ESCUELA DE LIDERAZGO · PROGRAMA INTEGRAL DE 300 HORAS

Formación de Líderes Políticos

Liderazgo · Marca personal · Política, a través de mesas participativas

Pensar. Creer. Actuar.

300 horas: 114 presenciales + 186 virtuales

36 módulos de 8 h, una mesa participativa por semana, y proyecto integrador de 12 h

1. Presentación del programa

El liderazgo no es un título ni una posición: es la capacidad de producir cambios, en uno mismo primero y en quienes nos rodean después. Esa idea, que sostiene el libro CAMBIA, es el punto de partida de este programa. Un líder político que no ha cambiado primero no podrá conducir el cambio de otros.

El programa reúne en un solo recorrido de 300 horas tres niveles que se necesitan entre sí: el liderazgo (quién soy y cómo cambio), la marca personal (cómo me perciben y cómo me comunico) y la política (cómo funcionan el poder, la economía y el gobierno). Se avanza en ese orden porque la persona viene antes que la función.

Todo el programa se enseña con un mismo método: la mesa participativa. «El conocimiento que no se convierte en acción es solo entretenimiento». Por eso cada semana termina en un compromiso de acción que se reporta en la siguiente mesa.

Datos generales

Elemento	Detalle
Programa	Formación de Líderes Políticos (un solo curso de 300 horas que integra Liderazgo, Marca personal y Política)
Carga horaria	300 horas: 114 presenciales + 186 virtuales
Estructura	36 módulos de 8 h (3 presenciales con mesa participativa + 5 virtuales con clases grabadas) y un proyecto integrador de 12 h (6 presenciales + 6 virtuales)
Niveles	Nivel 1 Liderazgo (módulos 1 a 12), Nivel 2 Marca personal (13 a 24) y Nivel 3 Política (25 a 36)
Modalidad	Mixta. Horas presenciales (114 h): mesas participativas dirigidas por un moderador. Horas virtuales (186 h): clases grabadas por distintos docentes en plataforma, más una mesa virtual de seguimiento semanal
Método	Mesa participativa del Manual de CAMBIA: Pensar, Creer, Actuar
Certificación	Asistencia mínima del 80 % a las sesiones presenciales y evaluación aprobada

Perfil del egresado

Al finalizar, el participante estará en capacidad de:

- Producir cambios en sí mismo con el ciclo palabra → pensamiento → creencia → acción → hábito → carácter, y sostenerlos con un plan y un círculo de apoyo.
- Conducir equipos con confianza y facilitar mesas participativas con grupos de 3 a 15 personas.
- Construir una marca personal auténtica: identidad, posicionamiento, relato, imagen, comunicación y presencia digital, con protocolo de reputación y crisis.
- Analizar el orden político, económico y social de un territorio con datos, y diseñar la ruta de una reforma con sus resistencias y recursos.
- Negociar, gestionar riesgos, comunicar reformas de costo político y proponer medidas de modernización.

Estructura del programa

Nivel	Módulos	Presencial	Virtual	Total
Liderazgo (Nivel 1)	1 a 12	36 h	60 h	96 h
Marca personal (Nivel 2)	13 a 24	36 h	60 h	96 h
Política (Nivel 3)	25 a 36	36 h	60 h	96 h
Proyecto integrador	—	6 h	6 h	12 h
TOTAL	**36**	**114 h**	**186 h**	**300 h**

2. Metodología: la mesa participativa

La mesa participativa es un espacio de conversación estructurada donde los participantes no solo reciben información: la procesan, la cuestionan y deciden cómo aplicarla. Se toma del Manual de Mesas Participativas de CAMBIA, cuya metodología se inspira en «Más Allá del Éxito» de John C. Maxwell. Es el método de todo el programa, desde el primer módulo hasta el cierre.

Dos tipos de horas, dos formatos

	Horas presenciales (114 h)	Horas virtuales (186 h)
Formato	Mesas participativas y trabajo práctico en grupos.	Clases grabadas, lecturas, casos, foros y fichas en plataforma.
Quién conduce	Un moderador (no es el docente de la clase).	Distintos docentes especialistas, uno o varios por módulo.
Función	Procesar, cuestionar y aplicar lo aprendido; comprometerse con una acción.	Transmitir los contenidos con calidad y de forma flexible, a cualquier hora.
Modalidad	Presencial; algunas mesas pueden ser virtuales con el mismo moderador.	Grabadas y asincrónicas, más una mesa virtual de seguimiento de 45 min por semana.

Formato de cada mesa

- Grupos de 7 a 10 participantes (mínimo 3, máximo 15), estables durante todo el programa.
- Sesiones de 50 minutos, una vez por semana. En este programa, la mesa ocupa 50 minutos de cada sesión presencial de 3 horas.
- Modalidad presencial, o virtual cuando sea necesario, con el mismo moderador.
- Un moderador guía la conversación; no acapara la palabra ni impone conclusiones. No necesita ser experto en el tema, porque el contenido lo aportan las clases grabadas.
- Cada mesa sigue tres momentos: Pensar (identificar y cuestionar paradigmas), Creer (decidir romper las creencias limitantes) y Actuar (comprometerse con una acción específica).

Estructura de cada sesión (5 partes, 50 minutos)

Parte	Qué se hace	Min
1. Discusión inicial	Cada participante cuenta en un minuto qué acción hizo la semana anterior y cómo le fue (desde el módulo 2).	10
2. Lectura	Se ubica la lectura del módulo y se plantea la pregunta guía para tener en mente.	7
3. Concepto clave	Ejercicio de espacios en blanco para fijar las ideas centrales.	8
4. Preguntas para la mesa	De 4 a 6 preguntas de reflexión; cada participante responde y todos escuchan sin interrumpir.	20
5. Plan de Acción Personal	Dos minutos de silencio para autoevaluarse del 1 al 10, anotar el beneficio buscado, un modelo a imitar y la acción de la semana.	5
Total		**50**

Rol del moderador

Prepara la sesión leyendo el capítulo o la lectura con anticipación. Durante la mesa abre con la cita del módulo, guía la lectura y el llenado de los espacios en blanco, modera las preguntas asegurando que todos participen y cierra con el Plan de Acción Personal, recordando a cada persona anotar su compromiso. Al terminar el programa, cada egresado puede convertirse en moderador de una nueva mesa.

Equipo docente de las clases grabadas

Las clases virtuales las dictan distintos docentes, según su especialidad. Cada módulo tiene tres cápsulas grabadas (unos 20 minutos cada una), con guion, presentación y lectura de apoyo, y un docente responsable que también revisa el caso y la ficha del módulo.

Nivel	Perfil de docentes	Módulos
1. Liderazgo	Autor de CAMBIA y líderes con experiencia en equipos, hábitos y mentoría	1 a 12
2. Marca personal	Especialistas en marca, comunicación, imagen, oratoria, marketing digital y gestión de crisis	13 a 24
3. Política	Politólogos, constitucionalistas, economistas, expertos en gestión pública y gobierno digital	25 a 36

Plan de Acción Personal (igual en todos los módulos)

- Autoevaluación del 1 al 10 en el tema del módulo, y por qué.
- Qué beneficio se busca al mejorar ese aspecto esta semana.
- Una persona que se admire en ese aspecto y la característica a imitar.
- La acción específica de la semana, que se reporta en la mesa siguiente. Regla de las 72 horas: el primer paso se da dentro de ese plazo.

Cómo se integra el Manual de 7 sesiones

El manual original tiene siete sesiones sobre los once capítulos de CAMBIA. En este programa esas siete sesiones se reparten en los doce módulos del Nivel 1 (Liderazgo), con sus preguntas y espacios en blanco. Los Niveles 2 y 3 aplican exactamente el mismo formato con 24 mesas nuevas, de modo que el participante practica el método durante todo el programa.

3. Desarrollo de los módulos

Nivel 1: Liderazgo

Producto del nivel: Plan de cambio de 90 días, diario de hábito y guía de mesa propia. Se presenta en la última mesa del nivel.

Módulo 1: Liderazgo gerencial: producir cambio

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Definir el liderazgo como capacidad de producir cambio (primero en uno mismo, luego en los demás) y reconocer por qué la actitud pesa más que el conocimiento técnico.

Mesa participativa (50 min)

«Si no hay cambio, no hay liderazgo.»

- **Lectura:** Capítulo 1, «Liderazgo Gerencial» (CAMBIA, pp. 7 a 9)
- **Pregunta guía:** Si tú puedes producir un cambio, ¿qué te está deteniendo de producirlo esta semana?
- **Concepto clave:** Liderazgo = _____ = capacidad de producir un cambio. Tiene dos dimensiones: excelencia personal y calidad del equipo. El 85 % del éxito depende de la actitud de las personas.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué es realmente el liderazgo para ti? ¿Coincide con la definición del libro (capacidad de producir un cambio)?
2. Piensa en alguien con mucho talento y grandes oportunidades que no haya llegado a donde podía llegar. ¿Qué papel jugó su actitud?
3. El libro dice que la actitud determina el 85 % del éxito, más que el conocimiento (9 %) o el proyecto (6 %). ¿Estás de acuerdo? ¿Por qué?
4. ¿En qué áreas de tu vida o de tu trabajo estás dando lo mínimo posible? ¿Qué creencia interior está detrás?
5. ¿Trabajas más en la excelencia personal (hacia adentro) o en la calidad del equipo (hacia afuera)? ¿Qué te dice eso sobre ti como líder?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu actitud de liderazgo. Acción: ¿Qué acción específica llevarás a cabo esta semana para liderarte primero a ti mismo?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller «¿Qué es liderar?»: liderazgo como título o posición vs. liderazgo como influencia; el 85 % actitud / 15 % conocimiento técnico.
- Laboratorio del líder: autodiagnóstico inicial y declaración personal «Qué voy a cambiar».

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: definiciones de liderazgo (Maxwell, Burns) y habilidades blandas frente a habilidades técnicas.
- Lectura del capítulo 1 de CAMBIA y de la guía de reflexión. Foro «Un líder que produjo un cambio en mi vida».

Producto del módulo

Ficha L1: autodiagnóstico y declaración de cambio personal.

Módulo 2: La actitud como fuerza transformadora

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Entender la actitud como creencia interior que genera acción y practicar el paso de una mentalidad de «recibir» a una de «dar».

Mesa participativa (50 min)

«No importa cuánto conoces. Lo que importa es cuánto entiendes de lo que conoces.»

- **Lectura:** Capítulo 2, «La Actitud como Fuerza Transformadora»
- **Pregunta guía:** ¿Qué actitud estás irradiando hoy en tu entorno?
- **Concepto clave:** Actitud = creencia _____ que se manifiesta en una acción y determina el comportamiento. La actitud es contagiosa: el líder no puede separar su estado interno de los resultados de su equipo.

Preguntas para la mesa

1. ¿Las personas con circunstancias difíciles o historias dolorosas están condenadas a una mala actitud, o la actitud es siempre una elección? Explica con ejemplos.
2. ¿En qué se diferencia el conocimiento del entendimiento? ¿Puedes dar un ejemplo personal de cuando pasaste de saber algo a entenderlo?
3. ¿Qué creencia tienes sobre ti mismo que quizás aprendiste de otros y nunca cuestionaste?
4. ¿Cuál es tu mayor obstáculo para obtener los resultados que deseas? ¿Es externo o interno? ¿Qué acción podrías tomar esta semana?
5. Antes de preguntarte por qué tu equipo no rinde como esperas, pregunta: ¿qué actitud estás irradiando tú?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu capacidad de elegir tu actitud. Acción: ¿Qué actitud elegirás en una situación concreta de esta semana y cómo la practicarás?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller: mapa de situaciones recientes (evento → creencia → conducta) para ver cómo la actitud decide el resultado.
- Laboratorio del líder: reformular tres creencias limitantes en creencias que impulsan.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: actitud y creencias (modelo ABC de Beck y Ellis, Allport), actitud de dar vs. de recibir.
- Lectura del capítulo 2. Caso: dos personas ante el mismo problema, con actitudes distintas.

Producto del módulo

Ficha L2: inventario de actitudes y plan de reformulación.

Módulo 3: El ciclo que te define: de la palabra a la identidad

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Aplicar el ciclo palabra → pensamiento → creencia → acción → hábito → carácter para instalar o eliminar un hábito concreto.

Mesa participativa (50 min)

«¿Quién te dijo eso? ¿Quién te hizo pensar así? ¿Quién te hizo creer que no podías?» (la pregunta del coach)»

- **Lectura:** Capítulo 3, «El Ciclo que te Define»
- **Pregunta guía:** ¿Las palabras que usas contigo mismo te suman o te restan?

- **Concepto clave:** Siembra una PALABRA y produce un pensamiento; un pensamiento meditado produce una CREENCIA; una creencia produce una actitud que se manifiesta en _____; una acción repetida (seis semanas) produce un hábito; un hábito determina tu CARÁCTER.

Preguntas para la mesa

1. ¿Las palabras que usas contigo mismo te suman o te restan? ¿Te mantienen enfocado o te dispersan? ¿Agregan valor a quienes te rodean?
2. Cuando se trata de crecimiento personal, ¿es más efectivo trabajar en tus fortalezas o en tus debilidades? ¿Qué te dice esa respuesta sobre tus creencias?
3. Aplica la pregunta del coach: ¿quién te enseñó el paradigma que más te limita hoy?
4. Piensa en un hábito que quieres instalar: ¿qué palabra o pensamiento lo sostiene? ¿Cuántas semanas de disciplina constante necesitas?
5. Escoge una palabra o pensamiento limitante que quieras reemplazar. ¿Por cuál lo cambiarás?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu capacidad de renovar la mente. Acción: ¿Qué palabra o pensamiento limitante reemplazarás esta semana y cómo lo harás?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller «Auditoría de palabras»: qué palabras uso conmigo y con mi equipo, y qué clima emocional generan.
- Laboratorio del líder: diseño de un hábito a instalar (señal, rutina, recompensa) y su registro diario.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: paradigmas (Kuhn, Covey), hábito como segunda naturaleza (James), Duhigg y clima emocional (Cameron y Quinn, Losada).
- Hábitos: el libro propone seis semanas; la investigación de Lally y otros (2010) halló un promedio de 66 días con rango amplio. Se trabaja con ambas cifras y se inicia el diario de hábito, que dura todo el curso.

Producto del módulo

Ficha L3: hábito elegido, diseño y primer registro del diario de hábito.

Módulo 4: El elefante encadenado

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Identificar condicionamientos personales, familiares y culturales que limitan la acción y trazar cómo romperlos.

Mesa participativa (50 min)

«El condicionamiento es lo que limita nuestras creencias. Y nuestras creencias limitantes nos limitan durante toda la vida, a menos que decidamos cambiarlas.»

- **Lectura:** Capítulo 4, «El Elefante Encadenado»
- **Pregunta guía:** ¿Hay alguna «estaca» en tu vida que ya no tiene el tamaño suficiente para retenerte, pero que sigues respetando como si lo tuviera?
- **Concepto clave:** Condicionamiento = limitación _____ que persiste después de que la limitación real ha desaparecido. En las organizaciones, las creencias colectivas se llaman VALORES y determinan los procedimientos.

Preguntas para la mesa

1. Conoces a alguien con mucho talento y grandes oportunidades que no haya llegado a donde podía. ¿Qué papel jugó su condicionamiento?
2. El libro compara el sistema educativo peruano con el israelí. ¿Qué condicionamientos culturales reconoces en tu entorno (familia, ciudad, generación)?

3. En tu organización, ¿qué «estacas» (reglas, procedimientos o creencias) siguen limitando el trabajo aunque ya no tengan sentido?
4. ¿Qué creencia heredada de tu familia o de tu ciudad te cuesta más cuestionar?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu libertad frente al condicionamiento. Acción: ¿Qué «cadena» vas a jalar esta semana, solo para comprobar si de verdad te sigue reteniendo?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller: «mi elefante»: qué estaca sigo creyendo que no puedo mover y de dónde viene esa creencia.
- Laboratorio del líder: experimento pequeño para probar la creencia limitante en la práctica.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: la historia del elefante (Bucay), indefensión aprendida (Seligman), mentalidad fija vs. de crecimiento (Dweck) y condicionamiento cultural (Hofstede).
- Casos del libro: deserción universitaria y edad de ingreso a la universidad. Foro «Condicionamientos que heredé».

Producto del módulo

Ficha L4: mapa de condicionamientos y experimento de ruptura.

Módulo 5: El arte de trabajar en equipo

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Aplicar los cuatro pilares y las dos leyes del equipo para construir un grupo que rinda más que la suma de sus miembros.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** Capítulo 5, «El Arte de Trabajar en Equipo»
- **Pregunta guía:** ¿Eres, dentro de tu equipo, alguien que divide o alguien que multiplica?
- **Concepto clave:** Cuatro pilares del equipo: 1. _____ (el equipo se elige según el objetivo, no según la afinidad). 2. _____ (el líder no puede exigir lo que no practica). 3. _____ (sin ella solo hay un grupo con un jefe). 4. _____ (cada miembro llega a ser mejor).

Preguntas para la mesa

1. Si tuvieras que elegir entre apoyar a una persona talentosa que maltrata a otros, o a una persona promedio con gran habilidad para trabajar en equipo, ¿cuál elegirías? ¿Por qué?
2. Dentro de tu equipo, ¿identificas algún «eslabón débil» que necesita entrenamiento o alguna «manzana podrida» que necesita una conversación difícil?
3. En tu equipo actual, ¿cuál de los cuatro pilares es el más débil?
4. Piensa en un líder que multiplica a otros en lugar de dividir. ¿Qué hace exactamente?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu habilidad para construir equipo. Acción: ¿Qué acción específica —una palabra de aliento, un gesto de reconocimiento— llevarás a cabo esta semana con alguien de tu equipo?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Dinámica de equipo: tarea imposible de resolver en solitario y análisis posterior de roles, comunicación y confianza.
- Laboratorio del líder: acuerdos de equipo (reglas, roles y metas compartidas).

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: los cuatro pilares y las dos leyes del equipo; las leyes del trabajo en equipo de Maxwell (trascendencia, visión general, confianza).
- Lectura del capítulo 5. Caso: un equipo que funciona y uno que no, con diagnóstico guiado.

Producto del módulo

Ficha L5: diagnóstico de mi equipo y acuerdos de funcionamiento.

Módulo 6: El líder catalizador

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Desarrollar las cualidades del líder catalizador, manejar a la «manzana podrida» y construir confianza con las 5 C.

Mesa participativa (50 min)

«El talento te puede llevar a la cima. Solo el carácter te mantiene en ella.»

- **Lectura:** Capítulo 6, «El Líder Catalizador»
- **Pregunta guía:** ¿Tu presencia hace que otros rindan más o menos?
- **Concepto clave:** Cinco C de la confianza: Carácter — Capacidad — Compromiso — Constancia — Cohesión. Eslabón débil: se le entrena. Manzana podrida: mala actitud por decisión; se la retira del equipo antes de que contagie.

Preguntas para la mesa

1. ¿Crees que el carácter y el temperamento son lo mismo? ¿Puede alguien tener buen carácter y mal temperamento? ¿Cómo se construye el carácter?
2. ¿Controlar los hábitos es el mayor desafío de un líder? ¿Qué hábito necesitas instalar o eliminar con más urgencia?
3. ¿Qué tanto has priorizado el control de tus emociones en tus decisiones? ¿Hay una decisión reciente que habrías tomado diferente?
4. ¿En cuál de las cinco C confían menos en ti y qué harías para ganarla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu carácter y control emocional. Acción: ¿Qué conversación pendiente o hábito de carácter trabajarás esta semana?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller: autoevaluación de las ocho cualidades del líder catalizador y selección de las dos a fortalecer.
- Laboratorio del líder: conversación difícil con un miembro que daña el clima del equipo.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: líder catalizador, caso de la manzana podrida, confianza (Covey: carácter y competencia) y resiliencia (Seligman, Frankl, Dweck).
- Lectura del capítulo 6. Foro «Una vez que perdí o gané la confianza de un equipo».

Producto del módulo

Ficha L6: perfil de liderazgo y plan de confianza en 5 C.

Módulo 7: Pasos 1 al 3: Decide, Perdona, Enójate

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Tomar la decisión de cambiar, soltar el resentimiento y convertir la indignación en energía para actuar.

Mesa participativa (50 min)

«Las personas solo cambian cuando toman la decisión. Y decidir implica comprometerse.»

- **Lectura:** Capítulo 7, pasos 1 a 3: Decide, Perdona, Enójate
- **Pregunta guía:** De los tres indicadores del compromiso —tiempo, talento y dinero— ¿cuál te cuesta más invertir?

- **Concepto clave:** 1. _____ — compromete tu tiempo, talento y dinero; sin los tres, solo es un deseo. 2. _____ — suelta el pasado; no puedes avanzar mirando hacia atrás. 3. _____ — deja de conformarte; la insatisfacción constructiva activa el cambio.

Preguntas para la mesa

1. ¿Cuáles son las diferencias reales entre las personas que desean cambiar y las que efectivamente cambian? Sé tan específico como puedas.
2. ¿Cómo te identificas con la frase «el vivir sucede, pero la vida es algo que uno hace»? ¿En qué áreas estás en modo automático?
3. El libro dice que perdonarse a uno mismo suele ser más difícil que perdonar a otros. ¿Hay algo del pasado que sigue contaminando tus decisiones?
4. ¿Qué tan cómodo(a) estás hoy con tu situación actual? ¿Esa comodidad te está deteniendo de algo más grande?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu capacidad de decidir y comprometerte. Acción: ¿Qué vas a decidir esta semana, comprometiendo de verdad tu tiempo, tu talento y tus recursos?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Ejercicio guiado de decisión: qué cambio, por qué ahora y qué costo estoy dispuesto a pagar; compromiso por escrito.
- Dinámica del perdón y de la indignación constructiva, con diferencia entre enojo que paraliza y enojo que mueve.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: diferencia entre quienes desean cambiar y quienes cambian efectivamente; costo de no decidir.
- Lectura de los pasos 1 a 3. Ejercicio individual: carta de perdón (no se entrega) y lista de «lo que ya no tolero».

Producto del módulo

Ficha L7: decisión de cambio firmada y carta de perdón.

Módulo 8: Pasos 4 y 5: Visualiza, Cree

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Construir una visión clara de hacia dónde ir y sostener la creencia que la respalda, actuando «como si fuera posible».

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** Capítulo 8, pasos 4 y 5: Visualiza, Cree
- **Pregunta guía:** ¿Qué ves en tres años si nada cambia, y qué ves si cambias?
- **Concepto clave:** 4. _____ — ve con claridad a dónde quieres ir; la visión precede a la realidad. 5. _____ — actúa como si fuera posible, aunque aún no lo hayas logrado. Ecuación del dolor: ¿cuál de los dos dolores es mayor, el del cambio o el de quedarse igual?

Preguntas para la mesa

1. Piensa en el potencial de alguien de tu equipo que tú ves, pero que esa persona todavía no ve en sí misma. ¿Cómo se lo mostrarías esta semana?
2. Si tu visión estuviera cumplida, ¿qué estarías haciendo distinto hoy?
3. ¿Qué creencia necesitas sostener para actuar «como si fuera posible»?
4. ¿Quién vio tu potencial antes que tú y qué hizo distinto?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en la claridad de tu visión. Acción: ¿Qué harás esta semana como si tu visión ya fuera posible?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de visión: imagen concreta del resultado a un año, con detalles que se puedan verificar.
- Laboratorio del líder: carta del futuro y primera versión de la creencia que sostendrá la visión.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: visión como herramienta de liderazgo, efecto Pigmalión (Rosenthal y Jacobson) y ver el potencial en los demás.
- Lectura del capítulo 8. Caso: la historia de Pedro. Foro «Quién vio mi potencial antes que yo».

Producto del módulo

Ficha L8: visión escrita y creencia de apoyo.

Módulo 9: Pasos 6 a 8: Evalúa, Planifica, Enfócate

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Evaluar el punto de partida con indicadores, convertir la visión en un plan de acciones y sostener el enfoque frente a la distracción y la inercia.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** Capítulo 9, pasos 6 a 8: Evalúa, Planifica, Enfócate
- **Pregunta guía:** ¿Qué indicador simple te diría si esta semana estás avanzando o retrocediendo?
- **Concepto clave:** 6. _____ — mide el avance con indicadores concretos adaptados a tu realidad. 7. _____ — crea la hoja de ruta y ajústala sobre la marcha. 8. _____ — mantén tus recursos alineados al objetivo; no disperses la energía.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué partes de tu vida o de tu trabajo están planeadas intencionalmente? ¿Qué áreas estás dejando correr por inercia?
2. Piensa en un área de tu vida donde hayas tenido mucho éxito. ¿Qué acciones concretas tomaste? ¿Qué podrías replicar en otra área?
3. El faro del marinero se quedó sin aceite por repartirlo a otros con buena intención. ¿En qué área te estás dispersando en vez de enfocarte?
4. ¿Qué indicador, simple y adaptado a tu realidad, te diría si avanzas o retrocedes en tu propósito de liderazgo?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu enfoque y disciplina de ejecución. Acción: ¿Qué acción específica de enfoque o planificación llevarás a cabo esta semana, protegiendo tu tiempo y tu energía?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de evaluación y planificación: indicadores simples, objetivos, acciones semanales y fecha de revisión.
- Laboratorio del líder: matriz de prioridades y bloqueo de agenda para lo importante.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: evaluación con indicadores, hoja de ruta ajustable, vivir en modo automático vs. intencional, enfoque y renovación del conocimiento.
- Lectura del capítulo 9 (pasos 6 a 8). Ejercicio: replicar el proceso de un área de éxito en otra área de mi vida.

Producto del módulo

Ficha L9: evaluación inicial, plan de 90 días e indicadores.

Módulo 10: Pasos 9 y 10: Agrúpate, ten un Mentor

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Rodearse de personas que sostienen el cambio y construir una relación de mentoría, como mentorado y como mentor.

Mesa participativa (50 min)

«Tú eres el número cinco del grupo con el que más te juntas. Elige bien ese grupo.»

- **Lectura:** Capítulo 9, pasos 9 y 10: Agrúpate, Consíguete un Mentor
- **Pregunta guía:** ¿Quiénes son las cinco personas con las que más tiempo pasas? ¿Hacia dónde te están llevando?
- **Concepto clave:** 9. _____ — rodéate de personas que vayan en la misma dirección y a la misma altitud. 10. _____ — aprende de quien ya recorrió el camino; la ignorancia cuesta más que el mentor. Las águilas no vuelan con gallinas.

Preguntas para la mesa

1. ¿Tienes hoy un mentor en tu camino de liderazgo? Si no, ¿qué estás dispuesto a ofrecer —tiempo, trabajo, dedicación— para conseguir uno?
2. ¿Qué puede hacer una persona concretamente para pasar de una mentalidad de «recibir» a una de «dar»?
3. ¿Quién del grupo con el que más te juntas te sube y quién te baja?
4. ¿A quién podrías mentorear tú esta semana?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en la calidad de tu círculo cercano. Acción: ¿Qué acción darás esta semana para acercarte a un mentor o fortalecer tu grupo?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación de sesión de mentoría: un participante mentora a otro con una situación real y un tercero observa.
- Dinámica «mi círculo»: quién suma, quién resta y qué decisiones tomo al respecto.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: entorno y cambio, comunidades de apoyo, cómo elegir y aprovechar un mentor, y cómo ser uno.
- Lectura de los pasos 9 y 10 y de la tabla resumen de los diez pasos. Foro «Mi mentor ideal y lo que puedo dar yo».

Producto del módulo

Ficha L10: mapa de mi círculo y plan de mentoría.

Módulo 11: El modelo completo del cambio

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Integrar el modelo (cadena de la palabra al carácter, mente que se renueva y suma de hábitos) y aplicarlo a un caso complejo.

Mesa participativa (50 min)

«Siembra una palabra y cosecharás un pensamiento. Siembra hábitos y cosecharás un carácter.»

- **Lectura:** Capítulo 10, «El Modelo Completo»
- **Pregunta guía:** De todo lo que has conversado hasta aquí, ¿qué vas a cambiar?
- **Concepto clave:** Palabra → pensamiento → creencia → actitud y acción → hábito (seis semanas) → carácter → excelencia. Tú eres la suma de tus hábitos.

Preguntas para la mesa

1. ¿En qué área específica necesitas volverte más exitoso? ¿Qué primer paso pequeño podrías dar esta semana?
2. De lo trabajado hasta ahora, ¿qué idea o herramienta marcó más tu forma de pensar? ¿Por qué?
3. El libro dice: «El conocimiento que no se convierte en acción es solo entretenimiento». ¿Qué conocimiento ya convertiste en acción y cuál todavía no?
4. ¿Qué hábito de tu diario te ha costado más sostener y por qué?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu disciplina de hábitos. Acción: ¿Qué hábito ajustarás o instalarás esta semana?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller integrador: aplicar el modelo completo a un caso de cambio en una organización o comunidad.
- Laboratorio del líder: revisión del diario de hábito y ajustes al plan de 90 días.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: cadena completa, Logos y Rhema, mente que se renueva, entropía y energía externa (Shannon), causa y efecto.
- Gestión del cambio en organizaciones (Kotter) y lectura del capítulo 10. Caso de transformación liderada desde arriba.

Producto del módulo

Ficha L11: modelo de cambio aplicado a un caso, con diario de hábito.

Módulo 12: La mesa participativa: Pensar, Creer, Actuar

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Facilitar una mesa participativa de 3 a 15 personas que lleve a otros por el recorrido Pensar–Creer–Actuar.

Mesa participativa (50 min)

«El liderazgo no es un título ni una posición. Es la capacidad de producir cambios: en ti mismo primero, y en quienes te rodean después.»

- **Lectura:** Capítulo 11, «Pensar, Creer, Actuar» y guía de reflexión
- **Pregunta guía:** ¿Cómo llevarías esta mesa a tu familia, tu equipo o tu comunidad?
- **Concepto clave:** Mesa participativa = conversación estructurada en tres momentos: Pensar (cuestionar paradigmas), Creer (romper creencias limitantes), Actuar (comprometerse con una acción específica). El moderador guía; no acapara.

Preguntas para la mesa

1. ¿Cómo te gustaría llevar esta mesa participativa a otras personas —tu familia, tu equipo, tu comunidad— como parte de tu propio liderazgo?
2. ¿Qué te haría difícil facilitar sin acaparar la palabra?
3. ¿Qué mesa podrías convocar en los próximos 30 días y con quiénes?
4. Pregunta final, para escribir en silencio y compartir con el grupo: ¿qué vas a cambiar?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu capacidad de facilitar una mesa. Acción: ¿Cuándo y con quién convocarás tu primera mesa?

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación: cada participante facilita 15 minutos de una mesa frente a su grupo, con rúbrica de observación.
- Laboratorio del líder: preparar una guía de reflexión propia para su comunidad o equipo.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: estructura de la mesa (30 a 60 min, cuatro sesiones semanales), preguntas poderosas y manejo del grupo.
- Lectura del capítulo 11 y de la guía de reflexión. Preparación de una mesa real para el proyecto integrador.

Producto del módulo

Ficha L12: guía de mesa participativa propia.

Nivel 2: Marca personal

Producto del nivel: Plan de marca y marketing personal a 12 meses. Se presenta en la última mesa del nivel.

Módulo 13: Marca personal: qué es y qué no es

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Distinguir marca personal, imagen y reputación, y entender por qué toda persona pública ya tiene una marca, la gestione o no.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué dirían de ti tres personas si te presentaran sin que estés presente?
- **Concepto clave:** Marca personal = _____ = la percepción que otros tienen de ti, la gestiones o no. La marca es la promesa; la reputación, la promesa cumplida.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué dicen de mí cuando no estoy presente y qué quiero que digan?
2. ¿Qué diferencia hay entre lo que digo ser, lo que muestro y lo que otros perciben?
3. ¿Qué aparece sobre ti al buscarte en internet y qué te gustaría que apareciera?
4. ¿Quién te enseñó que «la marca personal es solo para famosos y empresas»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «No tengo nada que mostrar» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en claridad sobre tu marca actual. Acción: Pedir a tres personas tres palabras que me describan.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller «Búscate en Google»: auditoría de lo que dicen de mí buscadores, redes y personas cercanas (huella digital y percepción real).
- Laboratorio de marca: la marca como promesa; diferencia entre lo que digo ser, lo que muestro y lo que otros perciben.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: origen del concepto («La marca llamada Tú», Tom Peters, 1997), marca personal vs. imagen vs. reputación, y marca personal en la política.
- Lectura guiada de CAMBIA (liderazgo como influencia) y del primer capítulo de un libro de marca personal. Foro «Una marca personal que admiro y por qué».

Producto del módulo

Ficha M1: auditoría de percepción (10 personas + búsqueda digital).

Módulo 14: Identidad: el carácter que se convierte en marca

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Conocerse en profundidad (valores, fortalezas, hábitos, creencias) como base de una marca auténtica, aplicando el ciclo palabra → hábito → carácter de CAMBIA.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Hay una brecha entre quién eres y quién aparentas ser?
- **Concepto clave:** La marca es el _____ hecho visible: valores → hábitos → conducta coherente.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué parte de lo que muestro es real y cuál es máscara?
2. ¿Cuáles son tus tres valores no negociables y qué conducta de la semana los demuestra?
3. ¿Qué hábito te acerca a la persona que quieres ser y cuál te aleja?
4. ¿Quién te enseñó que «la marca es apariencia»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Si me muestro como soy, no me aceptan» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en la coherencia entre lo que piensas, dices y haces. Acción: Elegir un valor y una conducta que lo haga visible esta semana.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de identidad: valores, fortalezas, historia y creencias limitantes; DAFO personal y ventana de Johari con retroalimentación entre pares.
- Laboratorio de marca: «lo que soy, lo que quiero parecer y la brecha entre ambos».

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: la marca es el carácter hecho visible; coherencia entre palabras, hábitos y conducta; autenticidad vs. fingimiento.
- Lectura del capítulo 3 de CAMBIA (el ciclo que te define) y del capítulo 4 (el elefante encadenado). Diario de hábito de marca durante todo el curso.

Producto del módulo

Ficha M2: mapa de identidad y declaración de valores.

Módulo 15: Propósito y visión de la marca

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Formular el propósito y la visión que dan dirección a la marca y la vuelven memorable.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué harías aunque nadie te pagara ni te aplaudiera?
- **Concepto clave:** Propósito = el _____ (para qué) → misión (qué hago) → visión (a dónde voy).

Preguntas para la mesa

1. ¿Para qué hago lo que hago? ¿Qué dejaría si me fuera mañana?
2. Si en tres años tu visión se cumple, ¿qué habrá cambiado en otras personas?
3. ¿A quién admiras por vivir con propósito y qué hace distinto?
4. ¿Quién te enseñó que «el propósito es un cargo»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Mi propósito es demasiado pequeño» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en la claridad de tu propósito. Acción: Redactar mi propósito en una frase y compartirlo.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller «Para qué»: del propósito personal a una visión a 3 años (paso 4 de CAMBIA: Visualiza).
- Laboratorio de marca: carta del futuro y primera versión de la misión en una frase.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: círculo de oro (Sinek), visión como herramienta de liderazgo, propósito y coherencia.
- Casos: líderes cuyo propósito definió su imagen. Foro «Mi propósito en una frase».

Producto del módulo

Ficha M3: propósito, misión y visión en una página.

Módulo 16: Públicos y propuesta de valor

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Identificar a quién se dirige la marca y qué valor concreto le ofrece.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿A quién quieres servir y qué necesita de ti?
- **Concepto clave:** Propuesta de valor = lo que el público _____ + lo que solo yo puedo ofrecer.

Preguntas para la mesa

1. ¿A quién sirvo realmente y qué necesita de mí que nadie más le da?
2. ¿Quiénes son tus cinco públicos (electores, aliados, medios, líderes, equipo) y qué espera cada uno?
3. ¿Qué pruebas tienes de que tu valor es real (resultados, testimonios, trayectoria)?
4. ¿Quién te enseñó que «mi mensaje es para todos»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Mi público no me necesita» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en el conocimiento de tu público. Acción: Entrevistar a una persona de mi público.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de públicos: mapa de audiencias (electores, aliados, medios, líderes, donantes, equipo) y qué necesita cada una.
- Laboratorio de marca: lienzo de propuesta de valor y prueba de «¿por qué yo y no otro?» con un compañero.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: segmentación, necesidades del público, propuesta de valor y prueba social.
- Ejercicio: entrevistas breves a tres personas del público objetivo. Informe de hallazgos.

Producto del módulo

Ficha M4: mapa de públicos y propuesta de valor.

Módulo 17: Posicionamiento y diferenciación

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Ocupar un lugar claro y distinto en la mente del público.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Con qué palabra te asocian hoy y con cuál quieres que te asocien?
- **Concepto clave:** Posicionamiento = ocupar un lugar _____ y distinto en la mente del público.

Preguntas para la mesa

1. ¿Por qué me recordarían a mí y no a otro?
2. ¿Quiénes ocupan el espacio que quieres y en qué te diferencias?
3. ¿Qué te cuesta decir «no» para mantener tu foco?
4. ¿Quién te enseñó que «parecerme a todos es más seguro»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Destacar es arrogancia» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en la diferenciación de tu marca. Acción: Probar mi frase de posicionamiento con tres personas.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de posicionamiento: mapa de percepción con competidores y referentes de mi entorno; hallar el espacio libre.
- Laboratorio de marca: frase de posicionamiento, nombre público y tres mensajes clave.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: posicionamiento (Ries y Trout), las leyes de la marca, nicho y especialización.
- Casos: marcas políticas y empresariales bien y mal posicionadas. Foro «Mi nicho».

Producto del módulo

Ficha M5: declaración de posicionamiento y mensajes clave.

Módulo 18: Storytelling: la historia de vida como activo

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Contar la propia historia de forma auténtica, memorable y útil para la marca.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué momento de tu vida cambió la forma en que ves las cosas?
- **Concepto clave:** Relato = origen → obstáculo → _____ → aprendizaje.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué episodio de mi vida explica mejor quién soy?
2. ¿Qué parte de tu historia evitas contar y por qué?
3. ¿Cómo contar tu historia sin exagerar ni victimizarte?
4. ¿Quién te enseñó que «mi historia no le importa a nadie»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Mi pasado me descalifica» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu capacidad de contar tu historia. Acción: Contar mi relato de 2 minutos a alguien esta semana.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de relato: estructura (origen, obstáculo, decisión, aprendizaje) y construcción de una historia de 2 minutos.
- Laboratorio de marca: probar la historia con un grupo y ajustarla según su reacción.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: elementos del relato, historias de superación y transformación, y cómo evitar la exageración.
- Análisis guiado de biografías (ver bibliografía): qué hechos y relatos construyeron su imagen pública. Foro «El episodio que me define».

Producto del módulo

Ficha M6: relato de vida en versión de 2 minutos y de una página.

Módulo 19: Marketing de imagen: presencia y apariencia

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Cuidar la imagen visual y la presencia como parte coherente de la marca, con criterios y no con modas.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué comunica tu imagen en los primeros segundos?
- **Concepto clave:** Imagen coherente = lo que visto, digo y publico expresan los mismos _____.

Preguntas para la mesa

1. ¿Mi imagen dice lo mismo que mis palabras?
2. ¿En qué escenario de tu vida pública tu imagen menos te representa?
3. ¿Qué ajuste de imagen tendría más efecto con menor costo?
4. ¿Quién te enseñó que «la imagen es superficial»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Cuidar mi imagen es vanidad» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en la coherencia de tu imagen personal. Acción: Definir tres ajustes de imagen y aplicarlos esta semana.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación «primera impresión»: presentación de 60 segundos con retroalimentación sobre vestimenta, postura, gesto, voz y mirada.
- Dinámica de coherencia visual: colores, estilo y vestuario que expresan la identidad para cada tipo de escenario (acto público, entrevista, reunión).

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: imagen visual, comunicación no verbal, protocolo básico, fotografía y retrato profesional, y errores comunes.
- Ejercicio: sesión de fotos propia con tres fondos y un criterio de selección. Foro «Lo que mi imagen comunica hoy».

Producto del módulo

Ficha M7: guía de estilo personal (vestuario, colores, fotos).

Módulo 20: Comunicación y presencia ante cámaras y público

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Comunicar el mensaje con claridad, seguridad y consistencia en discursos, entrevistas y redes.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué quieres que recuerde tu público después de escucharte?
- **Concepto clave:** Mensaje = una idea central + tres ejemplos + un _____ (llamado a la acción).

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué mensaje quiero que quede después de que hablo?
2. ¿Cómo respondes cuando te hacen una pregunta hostil o inesperada?
3. ¿Qué hábito de tu voz o de tus gestos debilita tu mensaje?
4. ¿Quién te enseñó que «improvisar demuestra autenticidad»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «No sé hablar en público» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu seguridad al comunicar. Acción: Grabar un video de 2 minutos y mostrarlo a la mesa.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación de entrevista: preguntas amigables, hostiles y de crisis, grabadas y analizadas.
- Laboratorio de marca: discurso de 3 minutos con apertura, mensaje central y cierre.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: oratoria, voz, mensaje y contramensaje, uso de datos e historias, y preparación de entrevistas.
- Ejercicio: grabar un video de 2 minutos y evaluarlo con una rúbrica. Foro con la mejor versión de cada uno.

Producto del módulo

Ficha M8: video de presentación y autoevaluación con rúbrica.

Módulo 21: Marca en el mundo digital

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Diseñar y gestionar la presencia en redes y la web, con contenido útil y constante.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué publicaste esta semana y a quién ayudó?
- **Concepto clave:** Contenido útil = educar + inspirar + _____ (probar con hechos), con constancia.

Preguntas para la mesa

1. ¿Mi presencia digital refleja lo que soy o solo lo que me gusta publicar?
2. ¿Cuáles son tus tres pilares de contenido?
3. ¿Qué métrica te dice si tu presencia digital sirve a tu propósito?
4. ¿Quién te enseñó que «las redes son ruido y vanidad»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «No tengo tiempo para publicar» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu constancia en la presencia digital. Acción: Publicar según el calendario durante 7 días.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de perfiles: biografía, foto, enlaces y destacados en las redes elegidas (LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok).
- Laboratorio de marca: calendario editorial de 30 días con pilares de contenido y formatos.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: elección de canales, contenido (educar, inspirar, probar), herramientas de diseño y programación, e indicadores básicos.
- Ejercicio: publicar durante 2 semanas según el calendario y medir. Foro «Qué contenido funcionó».

Producto del módulo

Ficha M9: perfiles optimizados, calendario de 30 días y primeras métricas.

Módulo 22: Marketing personal: networking, alianzas e influencia

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Generar relaciones de valor y usar principios de influencia de forma ética.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿A quién ayudaste el mes pasado sin que te lo pidiera?
- **Concepto clave:** Networking = relaciones de _____ sostenidas con generosidad, no listas de contactos.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué doy antes de pedir?
2. ¿Quién es tu mentor, quién tu aliado, quién tu crítico y quién tu puente?
3. ¿Qué principio de influencia (reciprocidad, prueba social, autoridad) usas y cómo lo haces con ética?
4. ¿Quién te enseñó que «el networking es pedir favores»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Molesto a la gente» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en la calidad de tu red de relaciones. Acción: Contactar a cinco personas con un mensaje personalizado.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación de evento de networking: presentación breve, escucha, pedido claro y seguimiento posterior.
- Dinámica «mi círculo»: aliados, mentores, críticos y puentes (pasos 9 y 10 de CAMBIA: Agrúpate y Mentor).

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: networking auténtico, principios de influencia (Cialdini), dar antes que pedir, y construcción de comunidad.
- Ejercicio: contactar a cinco personas con mensaje personalizado y registrar resultados. Foro «Mi mentor y mi aporte».

Producto del módulo

Ficha M10: mapa de relaciones y plan de networking de 90 días.

Módulo 23: Reputación, confianza y crisis de imagen

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Proteger y reconstruir la reputación con coherencia, transparencia y rapidez.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Cuál es hoy tu mayor vulnerabilidad de reputación?
- **Concepto clave:** Respuesta a una crisis = reconocer → explicar → _____ → dialogar, con rapidez y verdad.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué haría si mañana aparece un rumor sobre mí?
2. ¿Qué error de una figura pública te enseñó cómo no responder?

3. ¿Qué haces para que tu coherencia diaria sea tu mejor defensa?
4. ¿Quién te enseñó que «la buena reputación se defiende sola»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Una crisis me destruiría» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu preparación ante una crisis. Acción: Escribir mi protocolo de respuesta de 4 pasos.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación de crisis: un rumor, una foto o una declaración sacada de contexto; cada equipo responde en las primeras 2 horas.
- Laboratorio de marca: protocolo de respuesta (reconocer, explicar, corregir, dialogar).

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: reputación y confianza (las 5 C, Covey), manejo de críticas, errores y disculpas, y resiliencia.
- Casos reales de crisis de imagen de figuras públicas y cómo se resolvieron. Foro «Cómo respondería yo».

Producto del módulo

Ficha M11: plan de gestión de reputación y de crisis.

Módulo 24: Plan de marca y marketing personal a 12 meses

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Integrar todo el curso en un plan realista con metas, acciones, presupuesto e indicadores.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Cómo sabrás dentro de un año que tu marca avanzó?
- **Concepto clave:** Plan de marca = objetivos _____ + acciones semanales + presupuesto + indicadores.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué haré en los próximos 12 meses para que mi marca sea coherente con mi carácter?
2. ¿Qué hábito sostendrás más allá del programa?
3. ¿A quién rendirás cuentas de tu plan?
4. ¿Quién te enseñó que «la marca se construye sola con el tiempo»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «No voy a poder sostenerlo» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu compromiso con el plan de marca. Acción: Presentar mi plan a la mesa y firmar tres compromisos trimestrales.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de plan: objetivos trimestrales, acciones semanales, presupuesto y métricas de éxito.
- Mesa participativa de marca (Pensar–Creer–Actuar): cada participante presenta su plan a un grupo y recibe retroalimentación.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clases grabadas: cómo medir una marca personal, revisión trimestral y mantenimiento en el tiempo.
- Integración de las fichas M1 a M11 en un solo documento y preparación del proyecto integrador.

Producto del módulo

Ficha M12: plan de marca y marketing personal a 12 meses.

Nivel 3: Política

Producto del nivel: Plan de gobierno de 100 días y medida de modernización del Estado. Se presenta en la última mesa del nivel.

Módulo 25: Gobierno y Estado moderno

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Distinguir Estado, gobierno, régimen y sistema, y explicar cómo se manifiestan el Orden, el Sistema y el Modelo en la realidad diaria.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Quién decide realmente en tu territorio?
- **Concepto clave:** Estado = permanente; gobierno = _____; régimen = forma de ejercer el poder.

Preguntas para la mesa

1. ¿Quién manda realmente en mi territorio y cómo lo sé?
2. ¿Qué poder del Estado o nivel de gobierno afecta más tu vida diaria?
3. ¿Qué cambia en tu territorio con un Congreso bicameral?
4. ¿Quién te enseñó que «el Estado es el gobierno de turno»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Yo no puedo influir en eso» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu comprensión del Estado. Acción: Mapear el poder en un tema local y contactar a una persona clave.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller «Anatomía del Estado peruano»: tres poderes, organismos autónomos (JNE, ONPE, RENIEC, BCRP, Contraloría, TC) y tres niveles de gobierno.
- El Congreso bicameral instalado en julio de 2026 (60 senadores y 130 diputados). Laboratorio del líder: mapa de poder de un proyecto de ley.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Origen del Estado moderno; Estado vs. gobierno vs. régimen; constitucionalismo y la Constitución de 1993.
- Orden, Sistema y Modelo con ejemplos peruanos. Foro «¿Qué cambia con la bicameralidad?».

Producto del módulo

Ficha P1: Esquema del Estado peruano con sus actores y competencias.

Módulo 26: Ciclo político

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Reconocer en qué fase de degeneración o regeneración se encuentra un gobierno y anticipar sus consecuencias.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿En qué fase del ciclo político crees que estamos?
- **Concepto clave:** Formas puras y degeneradas: monarquía → _____; aristocracia → oligarquía; politeia → demagogia.

Preguntas para la mesa

1. ¿En qué fase del ciclo político estamos y qué señales lo muestran?

2. ¿Qué señal temprana de captura de instituciones has visto?
3. ¿Qué rol tiene la ciudadanía para regenerar el ciclo?
4. ¿Quién te enseñó que «todo cambio es progreso»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Nada va a cambiar nunca» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu lectura del ciclo político. Acción: Escribir el diagnóstico de la fase y dos señales a vigilar.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller «Termómetro del ciclo»: ubicar un gobierno entre formas puras (monarquía, aristocracia, politeia) y degeneradas (tiranía, oligarquía, demagogia).
- Cómo se capturan las instituciones tutelares y qué señales lo anticipan. Laboratorio del líder: gestión del riesgo político.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Aristóteles y Polibio (anaciclosis); terceras vías: populismos, regímenes híbridos y corporativismo.
- Historia política peruana por ciclos e índices comparados (V-Dem, Freedom House, EIU).

Producto del módulo

Ficha P2: Línea de tiempo del ciclo político peruano con diagnóstico de la fase actual.

Módulo 27: Ciclo económico

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Entender por qué la economía sube y baja, y quién se beneficia en cada fase.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué indicador económico sientes en tu bolsillo?
- **Concepto clave:** Ciclo económico = expansión → _____ → contracción → recuperación; el crédito y las tasas lo mueven.

Preguntas para la mesa

1. ¿Quién gana y quién pierde en cada fase del ciclo económico?
2. ¿Quién se beneficia de que el crédito sea barato?
3. ¿Qué aprendió el Perú del ciclo 1985-1990?
4. ¿Quién te enseñó que «la economía es técnica y ajena a mí»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «No entiendo de economía» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu comprensión económica. Acción: Explicar un indicador a alguien en lenguaje simple.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller de indicadores: PBI, inflación, tipo de cambio, tasa de referencia del BCRP, déficit y riesgo país, traducidos a lo que siente el elector.
- Laboratorio del líder: informe económico de una página para un candidato.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Teorías del ciclo: austriaca, keynesiana y monetarista. Crédito, tasas e inflación; caso Perú 1985-1990.
- Intereses corporativos y mercantilismo. Foro «¿Quién gana y quién pierde en cada fase del ciclo?».

Producto del módulo

Ficha P3: Informe económico de una página, en lenguaje político.

Módulo 28: El espíritu de la ley

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Comprender el impacto cultural y social de la ley más allá de su texto.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué ley te ha afectado más y por qué?
- **Concepto clave:** Una ley produce el efecto de sus _____, no necesariamente el de su exposición de motivos.

Preguntas para la mesa

1. ¿Cuál es el efecto real de una ley más allá de su texto?
2. ¿Qué diferencia hay entre legalidad y legitimidad?
3. ¿Qué ley conoces que generó un efecto contrario al buscado?
4. ¿Quién te enseñó que «una ley buena produce justicia automáticamente»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Las leyes no cambian conductas» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu lectura crítica de la ley. Acción: Analizar una norma y anotar un efecto no previsto.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Análisis de una norma real: exposición de motivos, incentivos, costos y efectos no previstos.
- Simulación de comisión dictaminadora con Cámara de Diputados y Senado.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Montesquieu, Bastiat (la ley pervertida) y Hayek (Estado de derecho y orden espontáneo).
- Legalidad vs. legitimidad, seguridad jurídica, jurisprudencia del TC y derecho comunal.

Producto del módulo

Ficha P4: Informe de impacto normativo (2 páginas).

Módulo 29: Orden político, económico y social

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Medir la realidad y contrastarla con los principios, valores y misión propios.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué dato de tu territorio te sorprendió?
- **Concepto clave:** Diagnóstico = indicadores + _____ + contraste con principios, valores y misión.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué dicen los datos de mi territorio frente a lo que yo creía?
2. ¿Qué fuente de datos es más confiable para ti y por qué?
3. ¿Qué principio tuyo choca con la realidad que mide el tablero?
4. ¿Quién te enseñó que «lo que veo es toda la realidad»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Los datos no mueven a la gente» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu capacidad de diagnóstico. Acción: Presentar un diagnóstico de 5 minutos a la mesa.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller: construir un tablero de 20 indicadores de un territorio y contrastarlo con los principios del proyecto político.
- Laboratorio del líder: presentar un diagnóstico ejecutivo en 5 minutos.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Fuentes: INEI, BCRP, MEF, CEPLAN, Latinobarómetro, LAPOP y rankings de libertad económica y Estado de derecho.
- Herramientas: PESTEL, FODA, mapa de actores y matriz principios-valores-misión.

Producto del módulo

Ficha P5: Tablero de indicadores en hoja de cálculo, con su lectura política.

Módulo 30: Funciones, poderes y recursos

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Diseñar el camino de una reforma con la menor resistencia posible.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué reforma harías primero y quién la frenaría?
- **Concepto clave:** Ruta crítica = quién decide, quién _____, cuánto cuesta y en qué orden.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué reforma necesito y quién la va a frenar?
2. ¿Qué interés legítimo de quien se opone puedes reconocer?
3. ¿Qué concesión harías sin traicionar tu principio?
4. ¿Quién te enseñó que «tener la razón basta para reformar»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Las resistencias son invencibles» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu habilidad de negociación. Acción: Dibujar la ruta crítica y negociar con un actor real.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Ruta crítica de una reforma: quién decide, quién veta, cuánto cuesta y en qué orden se avanza.
- Laboratorio de negociación: intereses, alternativas y concesiones frente a bancadas, gremios y gobiernos regionales.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Ciclo presupuestal, Invierte.pe, presupuesto por resultados, transferencias y canon.
- Delegación de facultades, decretos de urgencia, gestión del cambio y análisis de resistencia.

Producto del módulo

Ficha P6: Ruta crítica de una reforma con tres escenarios de resistencia.

Módulo 31: Keynes y el fantasma de la deuda

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Analizar críticamente las teorías económicas y su uso político.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué sientes cuando escuchas «deuda pública»?

- **Concepto clave:** Deuda sostenible = el _____ de la economía supera su costo; la regla fiscal pone el límite.

Preguntas para la mesa

1. ¿Gastar más o ahorrar más? ¿Qué creo y por qué?
2. ¿Qué argumento de la escuela económica contraria te parece más fuerte?
3. ¿Cómo explicarías la deuda a un elector sin tecnicismos?
4. ¿Quién te enseñó que «una sola escuela económica lo explica todo»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «La deuda siempre es mala» o «siempre es buena» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu argumentación económica. Acción: Responder en un minuto a un elector escéptico sobre la deuda.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Debate estilo Cambridge: «El gasto público como motor» vs. «La disciplina fiscal como condición».
- Laboratorio del líder: responder a un elector escéptico sobre la deuda.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Multiplicador, déficit y sostenibilidad de la deuda; regla fiscal peruana y deuda/PBI.
- Casos: Japón, Grecia, Argentina y la respuesta al COVID. Economía política del déficit (Buchanan).

Producto del módulo

Ficha P7: «Argumentario económico»: 10 preguntas del elector sobre deuda y gasto, con sus respuestas.

Módulo 32: Vientos de cambio. Inteligencia secuestrada

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Leer las señales del poder y proteger el criterio propio frente a la manipulación.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué noticia falsa creíste alguna vez?
- **Concepto clave:** Narrativa dominante = quien define la _____ (agenda) define lo que parece normal (ventana de Overton).

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué narrativas me han convencido sin que me diera cuenta?
2. ¿Qué sesgo propio te hace más vulnerable?
3. ¿Qué contranarrativa honesta y verificable puedes ofrecer?
4. ¿Quién te enseñó que «yo siempre pienso con mi propia cabeza»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «A mí no me manipulan» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu criterio frente a la manipulación. Acción: Verificar una información viral y compartir la verificación.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller: identificar y desmontar una narrativa dominante y diseñar la contranarrativa.
- Laboratorio de crisis: respuesta en las primeras 2 horas ante una campaña de desinformación.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Gramsci y hegemonía cultural, ventana de Overton, definición de agenda y encuadre.
- Sesgos cognitivos (Kahneman), algoritmos e inteligencia artificial en política: deepfakes, verificación y ética.

Producto del módulo

Ficha P8: Mapa de narrativas de un tema local, con contranarrativa propuesta.

Módulo 33: La primera ola: justicia, seguridad e infraestructura

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Priorizar las funciones básicas del Estado en el primer tramo de un gobierno.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué haría tu gobierno ideal en los primeros 100 días?
- **Concepto clave:** Primera ola = justicia, seguridad e _____ con metas medibles.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué debe hacer primero un gobierno y qué puede esperar?
2. ¿Qué conflicto de una obra paralizada has visto y cómo se evitó o se agravó?
3. ¿Qué pierde un gobierno que no prioriza?
4. ¿Quién te enseñó que «todo es urgente»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «No hay recursos» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu capacidad de priorizar. Acción: Priorizar tres metas de 100 días.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación «Consejo de Ministros»: priorizar los primeros 100 días con un presupuesto limitado.
- Laboratorio del líder: gestión de conflictos y del riesgo político en obras.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Justicia (Poder Judicial, Ministerio Público, JNJ) y seguridad (PNP, serenazgo, INPE, crimen organizado).
- Infraestructura: brecha, APP, obras por impuestos, ProInversión, contratos gobierno a gobierno y prevención de la corrupción.

Producto del módulo

Ficha P9: Plan de 100 días con metas medibles.

Módulo 34: La segunda ola: salud, educación, jubilaciones y pensiones

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Anticipar el costo político y social de las reformas sociales.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué reforma social te parece necesaria pero impopular?
- **Concepto clave:** Segunda ola = salud, educación y _____ (pensiones), con alto costo político y social.

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué reforma social vale su costo político y cómo se explica?
2. ¿Quién pierde con esa reforma y cómo se le acompaña?
3. ¿Qué mensaje honesto puedes dar a quien se siente amenazado?
4. ¿Quién te enseñó que «las reformas sociales son decisiones técnicas»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?

5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Tocar ese tema es un suicidio político» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu comunicación de reformas. Acción: Preparar el mensaje para la comunidad afectada.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Simulación de una reforma sensible, con mapa de apoyos y rechazos y plan de comunicación.
- Laboratorio del líder: manejo de un conflicto social.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Salud (MINSA, EsSalud, SIS) y educación (magisterio, evaluación, universidades).
- Pensiones con el marco vigente: la Ley 32123 crea una pensión mínima de S/ 600 (ONP y AFP) con al menos 20 años de aportes; la afiliación será obligatoria al SNP o al SPP desde el 1 de junio de 2027. En septiembre de 2026 la ONP aprobó el reglamento de traslados y las reglas de acceso al pilar semicontributivo.

Producto del módulo

Ficha P10: Matriz de costo político y social de una reforma.

Módulo 35: Territorios de auge económico

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Ver el territorio como motor de prosperidad y diseñar medidas de impulso.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿En qué es campeón tu territorio?
- **Concepto clave:** Territorio de auge = ventaja productiva + _____ + seguridad de la propiedad + alianzas.

Preguntas para la mesa

1. ¿Cuál es la vocación productiva de un territorio y qué le impide despegar?
2. ¿Qué alianza falta para despegar?
3. ¿Qué lección te deja un caso como Tacna o Shenzhen?
4. ¿Quién te enseñó que «la pobreza es destino»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Mi región no puede competir» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu visión de desarrollo territorial. Acción: Presentar una propuesta a un gremio o autoridad local.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller «Vocación productiva»: elegir un territorio, identificar su ventaja y diseñar un paquete de impulso.
- Laboratorio del líder: alianzas con gobiernos locales, gremios y comunidades.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Clusters, corredores logísticos, zonas económicas especiales y shock comercial focalizado. Casos: Tacna, agroexportación y Shenzhen.
- Repatriación poblacional, canon y conflictividad minera, titulación y seguridad de la propiedad.

Producto del módulo

Ficha P11: Perfil de un territorio de auge económico.

Módulo 36: Gobierno electrónico

8 h · Presencial 3 h (mesa con moderador) · Virtual 5 h (clases grabadas)

Objetivo

Vincular la modernización del Estado con la reforma tributaria y del gasto público.

Mesa participativa (50 min)

- **Lectura:** material breve del módulo y videoclases
- **Pregunta guía:** ¿Qué trámite del Estado te desespera más?
- **Concepto clave:** Gobierno digital: el Estado no pide dos veces lo que ya _____ (once only).

Preguntas para la mesa

1. ¿Qué trámite me hace perder tiempo y cómo lo rediseñaría?
2. ¿Qué datos deberían interoperar entre entidades?
3. ¿Quién perdería con un trámite simplificado y cómo se maneja?
4. ¿Quién te enseñó que «el Estado siempre será lento»? ¿Qué cambiaría si no fuera cierto?
5. ¿Qué creencia limitante hay detrás de «Eso no se puede cambiar» y qué te cuesta sostenerla?

- **Plan de Acción Personal:** autoevaluación del 1 al 10 en tu impulso a la modernización. Acción: Rediseñar un trámite y proponerlo a una autoridad.

Presencial (3 h): trabajo práctico en grupos, además de la mesa

- Taller: rediseñar un trámite bajo el principio de que el Estado no pide lo que ya tiene (once only).
- Laboratorio del líder: presentar una medida de reforma con impacto estimado.

Virtual (5 h): clases grabadas y trabajo en plataforma

- Ley de Gobierno Digital (DL 1412): identidad digital, servicios digitales, interoperabilidad, seguridad digital y datos; PCM (SEGDI) como ente rector. Políticas Nacionales de Modernización y de Transformación Digital al 2030.
- Reforma tributaria (SUNAT, regímenes, formalización amigable), reforma de la «pachamama» [alcance por confirmar] y gasto público como índice de priorización.

Producto del módulo

Ficha P12: Medida de modernización con estimación de impacto.

Proyecto integrador: «Gobierno en 72 horas y mi marca»

12 h · Presencial 6 h · Virtual 6 h

Los equipos reciben un territorio ficticio con crisis simultáneas (una obra paralizada, un conflicto social, una campaña de desinformación y un déficit fiscal) y deben decidir, negociar y comunicar durante la simulación. Además, cada participante defiende ante un jurado su portafolio de marca y su plan de cambio de 90 días con los resultados de su diario de hábito. El programa cierra con una mesa participativa final cuya pregunta es: ¿qué vas a cambiar?

4. Distribución de tiempos

4.1 Sesión presencial de 3 horas (180 min)

Las horas presenciales están dirigidas por el moderador y tienen la mesa participativa como centro. El contenido teórico no se dicta en vivo, porque ya está en las clases grabadas.

Bloque	Minutos
Bienvenida y logística	10
Mesa participativa (discusión inicial, lectura, concepto clave, preguntas y plan de acción)	50
Pausa	10
Plenaria entre mesas: puesta en común y dudas sobre las clases grabadas	30
Trabajo práctico en mesas: taller, laboratorio o simulación del módulo	60
Cierre: síntesis, entrega de la ficha y asignación de la semana	20
Total	**180**

4.2 Trabajo virtual de 5 horas por módulo (300 min)

Actividad	Minutos
Clases grabadas (3 cápsulas, de distintos docentes)	60
Lectura guiada (capítulo de CAMBIA o fuente del nivel)	55
Informe de lectura	15
Mesa virtual de seguimiento con el moderador (compromiso de acción y dudas)	45
Estudio de caso o ejercicio de campo	30
Foro (aporte propio y dos réplicas)	25
Ficha del módulo (producto y Plan de Acción Personal)	50
Diario de hábito (registro y reflexión)	10
Autoevaluación en línea	10
Total	**300**

4.3 Proyecto integrador (12 h = 720 min)

Componente	Actividad	Minutos
Virtual (6 h)	Tutoría grupal: caso, equipos y guion de la presentación	60
Virtual (6 h)	Portafolio de marca y plan de cambio de 90 días (versión final)	150
Virtual (6 h)	Preparación de la simulación «Gobierno en 72 horas»	90
Virtual (6 h)	Ensayo de presentaciones con retroalimentación entre pares	60
Presencial 1 (3 h)	Simulación «Gobierno en 72 horas»	140
Presencial 1 (3 h)	Pausa	10
Presencial 1 (3 h)	Retroalimentación del jurado y análisis de la simulación	30
Presencial 2 (3 h)	Sustentación del portafolio y del plan (hasta 10 participantes, 10 min cada uno)	100
Presencial 2 (3 h)	Pausa	10
Presencial 2 (3 h)	Mesa participativa de cierre: ¿qué vas a cambiar?	50
Presencial 2 (3 h)	Deliberación del jurado, resultados y clausura	20
Total		**720**

5. Cronograma propuesto

Opción intensiva: 38 semanas

Ritmo semanal: de lunes a viernes trabajo virtual asincrónico (clases grabadas, lectura, foro, ficha y diario de hábito); miércoles por la noche mesa virtual de seguimiento de 45 min con el moderador; sábado sesión presencial de 3 h con la mesa participativa.

Nivel	Semanas	Módulos	Presencial	Virtual
1. Liderazgo	1 a 12	1 a 12	36 h	60 h
2. Marca personal	13 a 24	13 a 24	36 h	60 h
3. Política	25 a 36	25 a 36	36 h	60 h
Proyecto integrador	37 y 38	—	6 h	6 h
Total	**38**	**36**	**114 h**	**186 h**

La mesa se mantiene con las mismas personas durante todo el programa. Entre niveles se sugiere una semana de pausa opcional.

Opción regular: 76 semanas

Se dicta un módulo cada dos semanas, con una sesión presencial quincenal y unas 2,5 h virtuales por semana. La mesa se reúne cada quince días. Conviene si los participantes trabajan y necesitan un ritmo más liviano.

6. Evaluación

Componente	Peso
Fichas y compromisos de acción (36), incluido el Plan de Acción Personal	30 %
Participación y facilitación en las mesas	20 %
Informes de lectura, foros y diario de hábito	20 %
Proyecto integrador (simulación, portafolio y plan de cambio)	30 %
Total	**100 %**

Requisito de certificación: al menos 80 % de asistencia a las sesiones presenciales.

7. Bibliografía base

Liderazgo y método

- Carrazco, I. CAMBIA, y Manual de Mesas Participativas de CAMBIA (7 sesiones). Metodología inspirada en Maxwell, J.C., «Más Allá del Éxito».
- Maxwell, J.C. (1998), The 21 Irrefutable Laws of Leadership; (2001), The 17 Indisputable Laws of Teamwork. Burns, J.M. (1978), Leadership.

- Covey, S.R. (1989), The 7 Habits of Highly Effective People; Covey, S.M.R. (2006), The Speed of Trust. Duhigg, C. (2012), The Power of Habit.
- Lally, P. et al. (2010), How are habits formed, European Journal of Social Psychology, 40. Dweck, C.S. (2006), Mindset. Kotter, J.P. (1996), Leading Change.
- Seligman, M.E.P. (1975), Helplessness; (2011), Flourish. Frankl, V.E. (1946), Man's Search for Meaning. Bucay, J. (2002), Cuentos para pensar.

Marca personal y marketing de imagen

- Peters, T. (1997), The Brand Called You, Fast Company. Montoya, P. (2002), The Personal Branding Phenomenon. Schawbel, D. (2009), Me 2.0.
- Pérez Ortega, A. (2008), Marca personal: cómo convertirte en la opción preferente, ESIC.
- Ries, A. y Trout, J. (1981), Posicionamiento. Sinek, S. (2009), Start with Why. Cialdini, R. (1984), Influence. Carnegie, D. (1936), Cómo ganar amigos e influir sobre las personas.

Cursos revisados como referencia: «Marca Personal Estratégica» (Universidad César Vallejo, 21 h), «Marca personal» (FEMXA, 25 h) y el máster «Branding and Political Leadership» (Universidad de Wrocław).

Política y gobierno

- Aristóteles, Política. Polibio, Historias (anaciclosis). Montesquieu, El espíritu de las leyes. Bastiat, La Ley.
- Hayek, Derecho, legislación y libertad. Mises, La acción humana. Keynes, Teoría general del empleo, el interés y el dinero.
- Gramsci, Cuadernos de la cárcel. Kahneman, Pensar rápido, pensar despacio.

Biografías para el análisis

- Mandela, N., El largo camino hacia la libertad (1994). Goodwin, D.K., Team of Rivals (2005), sobre Lincoln.
- Vargas Llosa, M., El pez en el agua (1993). Frankl, V.E., El hombre en busca de sentido. Obama, B., Dreams from My Father (1995).

Se trabajan fragmentos seleccionados, no obras completas. Las biografías se leen por capítulos y se discuten en las mesas de los módulos 17 a 20.