

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Gestión de Salones de Belleza, Barbería y Centros Estéticos

CERTIFICA: CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA



Índice

> ¿Por qué elegir este programa?

> Beneficios Exclusivos

> ¿A quién está dirigido?

> ¿Qué lograrás al finalizar el programa?

> Estructura curricular

> Expositores

> Cronograma

> Datos del programa

> Métodos de pago

↘ ¿Por qué elegir este 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.

REGRESAR



Beneficios Exclusivos

Respaldo Institucional CCL

Certificación digital emitida a
nombre de la Cámara de
Comercio de Lima.



Enfoque 100% Práctico: Basado en casos reales de negocios peruanos del rubro belleza.



Plantillas Descargables: Archivos en Excel y Google Sheets con formatos de costos, inventarios, caja diaria, calendario de contenido y más.



Sesiones Grabadas y Aula Virtual: Accesibles 24/7, ideales para quienes trabajan en horarios rotativos.



Uso de Herramientas Accesibles: Estrategias con WhatsApp Business, TikTok, Instagram, Canva y Excel básico.



Metodología "Aprender Haciendo": El participante aplica lo aprendido en su propio negocio desde la primera sesión.



Docentes con Experiencia Real: Profesionales y ejecutivos con trayectoria comprobada en la industria de la belleza y bienestar.

REGRESAR



¿A quién está dirigido?

Este programa ejecutivo y procedimental ha sido diseñado meticulosamente para:



Emprendedores:

Personas que desean abrir un salón de belleza, barbería o centro estético.



Propietarios de Negocios (Mandos Altos/Dueños):

Propietarios de negocios del rubro que buscan formalizar, ordenar y mejorar su rentabilidad.



Especialistas Independientes: Estilistas, barberos, maquilladores, manicuristas y esteticistas que quieren independizarse.



Nuevos Emprendedores:

Personas que desean comenzar un emprendimiento rentable con alta demanda.



Administradores o Encargados (Mandos Medios): Administradores o encargados que quieren profesionalizar la gestión del negocio.



REGRESAR



¿Qué **lograrás** al finalizar el **programa?**



- ✓ 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.
-

REGRESAR



Estructura curricular

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
- **Sesión 2:** Conociendo el mercado y analizando tu negocio
- **Sesión 3:** Formalización y obligaciones sin complicaciones
- **Sesión 4:** Costos, precios y control del dinero del negocio

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
 - **Sesión 6:** Organización del trabajo y productividad
 - **Sesión 7:** Cómo motivar a tu equipo y evitar conflictos
 - **Sesión 8:** Servicio al cliente que marca la diferencia
-

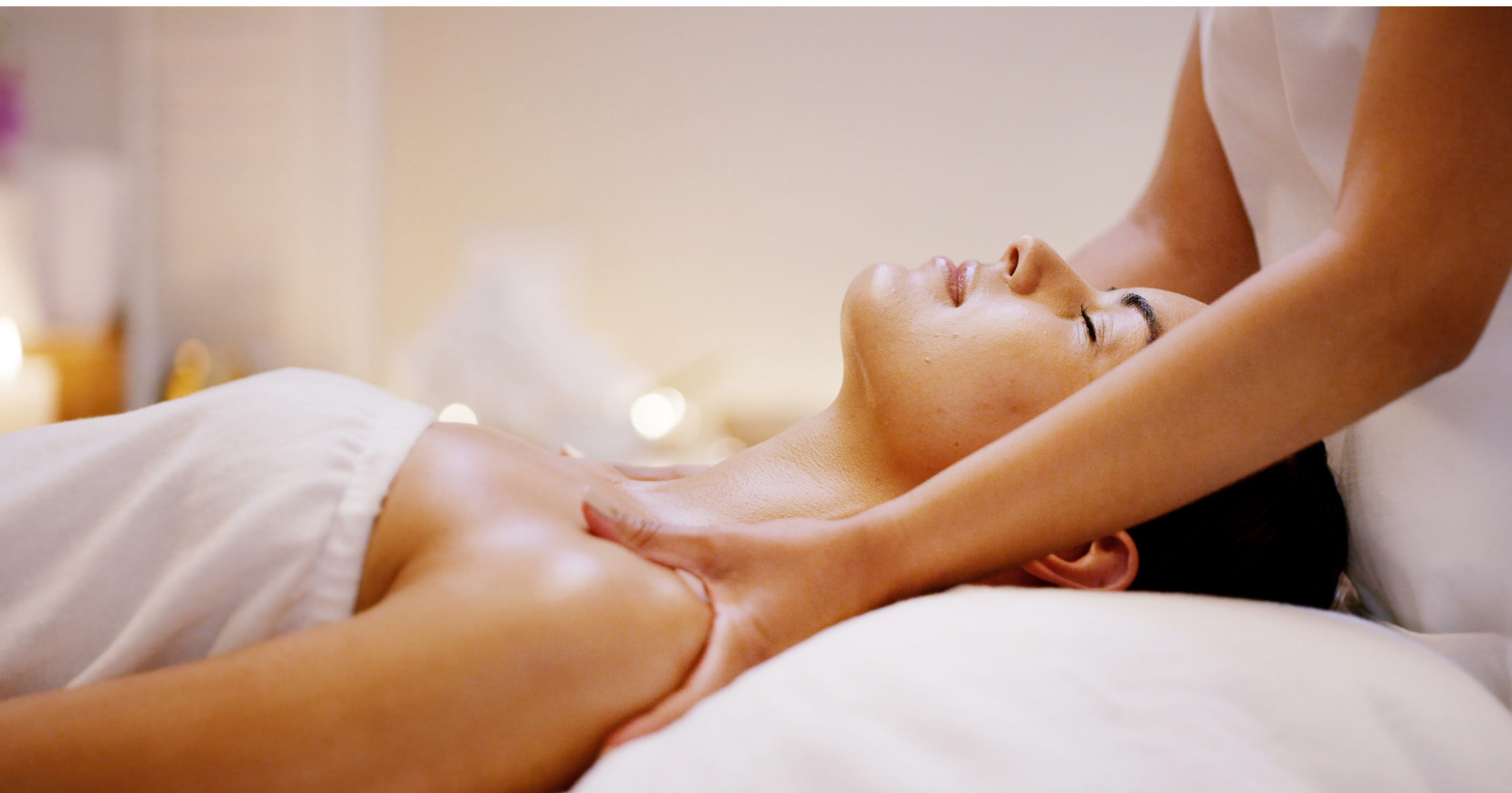


MÓDULO 3

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
- **Sesión 10:** Marketing sencillo pero efectivo
- **Sesión 11:** TikTok e Instagram para salones y barberías
- **Sesión 12:** Ventas digitales y herramientas fáciles para el día a día





Expositores



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.



Expositores



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.



Expositores



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.



Cronograma

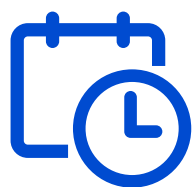
MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
MARIA DEL PILAR CUEVA	KIARA IBAÑEZ	PABLO SAÚL ALVARADO
Gestión Administrativa, Operativa y Financiera	Recursos humanos y Servicio al Cliente	Plan Comercial y Marketing Moderno para Negocios de Belleza
Sesión 1 Lunes, 05 octubre	Sesión 5 Lunes, 02 noviembre	Sesión 9 Lunes, 30 noviembre
Sesión 2 Lunes, 12 octubre	Sesión 6 Lunes, 09 noviembre	Sesión 10 Lunes, 07 diciembre
Sesión 3 Lunes, 19 octubre	Sesión 7 Lunes, 16 noviembre	Sesión 11 Lunes, 14 diciembre
Sesión 4* Lunes, 26 octubre	Sesión 8* Lunes, 23 noviembre	Sesión 12* Lunes, 21 diciembre

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

REGRESAR



Datos del curso

**INICIO:**

Lunes, 05 de octubre

FIN:

Lunes, 21 de diciembre

**FRECUENCIA:**

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

**DURACIÓN:**

90 horas académicas (45min. cada una): 60 horas académicas en vivo + 30 asincrónicas

**PÚBLICO EN GENERAL:**

S/ 1600

SOCIO CCL:

S/ 1200

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real) – Plataforma TEAMS

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

REGRESAR

↘ 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

Ejecutivo de ventas

✉ jromero@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942