

PROGRAMA LIDERA

LIDERAZGO FEMENINO

Impulsa tu voz, fortalece tu influencia y proyecta tu liderazgo en el sector dental.

25 h

Duración total

15 h

Presenciales

10 h

Online + tutorías

EL PROGRAMA

A pesar de la presencia mayoritaria de mujeres en muchas profesiones del sector dental, esta realidad no siempre se refleja en los espacios de dirección, toma de decisiones y visibilidad. LIDERA está diseñado para impulsar a profesionales capaces de liderar equipos y organizaciones, ocupar espacios de influencia y convertirse en referentes para otras mujeres del sector.

¿QUÉ CONSEGUIRÁS?

- Fortalecer tu identidad como líder y liderar con autenticidad, confianza y coherencia con tus valores.
- Desarrollar habilidades para influir, negociar, movilizar personas y participar en las decisiones relevantes.
- Construir redes profesionales y comunicar tu experiencia y conocimientos con impacto.
- Avanzar hacia nuevos espacios de responsabilidad, representación y proyección dentro del sector dental.

FORMATO Y METODOLOGÍA

15 h presenciales: 3 sesiones de 5 h (dos en Barcelona y una en Avinent).

2 h síncronas: 2 tutorías individuales de 1 h con el equipo de The Clinical Talent Institute.

8 h asíncronas: trabajo individual con contenidos de autoformación online.

Programa acreditado por la Cátedra de Liderazgo en Valores de UManresa UVic-UCC.

ITINERARIO FORMATIVO

01 Autoconocimiento y liderazgo

Vanessa Lozano · 5 h presenciales

¿Por qué?

El liderazgo comienza por conocer las propias fortalezas y comprender el impacto de nuestra forma de ser y actuar. La identidad directiva también está marcada por la trayectoria, los valores, las expectativas y las creencias. Revisar la autoexigencia, la dificultad para poner en valor los logros o la necesidad de sentirse plenamente preparada ayuda a construir un liderazgo auténtico y consciente.

¿Para qué?

Profundizar en el autoconocimiento y comprender cómo las preferencias personales influyen en el liderazgo, la comunicación, las decisiones y las relaciones. Identificar fortalezas, áreas de desarrollo y patrones limitantes para comenzar a definir una identidad de liderazgo coherente con los propios valores y aspiraciones.

Contenido

Conciencia personal y autoconocimiento: modelo Insights

- Percepción. Por qué lo que es correcto para nosotros puede no serlo para los demás.
- Las energías cromáticas de Insights y el conocimiento de las propias preferencias.
- El perfil individual Insights Discovery, trabajado a partir del informe personal.
- Los ocho tipos de Insights y la interacción entre los diferentes estilos.

Conocer a ti misma

- Interpretaciones y afirmaciones, diálogo interno y juicios.
- Creencias limitantes y potenciadoras y su impacto en el liderazgo.

Antes de la sesión: cada participante completará un cuestionario de autoevaluación online de unos 20 minutos.

ITINERARIO FORMATIVO

02 Influencia y negociación

5 horas presenciales · Dra. Rosa Moreno · UVic-UCC

¿Por qué?

Liderar va más allá del cargo: implica saber interpretar el entorno, construir alianzas, defender criterios y movilizar a otras personas. Las oportunidades y los espacios de proyección profesional a menudo dependen de redes y dinámicas informales. Además, los retos complejos de las clínicas exigen tomar decisiones con información incompleta y perspectivas diversas.

¿Para qué?

Ampliar la capacidad de influir en personas, equipos y espacios de decisión más allá de la autoridad formal. Desarrollar habilidades para defender criterios, negociar, establecer alianzas y participar en conversaciones relevantes, construyendo una estrategia propia de relaciones y proyección profesional.

Contenido

De la autoridad a la influencia

- Poder formal, credibilidad y capacidad de influencia.
- Influencia basada en la experiencia, la confianza y la coherencia.
- El ejemplo personal como herramienta de liderazgo.

Interpretar el entorno y afrontar problemas complejos

- Identificar actores, intereses y dinámicas de influencia.
- Comprender situaciones con intereses y perspectivas diversas.
- Tomar decisiones en situaciones de incertidumbre.

Negociación

- Negociar para construir acuerdos sostenibles, no para competir.
- Preparar objetivos, alternativas y límites.
- Solicitar recursos, responsabilidades y oportunidades; responder ante negativas y objeciones.

ITINERARIO FORMATIVO

03 Comunicación e impacto

5 horas presenciales · Sra. Aurora Masip · Periodista y experta en comunicación

¿Por qué?

El conocimiento solo genera influencia cuando se comparte y llega a otras personas. Muchas profesionales del sector dental cuentan con experiencia y criterio clínico, pero su contribución no siempre es visible en congresos, publicaciones o espacios de representación. Desarrollar una voz propia permite superar inseguridades sin tener que imitar estilos ajenos.

¿Para qué?

Fortalecer la confianza para comunicar ideas, proyectos y conocimientos ante públicos diversos. Desarrollar una presencia comunicativa auténtica, adaptar los mensajes a los interlocutores y prepararse para asumir una mayor visibilidad en la clínica, la organización y el sector.

Contenido

Encontrar la propia voz

- Identificar qué tenemos que decir y por qué es relevante: conocimiento, experiencia y propósito.
- Diferenciar visibilidad, exhibición y contribución.
- Construir una voz propia con credibilidad, autenticidad y coherencia.

Construir mensajes que dejan huella

- Pasar del tema al mensaje principal y definir qué queremos que el público piense, sienta o haga.
- Estructura narrativa: apertura, desarrollo y cierre.
- Simplificar sin banalizar; utilizar ejemplos, datos, casos e historias.
- Conectar el conocimiento clínico con el impacto en las personas.

Presencia y comunicación en público

- Trabajar la voz, la mirada, el lenguaje corporal y la ocupación del espacio.
- Proyectar seguridad y naturalidad; gestionar los nervios y la autoexigencia.
- Hablar con claridad y responder a preguntas, objeciones e imprevistos.

ITINERARIO FORMATIVO

04 De profesional experta a referente

10 horas en total · Trabajo online y tutorías

¿Por qué?

La identidad de liderazgo se consolida cuando los aprendizajes se transforman en decisiones, relaciones y acciones reales. Después de las sesiones presenciales, cada participante necesita aplicar lo aprendido a un reto adaptado a su realidad profesional: liderar un proyecto, participar en una jornada, publicar conocimientos o impulsar una iniciativa.

¿Para qué?

Integrar los aprendizajes en un plan personal de liderazgo, influencia y visibilidad. Definir un ámbito de contribución y una primera acción realista, activar las relaciones necesarias y avanzar hacia una mayor presencia en espacios de decisión, representación y generación de conocimiento.

Contenido

Mi identidad de liderazgo

- Identificar los valores no negociables y la contribución que quiero realizar.
- Definir el tipo de líder que quiero ser y cómo quiero que otras personas experimenten mi liderazgo.

De profesional experta a referente

- Definir un ámbito propio de contribución y construir una narrativa profesional coherente.
- Seleccionar espacios de proyección y crear evidencias de conocimiento y aportación.

Mi reto de influencia y visibilidad

- Seleccionar un reto real relacionado con la trayectoria profesional.
- Elaborar un plan de acción aplicable al contexto de cada participante.

Formato: 8 h de contenidos de autoformación asíncronos + 2 h de tutoría síncrona (dos sesiones de 1 h).