HiCue speakers
Higher Content & Inspiration

# 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.

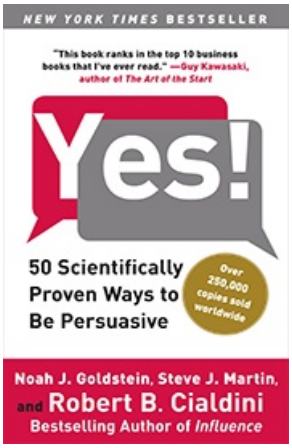
**Liderazgo mediante la persuasión**

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.

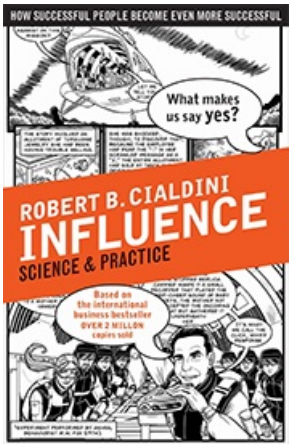
---

## PUBLICACIONES

### Libros




YES!




INFLUENCE