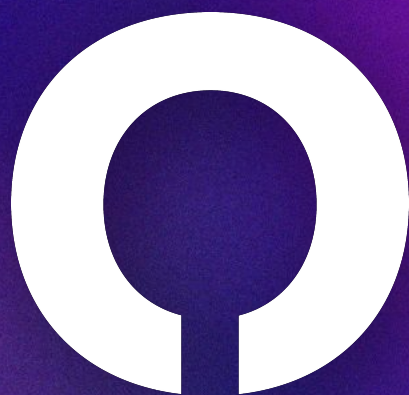






wefor

women leaders



LinkedIn



@weforwomenleaders

Liberamos el potencial de las mujeres profesionistas dentro de las empresas

Somos una plataforma para impulsar la equidad y acelerar el crecimiento, liberando todo el potencial de las mujeres en su lugar de trabajo.



Sofía Pérez Gasque

- Co-Fundadora de Wefor Women Leaders.
- Certificada en desarrollo económico con perspectiva de género por la ONU.
- Nombrada 100 mujeres más poderosa de México por Forbes 2023.



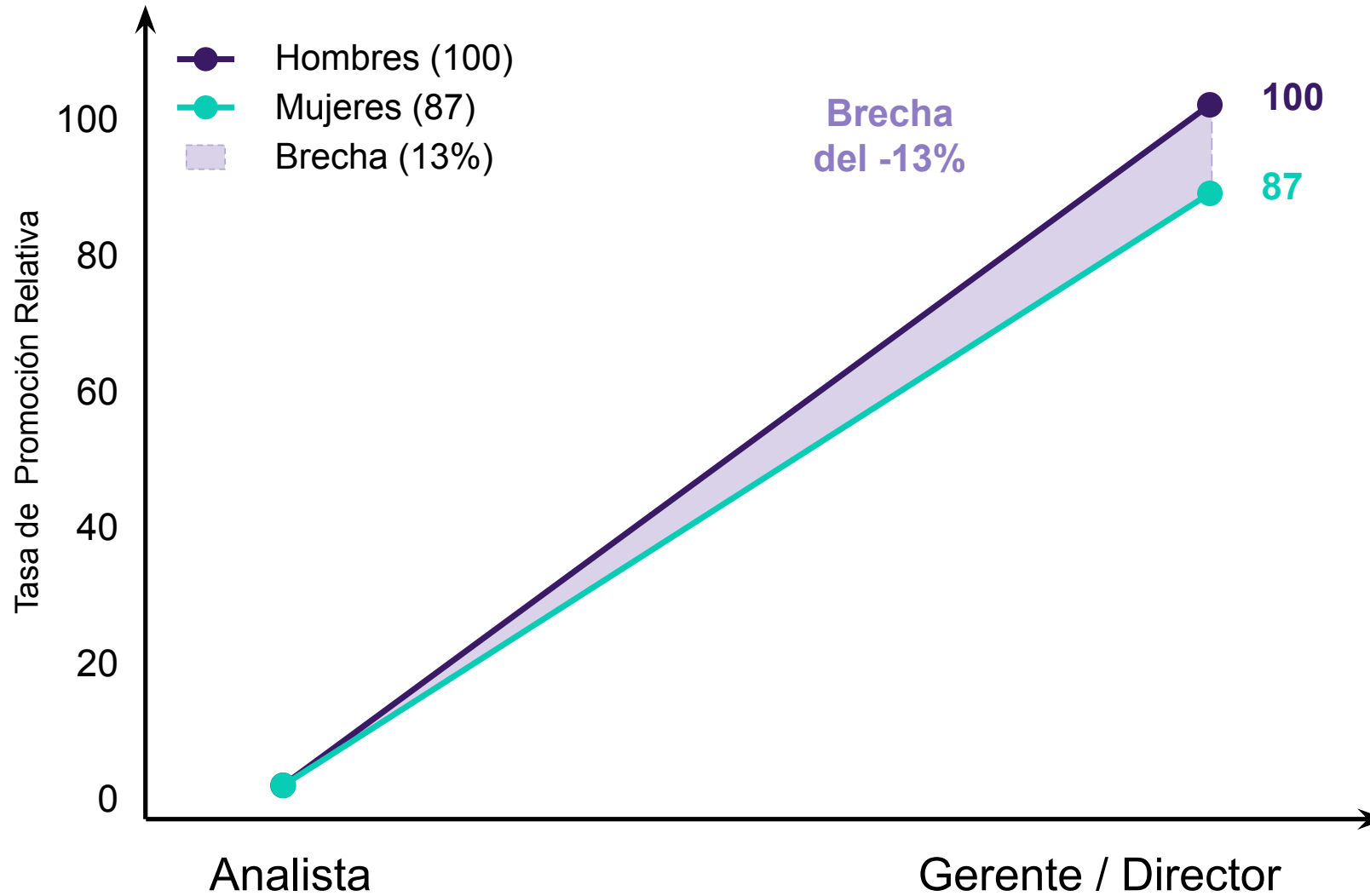
[@Sofia Pérez Gasque Muslera](#)

¿Por qué, a igualdad de talento y capacidad, algunas mujeres llegan a la alta dirección años antes que otras?



El talento te mete en el
juego, pero la **intencionalidad**
es lo que te hace ascender.

El idioma de la Alta Dirección



Peldaño Roto Broken Rung



Los 3 Errores Más Comunes

1. "Síndrome de la Buena Alumna"

Creer que trabajar duro en silencio y tener un desempeño excelente es suficiente para que te promuevan. El trabajo duro te mantiene en tu puesto actual; la visión estratégica te lleva al siguiente.

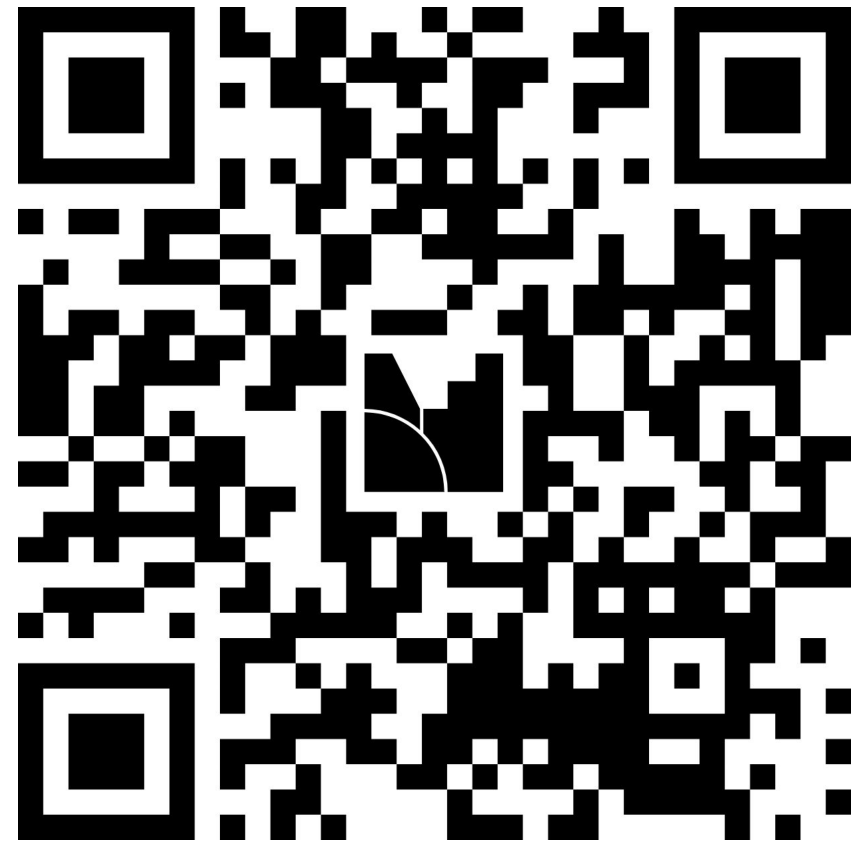
2. Networking Transaccional o Inexistente

Construir relaciones solo cuando necesitas algo (buscar trabajo o un favor). Las mujeres que ascienden rápido construyen capital político y patrocinadores (sponsors) internos mucho antes de necesitar la promoción.

3. Minimizar el impacto financiero y de negocio.

Enfocarse demasiado en la ejecución operativa o habilidades blandas, descuidando el entendimiento del P&L (Pérdidas y Ganancias) de la empresa. Quien controla o entiende el dinero, lidera.

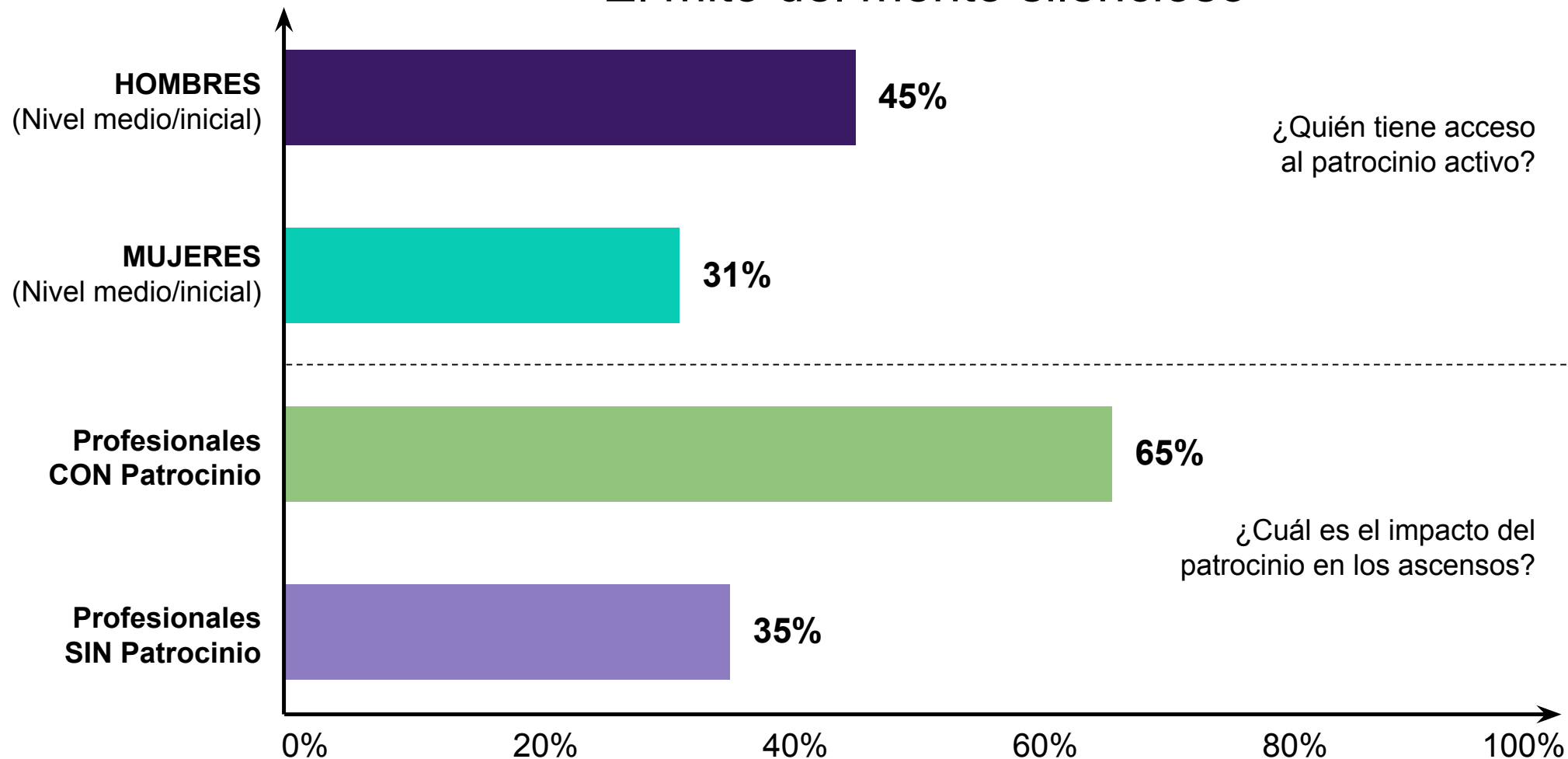
¿Con cuál de
estos errores te
identificas más?



Código de acceso:
4701 3273

Construir una Estrategia Profesional Intencional

El mito del mérito silencioso





“El costo real de esperar”

\$400,000 dólares

¿Cuánto te está costando
financieramente, emocionalmente y en tu
carrera retrasar 3 o 5 años ese puesto
directivo que ya estás lista para asumir?

Tu "Brag Sheet" (Bitácora de Impacto)

Elemento	¿Qué registrar?	Ejemplo
El Logro (¿Qué hice?)	Acción concreta con verbo de impacto.	"Lideré la migración del sistema de CRM de la región."
La Métrica (¿Cuánto ganamos /ahorramos?)	El dato duro o de negocio (P&L).	"Reduje los tiempos de espera del cliente en un 22%."
El Aliado (¿Quién lo sabe?)	Qué stakeholders clave vieron este logro.	"Lo presenté en el comité mensual ante el Director de Operaciones."

El Mapa de Patrocinio

Hagamos una auditoría rápida de tu capital político. En el formato, escribe los nombres de las 3 personas que toman las decisiones de promoción en tu área.

¿Saben exactamente en qué proyectos estás trabajando hoy?	¿Cuándo fue la última vez que hablaste con ellos de negocio (no de operación)?	Si hoy hubiera una vacante directiva, ¿mencionarían tu nombre voluntariamente?
---	--	--

Inspiring Women Journey^{IWJ}



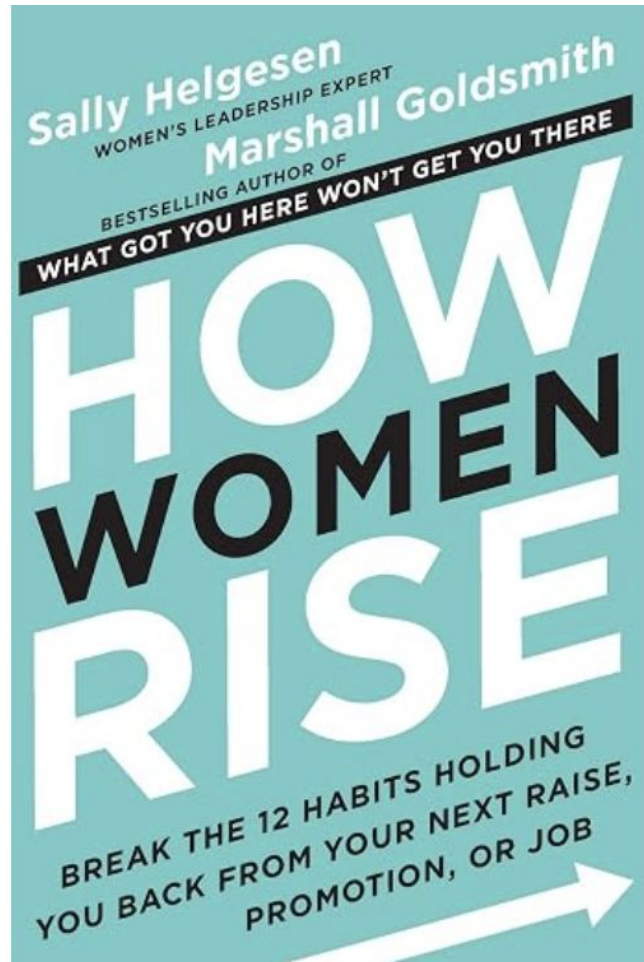
Escanea el QR
para registrarte

Generación Rho

- 14 sesiones en línea-en vivo desde zoom.
- Inicia el 17 de septiembre
- Horario: 6:30 pm hora CDMX.

wefor
women leaders





Lo que te trajo hasta aquí (tu capacidad de ejecución), no es lo que te llevará al siguiente nivel (tu capacidad estratégica).

Fieles creyentes que las
empresas deben ser
equitativas para todas y todos.



wefor

women leaders



LinkedIn



@weforwomenleaders

