

ROBERT CIALDINI

Autoridad Mundial en Persuasión y Negociación

El Dr. Robert Cialdini ha dedicado su carrera a investigar la ciencia de la influencia, valiéndole de una reputación internacional como autoridad en los campos de la persuasión y la negociación.

Robert Cialdini es autor de "Yes! 50 Scientifically Proven Ways to be Persuasive", best-seller de New York Times, USA Today y Wall Street Journal, y de "Influence: Science and Practice", best-seller internacional traducido a 25 idiomas y con más de dos millones de copias vendidas.

Su lista de clientes incluye organizaciones como Google, Microsoft, Cisco Systems, Bayer, KPMG, Coca-Cola, AstraZeneca, Ericsson, Kodak, Merrill Lynch, Nationwide Insurance, Pfizer, AAA, Northern Trust, IBM, Prudential, La Clínica Mayo, GlaxoSmithKline, Harvard University-Kennedy School, The Weather Channel, U.S Department of Justice y la OTAN, entre otros.

Robert Cialdini cuenta con un Ph.D de University of North Carolina y estudios de posdoctorado en Columbia University. Ha sido Profesor en Ohio State University, University of California, University of Pennsylvania, University of Oxford y Arizona State University. En el campo de la influencia y la persuasión, el Dr. Cialdini es el psicólogo social vivo más citado en la actualidad.

TEMAS

- Liderazgo
- Marketing y ventas
- Persuasión y negociación

PROGRAMAS

Influencia: la herramienta suprema

Intercalando historias puntuales con estadísticas evidénciales, el Dr. Robert Cialdini compartirá los resultados de sus investigaciones acerca de los elementos persuasivos que nos llevan a aceptar una petición, a la vez que explica como aplicarlos de manera ética y efectiva en el ambiente empresarial.

Influencia en tiempos de incertidumbre

En el entorno incierto de hoy en día, la necesidad de influir de manera tanto efectiva como

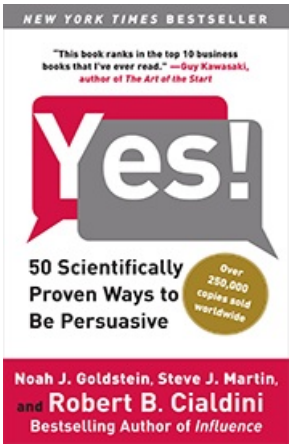
ética es necesaria, pertinente y vital para lograr el éxito. El Dr. Cialdini repasará los principios de influencia basados en sus estudios con especial énfasis en los más efectivos en tiempos de incertidumbre.

Liderazgo mediante la persuasión

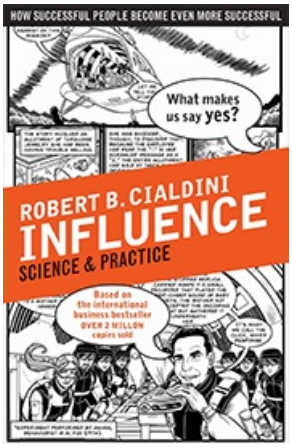
En esta poderosa presentación el Dr. Robert Cialdini compartirá los principios universales de la influencia -aquellos que permiten liderar, generar y manejar el cambio- y como utilizarlos positivamente para estimular el crecimiento organizacional y el ambiente laboral.

PUBLICACIONES

Libros



YES!



INFLUENCE
