historias ha sido la herramienta de persuasión más poderosa conocida por el hombre, pero pocas compañías y marcas emplean esta herramienta eficazmente. En esta conferencia, John comparte las mejores estrategias para crear marcas y comunidades vibrantes sin gastar enormes recursos en el proceso - al tiempo que enseña cómo hacerlo.

PUBLICACIONES

Libros



THE NEW MARKETING



THE SEVEN RULES OF STORYTELLING