

# Introducción



¿Estás cansado de sentir que tu **título universitario ya no es suficiente** para conseguir un mejor sueldo? ¿Te identificas con la sensación de estar **estancado profesionalmente**, viendo cómo los años pasan sin un aumento significativo o un ascenso?

El problema no eres tú; es la **falta de una estrategia clara**. Hoy, el mercado laboral no premia el esfuerzo, sino las **competencias aplicadas y la capacidad de generar valor** en contextos cambiantes. Si no sabes comunicar tu propuesta de valor, si no tienes un plan para desarrollar las **habilidades blandas y digitales** que el futuro exige (como el pensamiento crítico o el inglés funcional), estás **dejando tu futuro en manos de otros**.

**¡Es hora de tomar el control!**

Dejar la improvisación laboral y empezar a invertir en ti mismo no es un gasto, es la **inversión con el mayor retorno: el aumento de tus ingresos**.

Este manual es tu **GPS profesional**. Te mostrará paso a paso cómo diseñar un **Plan de Carrera Profesional** que te permita generar la evidencia necesaria (como un proyecto de mejora interna), a posicionarte estratégicamente en LinkedIn, y a **negociar tu valor** como un experto en resultados.

No esperes a que te den la oportunidad. Aprende a demostrar que ya estás listo para el siguiente nivel



## **Plan de Carrera Profesional: Tu Ruta para Duplicar tu Ingreso**


**¡Fin al estancamiento! Diseña tu estrategia para acceder a puestos y sueldos superiores.**

"Super Promesa": Objetivo: Diseña tu plan de carrera y logra ganar hasta el triple de tu salario actual en 6 a 12 meses.

## Temario



### 2. Los 5 Errores que Frenan tu Carrera (Clase 1)

Título de Sección:  5 Errores que Te Impiden Ganar lo que Vales

Frase Destacada: "No es que el mercado esté mal, es que muchos profesionistas no están jugando bien el juego."



Error 1: Creer que el título es suficiente. El mercado premia las competencias aplicadas y la capacidad de generar valor en contextos cambiantes.



Error 2: No saber vender tu perfil profesional. La mayoría no tiene un CV optimizado ni un perfil digital actualizado, lo cual disminuye sus oportunidades laborales.



Error 3: Ignorar habilidades blandas y digitales. El pensamiento crítico, manejo de datos e inglés funcional son las más requeridas en los empleos del futuro.



Error 4: No tener un Plan de Carrera. No planificar implica dejar tu futuro en manos de otros. Un plan bien diseñado sirve como GPS profesional.



Error 5: No invertir en sí mismos. La capacitación continua es uno de los principales factores para romper el ciclo de estancamiento laboral.

### 3. El Poder de la Evidencia (Clase 2)

Título de Sección: Genera Evidencia: Demuestra que Ya Estás Listo



Frase de Impacto: "No se trata de esperar a que te den la oportunidad. Se trata de demostrar que ya estás lista o listo para el siguiente nivel."

**Mini Caso (Ejemplo):** María, Analista de Operaciones, tenía un salario inicial de \$12,000 MXN. Su puesto meta era Coordinadora de Mejora Continua (\$35,000-\$45,000 MXN).

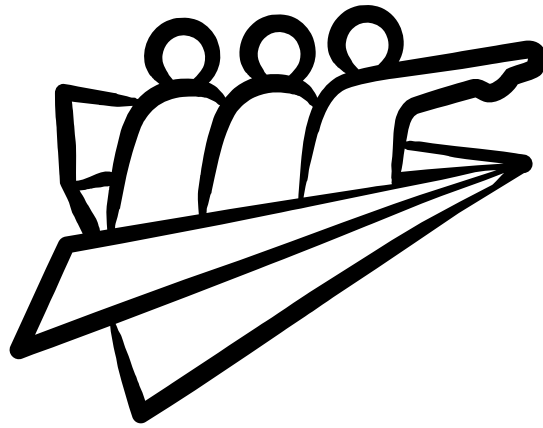
**Acción Clave:** Ejecutó un Proyecto de Mejora (Optimización del flujo de reportes operativos) para generar evidencia de sus capacidades en liderazgo y gestión.



**Resultados Medibles:** Redujo el tiempo total de entrega de reportes en un 40%. Gracias a la evidencia, logró un aumento salarial del 25% y, tres meses después, fue seleccionada como Coordinadora de procesos.



**Habilidades Evidenciadas:** Liderazgo (Involucró al equipo sin posición jerárquica), Gestión de Proyectos (Planificó, ejecutó y midió), Pensamiento Crítico (Identificó el problema con datos), Comunicación Asertiva (Presentó avances y gestionó retroalimentación).



## 4. Negociación con Enfoque en Movilidad (Clase 3)

Título de Sección: Negocia tu Valor y Posiciónate Estratégicamente



Frase de Éxito: La negociación laboral va más allá del salario; es una estrategia para diseñar una trayectoria profesional sólida y coherente.

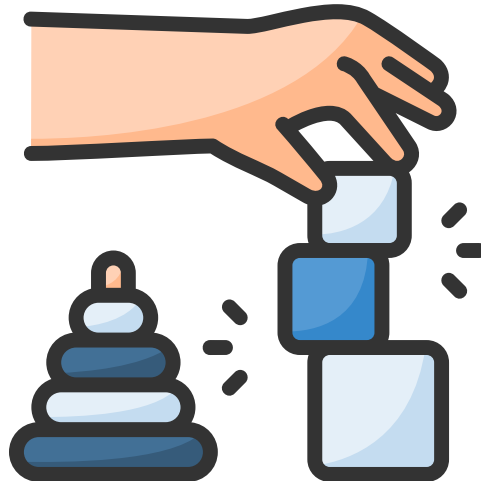
Tipos de Movilidad:



- Vertical: Ascensos o promoción jerárquica.
- Horizontal: Cambio de funciones, áreas o proyectos.
- Funcional: Adaptación a nuevas funciones mediante reskilling o upskilling.

## 7 Habilidades Esenciales:

- Autoconocimiento y visión de carrera.



- Comunicación Asertiva
- Escucha Activa
- Capacidad de Análisis de Oportunidades
- Gestión Emocional
- Argumentación Basada en Datos (Logros, indicadores, evaluaciones).

- Capacidad de Proponer Beneficios Mutuos
- (Ganar-Ganar).

### Fases de la Negociación:

- 1.Preparación:

Define metas, recolecta evidencia (logros, KPIs, reconocimientos).

- 2. Propuesta de Valor:

Plantear alternativas concretas (formación, mentoría, cambios de rol, etc.).

- 3. Formalización y Seguimiento:

Deja acuerdos por escrito y establece plazos y métricas de avance.

Ejemplo de Éxito (Caso María Morales): María utilizó datos (proyecto de mejora y prueba de competencias) para negociar su expectativa salarial (\$35,000 base y 2.5% de comisión) por encima de la oferta inicial (\$25,000 base y 2% de comisión).

## 5. Estrategia de Búsqueda y Postulación

### (Clase 5)

**Título de Sección: Estrategia:** Cómo ser Irresistible para el Mercado

**Frase Clave:** En LinkedIn no se trata solo de buscar empleo, sino de que el empleo te encuentre preparado, visible y valioso.

### CV y Postulación:

- Crea un CV con Enfoque a Resultados, no solo a funciones. Incluye logros medibles y habilidades específicas.

- Personaliza cada postulación y adjunta una nota breve si es posible, explicando por qué tú.

## Paso 1: Define tu Objetivo

- Antes de postularte, necesitas claridad: ¿Qué puesto buscas? ¿Qué nivel salarial? ¿En qué industria?

## Paso 2: Optimiza LinkedIn

- Tu perfil debe convencer en menos de 10 segundos.
- Usa un Titular (headline) con propuesta de valor, no solo tu cargo actual.
- Activa la opción: "Estoy interesado en nuevas oportunidades" para reclutadores.
- Usa palabras clave relevantes en tu sector.

## Paso 3: Prepara Entrevistas

- Investiga a la empresa a fondo.
- Ten respuestas listas para: fortalezas, debilidades, y por qué te interesa la vacante.

## Paso 4: Promoción Estratégica

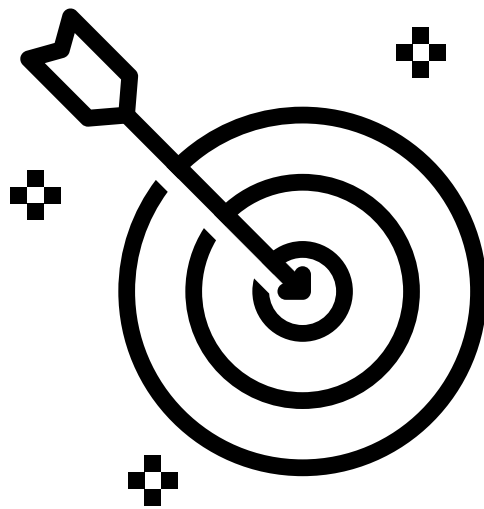
- Publica al menos una vez por semana: logros, reflexiones o consejos.
- Conecta con personas clave de tu industria y reclutadores.
- No basta con aplicar, hay que posicionarte.

## 6. Tu Plan de Carrera en 5 Pasos (Resumen Final)

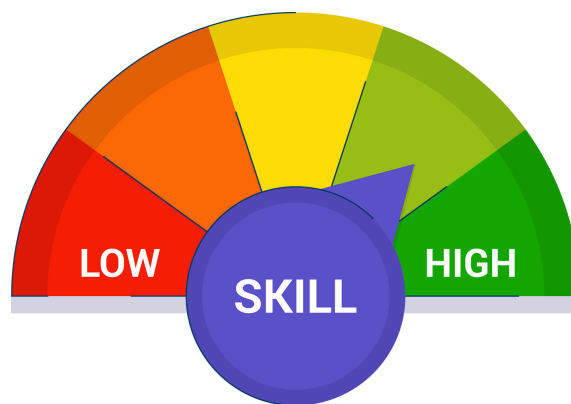
### Título de Sección: Los 5 Pasos para Lograr Movilidad Social y Profesional



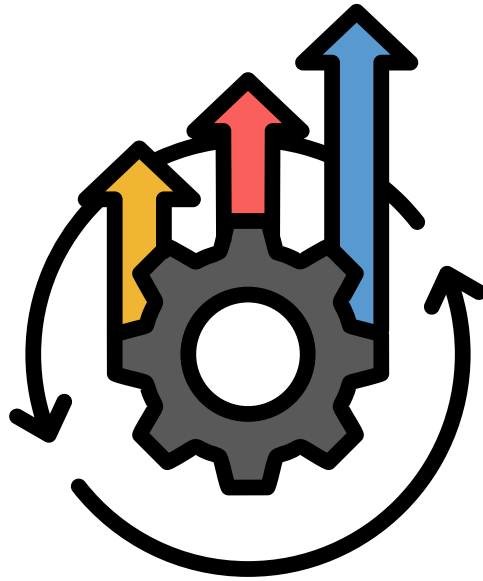
Paso 1: Reconoce tu punto de partida: Diagnóstico de ingresos actuales, habilidades duras/blandas y nivel de formación.



Paso 2: Define tu meta de movilidad: Fija un puesto meta y condiciones deseadas para alinear tus esfuerzos.



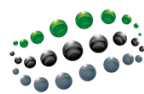
Paso 3: Identifica tu brecha de habilidades: Contraste entre competencias actuales y las requeridas por el mercado (CONOCER y WEF).



Paso 4: Diseña y ejecuta tu plan: Incluye acción, reflexión, mejora continua y validación de resultados (proyecto integrador, certificación, entrevistas, etc.).



Paso 5: Aprende a negociar tu valor: Presenta tu valor en términos de resultado, no de esfuerzo, y comunícalo en contextos de negociación.



PLAN DE CARRERA  
**PROFESIONAL**

