



INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA

CERTIFICACIÓN

● **GESTIÓN DE SALÓN DE BELLEZA Y BARBERSHOP**

LICENCIADO POR
MINEDU

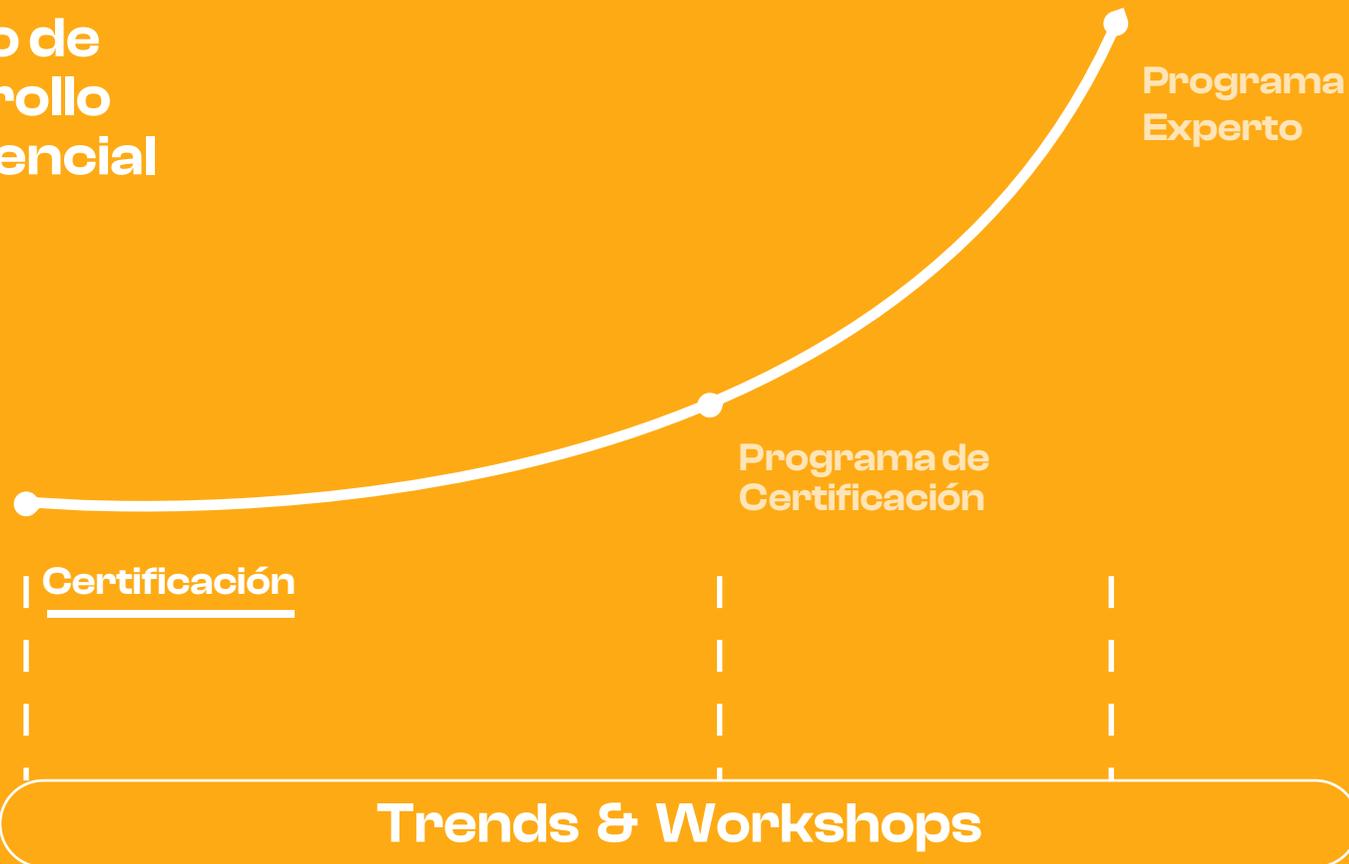
**EDUCACIÓN
CONTINUA**



Educación Continua

En ICAM, entendemos que el aprendizaje y el desarrollo profesional son pilares fundamentales para el éxito en el mundo empresarial en constante evolución. Por eso, hemos diseñado nuestro servicio de Educación Continua, basado en un innovador modelo de capacitación, "Desarrollo Exponencial", tiene una estructura que potencia tu desarrollo e impulsa exponencialmente tu perfil profesional ofreciéndote oportunidades para crecer de manera acelerada y sostenible a lo largo de tu vida profesional.

Modelo de Desarrollo Exponencial



Certificación*

Son cursos cortos diseñados para ayudarte a adquirir habilidades específicas. Estos cursos son ideales para aquellos que buscan mejorar sus habilidades y competencias en un tiempo breve y eficiente

Programa de Certificación*

Avanza en tu carrera con nuestros Programas de Certificación, que certifican tu competencia en puestos de trabajo específicos. Estos programas están diseñados para aquellos que desean destacarse en sus roles actuales y abrir nuevas oportunidades profesionales

Programa Experto*

Estos programas están diseñados para líderes y ejecutivos que buscan acceder al conocimiento y experiencia de expositores especializados en áreas clave de negocios. Estos programas ofrecen una combinación única de aprendizaje y networking

Trends & Workshops

Formato basado en una experiencia de aprendizaje intensiva diseñada para mantenerte actualizado sobre las últimas tendencias del mercado y brindarte conocimientos prácticos sobre un tema específico en un solo día

*Disponible a todos los servicios de Educación Continua de ICAM



Dirigido a:

- Público en general y emprendedores que desean iniciar, administrar o mejorar la gestión de salones de belleza, Spa y Barbershop



Competencia:

- Mejorar la organización y a eficiencia del negocio
- Aumentar las ventas y la rentabilidad del negocio
- Mejorar la satisfacción del cliente
- Motivar al personal
- Posicionar el negocio en el mercado

◆ Nuestros Especialistas

Juan Gonzales

- Consultor de Importante Cadena de Salones de Belleza



Gerente General Barberías For Men, Franquicias y Nuevos Negocios

Docente en la Cámara de Comercio de Lima, en la división de Diplomados de Gerencia de ventas y comercial



Consultor en Gestión Comercial

Claudia Bisso

- CEO de BE Salón a cargo del área de RRHH



Tiene 15 años de experiencia transformando realidades en proyectos de desarrollo y mejora organizacional; acompañando proyectos de Comunicación Interna, Clima, Cultura, y Cambio en importantes empresas como:

Tottus, Oechsle, Nestlé, Antamina, Latam Perú, Fundación Telefónica, Directv, etc.

Fiorella Chavez

- Gerente de Marketing de Alfaparf Milano



Más 15 años de experiencia en el ámbito de marketing y publicidad, liderando la gestión de marcas para compañías transnacionales de belleza y consumo masivo.

MALLA CURRICULAR

APRENDERÁS SOBRE

MÓDULO 1 Constitución y Aspectos Legales

- ✓ Aspectos legales de la pequeña empresa
- ✓ Requisitos legales y municipales
- ✓ Impuesto general a las ventas
- ✓ Impuesto a la renta
- ✓ Disposiciones tributarias que rigen a la pequeña empresa
- ✓ Documentos que se solicitan al contador



9

HORAS

MÓDULO 2 Gestión de Personas

- ✓ Gestión de Salón de Belleza y Barber Shop
- ✓ Tipos de salones de belleza
- ✓ Reclutamiento y selección de personal
- ✓ Planificación de actividades y personal requerido
- ✓ Organización de personal y motivación
- ✓ Comunicación y servicio personalizado
- ✓ Consejería y liderazgo
- ✓ Gestión de remuneraciones
- ✓ Capacitación e incentivos al personal



12

HORAS

MÓDULO 3 Gestión de Costos, Precios y Stock

- ✓ Costos fijos y variables
- ✓ Costeo de insumos
- ✓ Negociación de costos de proveedores
- ✓ Costos comerciales y de servicios
- ✓ Inventarios – stock
- ✓ Flujo de caja.



12

HORAS

MÓDULO 4 Marketing Aplicado a Salones de Belleza

- ✓ Análisis del mercado.
- ✓ Segmentación y análisis FODA.
- ✓ Objetivos y metas.
- ✓ Estrategias de producto y servicio.
- ✓ Estrategias de precio.
- ✓ Estrategias de promoción.
- ✓ Estrategias de marketing digital:
- ✓ Gestión de redes sociales.
- ✓ Marketing de contenidos.
- ✓ Página web.
- ✓ Publicidad pagada en Facebook.
- ✓ Estrategias de fidelización al cliente.
- ✓ CRM en Excel.



21

HORAS

MÓDULO 5 Normas de Sanidad

- ✓ Normas de sanidad y seguridad.
- ✓ Normas de higiene y sanidad en el salón de Belleza, spa y barbershop.
- ✓ Técnicas de Limpieza y desinfección.
- ✓ Instalaciones y equipos, seguridad y medio ambiente



6

HORAS

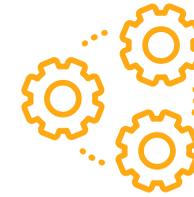


Metodología

La metodología empleada es altamente participativa y motivacional, combinada con un sustento teórico - práctico, lo que permite al participante adoptar una actitud positiva frente a problemas reales.

Los métodos a emplearse son:

Exposiciones participativas e interactivas
Prácticas grupales



60
HORAS
ACADÉMICAS



Certificación

Con medidas de seguridad (holograma con código único) se garantiza la legalidad del mismo y evita la clonación.



➤ ¿Por qué elegir ICAM?



Modalidad online en vivo (Microsoft Teams)



Acceso a plataforma virtuales (Biblioteca virtual e intranet)



Repositorio de grabaciones



Docentes con experiencia empresarial

CONTÁCTANOS:



981290088



informes@icam.edu.pe

**LICENCIADO POR
MINEDU**

ICAM

**INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA**

Métodos de pago

CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank
000-2019361

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

Pagos con tarjeta de créditos



Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

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

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

Escanea y Paga con tu billetera electrónica



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.**



**INSTITUTO DE LA CÁMARA
DE COMERCIO DE LIMA**