

Nathalie Nahai es una de las principales expertas en psicología web. Con experiencia en psicología, diseño web y estrategia digital, acuñó el término 'psicología web', definiéndolo como 'el estudio empírico de cómo nuestros entornos en línea influyen en nuestras actitudes y comportamientos'.

**"Experta en llevar la psicología práctica al mundo de los negocios"**

### En detalle

Nathalie es la fundadora del Instituto de Psicología Web, que ayuda a las empresas a aplicar la investigación a sus procesos de diseño y toma de decisiones, para lograr una mejor participación en línea. Al proporcionar información real, en lugar de teórica, sobre por qué y cómo usamos la web de la manera en que lo hacemos, Nathalie ha aplicado el rigor científico al diseño, marketing, contenido y productos. Ha trabajado con compañías de la Fortune 500, agencias de diseño y pymes, incluidas Google, eBay, Unilever y Harvard Business Review, por nombrar algunas. Es la autora de 'Webs of Influence: The Psychology of Online Persuasion', posicionándose como una especialista en innovación que comprende las tendencias que afectan la forma en que usamos la web.

### Qué le ofrece

Nathalie explica al público cómo establecer la estrategia de marketing, comprender la dinámica psicológica detrás de la evolución del comportamiento del consumidor y cómo aplicar éticamente los principios de la ciencia del comportamiento para mejorar su página web, diseño de productos y la experiencia del cliente.

### Cómo presenta

Cualquiera que la escuche hablar, logrará sacar su mejor versión del marketing, utilizando la psicología de la persuasión para deleitar y empoderar a sus clientes de una manera ética.

### Idiomas

Presenta en inglés.

### ¿Quiere saber más?

Llámenos o envíenos un e-mail para saber exactamente lo que ella puede aportar a su evento.

### ¿Quiere contratarlo/la?

Simplemente llámenos o envíenos o e-mail. Detalles más abajo.

### Publicaciones

#### 2017

Webs of Influence: The Psychology of Online Persuasion

#### 2014

Website Branding for Small Businesses: Secret Strategies for Building a Brand, Selling Products Online, and Creating a Lasting Community

#### 2012

Webs of Influence: The Secret Strategies That Make Us Click

Webs of Influence

### Temas

Comportamiento del Usuario y Marcas Persuasivas  
Diseño de Productos Persuasivos  
Psicología, Tecnología y Relación Consumidor-Marca  
Personalidad y Personalización Inteligente  
Experiencia de Usuario y Diseño de interfaz  
Redes Sociales y Contenido Persuasivo  
Privacidad y Personalización