

CCL

CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

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.

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

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
MARIA DEL PILAR CUEVA	KIARA IBAÑEZ	PABLO 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, 15 jun	Sesión 5 Lunes, 20 jul	Sesión 9 Lunes, 17 ago
Sesión 2 Lunes, 22 jun	Sesión 6 Lunes, 27 jul	Sesión 10 Lunes, 24 ago
Sesión 3 Lunes, 06 jul	Sesión 7 Lunes, 03 ago	Sesión 11 Lunes, 31 ago
Sesión 4 Lunes, 13 jul	Sesión 8 Lunes, 10 ago	Sesión 12* Lunes, 07 set

**El día 29 de junio no habrá clases por ser feriado*

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

PLANA DOCENTE

Kiara Ibañez

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Con formación de posgrados en Europa y Especializaciones en América Latina tanto en logística, comercio internacional y gestión del talento, reconocida con el Premio Global al Emprendimiento James McGuire y becada en Santa Fe University of Art and Design de Estados Unidos.

Con más de 10 años de experiencia tanto en el sector público, siendo consultora de la Presidencia del Consejo de Ministros, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y proyectos de cooperación internacional junto al BID y AECID, contribuyendo en gestión pública, empleabilidad y fortalecimiento institucional; en el sector privado liderando proyectos de Supply Chain, Mejora Continua y Operaciones en organizaciones nacionales y multinacionales, incluyendo el Grupo Romero, Intercorp & InRetail, Grupo Gloria, Grupo Falabella, Ripley, Cencosud y Wong.

Auditora certificada en la Trinorma ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, Project Management Office, SPHRi: Senior Professional in Human Resources–International Professional™ & Design Thinking Professional Certificate.

Reconocida por CAPECE como una de las 10 mujeres más influyentes en comercio y logística del Perú y nominada a los SheCommerce Awards en la categoría Impacto Social.

Directora del Observatorio de Logística Urbana y Empresarial (ORLUE) entre Perú y Colombia, impulsando experiencias académicas y profesionales en almacenes, puertos y plantas de producción. Actualmente es Head of People Operations & Logistics para UNILEVER en Centroamérica, Panamá y el Caribe.

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, 15 de junio

FIN:

Lunes, 07 de setiembre

**FRECUENCIA:**

Lunes

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

**DURACIÓN:**

60 horas académicas (sesiones de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real) – Plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 1 600

Socio CCL: S/ 1 200

**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.**



| CONTACTANOS

✉ jromero@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942