

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN

GESTIÓN DE SALONES DE BELLEZA, BARBERÍAS Y CENTROS ESTÉTICOS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

SOBRE EL PROGRAMA

El sector belleza en el Perú se ha consolidado como uno de los rubros de mayor crecimiento y demanda sostenida. Salones de belleza, barberías y centros estéticos se han convertido en **negocios altamente rentables gracias a la constante demanda de servicios de cuidado personal**, bienestar y transformación de imagen. Ya sea en grandes ciudades o en zonas emergentes, este sector ofrece una oportunidad real de emprendimiento, incluso con una inversión inicial accesible y un amplio potencial de especialización.

Sin embargo, muchos emprendedores del rubro —tanto quienes ya tienen un salón como quienes están por iniciar— enfrentan desafíos comunes: falta de orden administrativo, desconocimiento sobre costos, poca claridad en el manejo del personal, ausencia de planificación comercial y dificultades para atraer clientes en redes sociales. **Esto limita la rentabilidad y el crecimiento sostenible del negocio.**

El Programa de Especialización en Gestión de Salones de Belleza, Barbershops y Centros Estéticos ha sido diseñado justamente para cubrir estas necesidades. Se trata de un programa 100% online y en vivo, que permite a participantes de todo el país **acceder a herramientas prácticas para organizar, formalizar y hacer crecer su negocio**, sin importar la región donde se encuentren.

Los contenidos están adaptados a la realidad peruana, usando ejemplos concretos del día a día: manejo de citas, control de caja diaria, gestión de inventario, manejo de TikTok e Instagram, contratación por comisión, registro de gastos, entre otros.

A través de doce sesiones dinámicas, el participante aprenderá a administrar adecuadamente su operación, calcular precios de manera correcta, **mejorar la experiencia del cliente, ordenar sus finanzas, fortalecer su equipo y crear un plan comercial y de marketing digital** sencillo pero efectivo. Todo esto acompañado de plantillas, formatos descargables y ejercicios aplicados directamente al negocio real o al emprendimiento que desean iniciar.

Este programa es ideal tanto para quienes **ya gestionan un salón o barbería y desean formalizarlo y profesionalizarlo, como para quienes están dando sus primeros pasos y buscan iniciar con bases sólidas**, evitando errores costosos. Además, al ser completamente online, **permite que emprendedores de cualquier ciudad, puedan aplicar** lo aprendido de inmediato en su localidad, ajustándose a su propio contexto, disponibilidad y ritmo.

VALOR AGREGADO

- Enfoque 100% práctico, basado en casos reales de negocios peruanos del rubro belleza.
- Plantillas descargables (Excel, Google Sheets, formatos de costos, inventarios, caja diaria, calendario de contenido, etc.).
- Sesiones grabadas y materiales disponibles en aula virtual (ideal para quienes trabajan en horarios rotativos).
- Uso de herramientas accesibles: WhatsApp Business, TikTok, Instagram, Canva, Excel básico.
- Metodología “aprender haciendo”: el participante aplica en su propio negocio desde la primera sesión.
- Docentes con experiencia en el rubro de belleza.

DIRIGIDO A

- Emprendedores que desean abrir un salón de belleza, barbería o centro estético.
- Propietarios de negocios del rubro que buscan formalizar, ordenar y mejorar su rentabilidad.
- Estilistas, barberos, maquilladores, manicuristas y esteticistas que quieren independizarse.
- Personas que desean comenzar un emprendimiento rentable con alta demanda.
- Administradores o encargados que quieren profesionalizar la gestión del negocio.

OBJETIVOS

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

- Comprender la oportunidad y el potencial de crecimiento del sector belleza.
- Organizar eficientemente su operación diaria y mejorar la experiencia del cliente.
- Fijar precios adecuados calculando correctamente sus costos.
- Entender y cumplir sus obligaciones tributarias de manera simple.
- Contratar, organizar y motivar a su equipo de trabajo.
- Implementar estrategias comerciales efectivas y accesibles.
- Crear contenido que atraiga clientes en TikTok e Instagram.
- Utilizar herramientas digitales básicas para gestionar su negocio desde cualquier lugar.

METODOLOGÍA

- El programa utiliza una metodología simple, práctica y orientada al hacer, diseñada para emprendedores reales.
- Clases online en vivo, explicadas en lenguaje claro y sin tecnicismos.
- Actividades aplicadas con casos reales del sector belleza peruano.
- Plantillas descargables para uso inmediato.
- Retroalimentación grupal para mejorar ideas y estrategias.
- Sesiones grabadas 24/7 para estudiantes de regiones que trabajan en horarios rotativos.

TEMARIO

MÓDULO 1: Gestión Administrativa, Operativa y Financiera

Organiza tu negocio, controla tus costos y entiende tus números.

Sesión 1: Cómo funciona un salón o centro estético por dentro

- La gestión administrativa
- Cómo ordenar el negocio: agenda, citas, tiempos de atención, tiempos muertos.
- propuesta de valor y cómo diferenciarte sin gastar mucho.
- Proceso de atención: antes, durante y después del servicio.
- Estándares básicos: limpieza y bioseguridad

Sesión 2: Conociendo el mercado y analizando tu negocio

- Análisis FODA para emprendedores.
- Análisis de competencia directa e indirecta (benchmarking)
- ¿Qué buscan hoy los clientes? tendencias 2026 en belleza.
- Servicios más rentables del sector y cómo elegir qué ofrecer.

Sesión 3: Formalización y obligaciones sin complicaciones

- Permisos y documentos básicos que necesita un negocio de belleza.
- EL RUC, regímenes existentes y cuál conviene elegir.
- IGV e Impuesto a la Renta para emprendedores.
- ¿Qué debe entregarte tu contador y qué debes pedirle?
- Cómo ordenar ingresos y gastos en excel (plantilla simple. Se entregará a los alumnos)

Sesión 4: Costos, precios y control del dinero del negocio

- Costos fijos y variables en un salón/barbería o centro estético
- Cómo calcular el precio de un servicio sin perder dinero.
- Punto de equilibrio explicado con ejercicios simples.
- Control de inventario: tintes, barbas, uñas, tratamientos.
- Flujo de caja en Excel (plantilla simple. Se entregará a los alumnos)

Módulo 2: Recursos humanos y Servicio al Cliente

Forma un buen equipo, evita rotación y ofrece un servicio que enamore.

Sesión 5: Contratación del personal adecuado

- ¿Qué perfiles existen en un salón /barbería o centro estético?
- Entrevistas y evaluación de habilidades técnicas y personales.
- Modalidades de pago: por comisión, alquiler de silla, mixto.
- Documentación básica para contratar sin riesgos.

Sesión 6: Organización del trabajo y productividad

- Roles y responsabilidades de cada puesto.
- Turnos, horarios, descansos.
- Cómo organizar la agenda en días de alta demanda.
- Protocolos simples para que el negocio fluya sin caos.

Sesión 7: Cómo motivar a tu equipo y evitar conflictos

- Liderazgo sencillo para emprendedores.
- Cómo comunicarte mejor con tu equipo.
- Sistemas de incentivos (premios, comisiones, bonos por metas).
- Cómo manejar quejas entre colaboradores o mal clima laboral.

Sesión 8: Servicio al cliente que marca la diferencia

- Cómo recibir, atender y despedir al cliente correctamente.
- Manejo de quejas y reclamos.
- Cómo ganar clientes fieles con detalles pequeños.

Módulo 3: Plan Comercial y Marketing Moderno para Negocios de Belleza

Aumenta tus clientes, mejora tu presencia digital y vende más.

Sesión 9: Crea tu plan comercial sin complicarte

- Cómo definir metas realistas de ventas.
- Servicios estrella y paquetes que más venden.
- Cómo crear ofertas sin afectar tu ganancia.
- Cómo planificar tu mes comercial en una hoja de Excel (plantilla simple. Se entregará a los alumnos)

Sesión 10: Marketing sencillo pero efectivo

- Cómo elegir tu público: mujeres, hombres, adolescentes, nichos.
- Estrategias simples de precios, promociones y fidelización.
- Cómo construir tu marca (colores, estilo, tono, mensaje).
- Cómo usar testimonios y fotos del antes/después para vender más.

Sesión 11: TikTok e Instagram para salones y barberías

- Qué tipo de contenido funciona hoy:
 - Transformaciones
 - Antes y después
 - Tips rápidos
 - Comparativas
 - Humor / tendencias
- Cómo grabar con el celular de manera profesional.
- Apps gratuitas para editar videos.
- Cómo usar tendencias de TikTok para atraer clientes.
- Cómo publicar, qué hashtags usar y a qué hora.

Sesión 12: Ventas digitales y herramientas fáciles para el día a día

- WhatsApp Business: catálogo, mensajes automáticos, etiquetas.
- Cómo responder mensajes que cierran ventas.
- Reservas por Instagram y WhatsApp.
- Drive y Excel para llevar control simple (plantilla simple. Se entregará a los alumnos)
- Cómo organizar tu base de clientes sin necesidad de CRM avanzado.
- Mini taller: crea tu calendario de contenido del mes.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
LORENA LEÓN	MARIA CUEVA	SAÚL ALVARADO
Gestión Administrativa, Operativa y Financiera	Recursos humanos y Servicio al Cliente	Plan Comercial y Marketing Moderno para Negocios de Belleza
Sesión 1 Lunes, 16 de febrero	Sesión 5 Lunes, 16 de marzo	Sesión 9 Lunes, 13 de abril
Sesión 2 Lunes, 23 de febrero	Sesión 6 Lunes, 23 de marzo	Sesión 10 Lunes, 20 de abril
Sesión 3 Lunes, 02 de marzo	Sesión 7 Lunes, 30 de marzo	Sesión 11 Lunes, 27 de abril
Sesión 4* Lunes, 09 de marzo	Sesión 8* Lunes, 06 de abril	Sesión 12* Lunes, 04 de mayo

*La última sesión de cada módulo es de solo 3h (cada módulo tiene 15h en total).

PLANA DOCENTE

Lorena León

Especialista en Estrategia y Desarrollo de Negocios en Servicios de Salud y Bienestar

Cuenta con más de **20 años de experiencia liderando áreas estratégicas** en empresas multinacionales y sectores altamente regulados, consolidándose como una ejecutiva orientada a resultados, con enfoque en rentabilidad, eficiencia operativa e innovación. Su trayectoria combina **visión corporativa, gestión del talento, diseño de modelos de negocio y dirección estratégica**, competencias clave para el desarrollo de organizaciones del sector **belleza, bienestar y servicios estéticos**, donde la experiencia del cliente, la eficiencia comercial y la sostenibilidad son determinantes.

Desde su rol como **Gerente de Innovación y Nuevos Negocios**, ha liderado proyectos estratégicos de alto impacto en el sector salud, entre ellos:

- **Diseño y conceptualización de un Centro Cardio-Metabólico**, integrando modelo operativo, proyección financiera, dimensionamiento de inversión y plan de sostenibilidad.
- **Due diligence integral de un Centro Médico especializado en salud de la mujer**, evaluando viabilidad técnica, financiera, legal y operativa, así como su potencial de escalabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

Estas experiencias le han permitido comprender profundamente los **modelos de atención, experiencia del paciente/cliente, regulación, costos operativos y factores de diferenciación** en negocios vinculados a salud, bienestar y cuidado personal, áreas directamente relacionadas con la gestión profesional de **salones de belleza, barberías y centros estéticos**.

A lo largo de su carrera, Lorena ha ocupado posiciones ejecutivas que fortalecen su enfoque integral del negocio:

- **Gerente Central de Administración – Inversiones La Cruz**
- **Gerente General – Corporación Educativa PAMER**
- **Gerente de Innovación – Sacred Valley Capital**

En estas funciones desarrolló competencias esenciales para el sector wellness & beauty:

Diseño e implementación de estrategias comerciales de crecimiento.

Gestión eficiente de operaciones multi-sede.

Profesionalización de servicios y estandarización de procesos.

Liderazgo de equipos multidisciplinarios orientados a experiencia del cliente.

Gestión financiera y toma de decisiones basada en indicadores.

Actualmente dirige **SUMMA Talento**, empresa que impulsa la competitividad de organizaciones a través de soluciones innovadoras en estrategia, desarrollo humano, cultura organizacional y transformación de modelos de negocio.

- Máster en Gerencia y Administración de Empresas.
- Máster en Dirección de Personas y Desarrollo Organizacional (Universidad del Pacífico – Perú & Universidad del Desarrollo – Chile).
- PADE en Finanzas Corporativas – Universidad ESAN.
- Contadora Pública Colegiada.
- Reconocida como **Miembro Honoraria de la Sociedad Beta Gamma Sigma** por excelencia académica.

Maria del Pilar Cueva

Gerente de operaciones en cadena de peluquerías Soho Color

Cuenta con una trayectoria de más de dos décadas liderando **equipos operativos, administrativos y de servicio**, ocupando posiciones como gerencia de operaciones, subgerencia de logística, jefatura de operaciones, administración y control de calidad en diversas empresas del país. Su experiencia acumulada le ha permitido gestionar equipos numerosos, coordinar turnos, implementar protocolos de servicio y establecer indicadores de desempeño orientados al cliente.

Actualmente lidera el área de operaciones de una **empresa líder del sector belleza**, donde su rol incluye la organización del personal, la mejora continua de procesos de atención, la gestión del clima laboral, la supervisión de estándares de servicio y la formación del equipo en buenas prácticas de trato al cliente. Esta posición le otorga un entendimiento profundo y actualizado de las necesidades reales de salones de belleza, barberías y centros estéticos, especialmente en el manejo de personal técnico, roles por comisión y servicios de alto contacto.

Su panorámica profesional también integra experiencia docente, habiendo sido formadora en programas de la Cámara de Comercio de Lima, donde ha guiado a emprendedores y mandos medios en el desarrollo de competencias para la gestión del talento humano, la organización interna y la atención de calidad.

Su respaldo académico, cuenta con un **Executive MBA en Georgetown University (USA)**, un **MBA en Pacífico Business School**, especializaciones internacionales en **Supply Chain Management** en la EADA (España), PUCP y UPC, lo que le permite conectar la gestión de personas con la productividad, la eficiencia operativa y la rentabilidad del negocio.

Su enfoque es práctico, accesible y orientado a resultados, ideal para emprendedores que buscan mejorar la organización y el desempeño de su equipo sin necesidad de conocimientos técnicos previos.

Pablo Saul Alvarado

Especialista en marketing digital para negocios de belleza y Facilitador en LEGO® Serious Play®

Comunicador Social con más de **15 años de experiencia en marketing digital, gestión comercial y creación de estrategias de contenido**, trabajando con marcas de distintos sectores en el Perú y Latinoamérica. Se ha especializado en el desarrollo de identidad digital, posicionamiento de marca y crecimiento en redes sociales para emprendimientos y empresas en etapa de expansión.

En el sector belleza, destaca su trabajo con **Besso Salón**, reconocido salón de belleza, donde lideró la estrategia integral de crecimiento digital: desarrollo de marca personal, diseño de identidad visual, planificación de contenidos, gestión de redes sociales y optimización del posicionamiento digital. Bajo su asesoría, el salón aumentó 10 veces su cantidad de seguidores en redes sociales, fortaleciendo su presencia en Instagram y aumentando la captación de nuevos clientes a través de contenido estratégico y auténtico.

Pablo combina su experiencia en marketing con la metodología LEGO® Serious Play®, aplicándola en procesos de creatividad, innovación y desarrollo de modelos de negocio para emprendedores. Su estilo de enseñanza es práctico, dinámico y orientado a resultados, ayudando a los participantes a comprender el uso real y simple de TikTok, Instagram, WhatsApp Business y otras herramientas digitales para atraer clientes y fortalecer sus marcas.

Cuenta con una trayectoria que lo posiciona como un profesional capaz de traducir conceptos complejos en estrategias claras, prácticas y fáciles de aplicar para emprendedores del rubro belleza.



**INICIO:**

Lunes, 16 de febrero

FIN:

Lunes, 04 de mayo

**FRECUENCIA:**

Lunes

de 7:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60 horas académicas (de 45min. C/U)

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real) – Plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 1600

Socio CCL: S/ 1200

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA** – Ruc: 20101266819

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942

Provincias

✉ cclprovincias@camaralima.org.pe

☎ 981 237 156