

Programa de especialización en
**Gestión Comercial de
Productos en Dermofarmacia,
Cosmética y Belleza**

 **40** horas lectivas
(20 sesiones)

 Modalidad
Online

N1 en la
preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2024
INICIATIVA PARA LA SEGURIDAD - CCL



7 AÑO 2025

¿Por qué estudiar este diploma?

El programa está diseñado para potenciar el desarrollo y la competitividad, combinando enfoques estratégicos y herramientas innovadoras. A través de una formación integral, buscamos fortalecer las capacidades de los profesionales para afrontar los desafíos del mercado con una visión estratégica y orientada a la excelencia. Como institución, tenemos el compromiso de formar líderes emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, brindando conocimientos actualizados y aplicables que contribuyan al crecimiento sostenible de los negocios y al desarrollo del conocimiento.

Beneficios



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector

Perfil del Estudiante



Gerente



Jefe Comercial



Administrador (a)

(*) Esta descripción es una referencia para quienes pueden beneficiarse más del diploma, pero no constituye un requisito excluyente para la participación.

¿Qué lograré con este diploma?

- 1** Aprenderás a analizar el mercado, identificar las tendencias y segmentar a los clientes para enfocar tus estrategias de venta y elegir los canales de distribución más adecuados.
- 2** Desarrollarás habilidades en la gestión de equipos de ventas y en la aplicación de técnicas de captación y fidelización, complementadas con estrategias de visual merchandising y comunicación en el punto de venta.
- 3** Descubrirás cómo diseñar y ejecutar estrategias de publicidad digital, utilizando campañas de Performance Media para aumentar la visibilidad y las ventas de tus productos.
- 4** Desarrollarás la capacidad de construir campañas con influencers, aprovechando el entorno online para alcanzar a un público más amplio y generar mayor impacto en el mercado.
- 5** Accederás a una educación de calidad, con un enfoque práctico y actualizado, respaldado por docentes expertos y una metodología orientada a la excelencia en la gestión y comercialización de negocios.

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Remy Sotomayor

Regional App Manager en Falabella (Chile, Perú y Colombia)

Fue Jefe de Marketing Digital e E-Commerce en Falabella, y ocupó cargos clave en empresas como Financiera CrediScotia, Scotiabank Perú y Alicorp, en el área de marketing digital. Cuenta con más de 14 años de experiencia en el rubro. Ha liderado campañas orgánicas, pagadas y eventos como Cyber y Hot Sale, con foco en performance, branding, y experiencia del usuario web. Además, es docente de E-Commerce y Marketing Digital en ESAN, la Universidad de Piura y la UPC. Es Máster en Marketing Sciences y Business Intelligence por ESIC (España), Magíster en Marketing por ESAN y Licenciado Magna Cum Laude en Comunicación por la Universidad de Lima, con especialización en publicidad y marketing digital.



2

Gustavo Lembcke

Ex Líder Cooperativo de Princip Onmicanal en Belcorp

Con varios años de experiencia en Belcorp, lideró la estrategia de pricing omnicanal, gestionando la rentabilidad del portafolio cosmético en retail, venta directa y e-commerce para los países de la corporación. Definió el posicionamiento de productos, impulsó la fidelización de clientes y desarrolló estrategias de comunicación, promociones y segmentación. Su trayectoria en empresas como BBVA, Citi y Laureate, así como su rol docente en la UPC, refuerzan su enfoque estratégico orientado a resultados comerciales en mercados altamente competitivos. Además, es Ingeniero de Sistemas por la Universidad de Lima y Magíster en Marketing por ESAN.



(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de igual nivel y trayectoria académica.

Educación que
deja huella

Malla Curricular

Compuesto por 2 cursos y temario tentativo

Curso 1: **Comercialización y ventas para productos de cosmética y dermofarmacia**

Realidad, nuevas tendencias y hábitos del público en dermofarmacia y belleza

Segmentación de clientes y mercado objetivo en el sector de belleza y dermofarmacia

Canales de distribución y ventas para productos en dermofarmacia y belleza

Gestión de equipos comerciales y técnicas de ventas para productos de cosmética y dermofarmacia

Estrategias de captación y fidelización de clientes multicanal

Visual merchandising y comunicación de marca en el punto de venta

Curso 2: **Promoción de ventas y publicidad digital para productos de cosmética y dermofarmacia**

Introducción: contexto de mercado de belleza y dermofarmacia en el mundo digital.

Estrategias de publicidad digital para la venta de productos de belleza y dermofarmacia.

Planificación y ejecución de campañas de Performance Media para productos de belleza y dermofarmacia.

Construcción de campaña de Influencers para productos de belleza y dermofarmacia.

(*) Incluye materiales digitales

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Certificado de Especialización en Gestión Comercial de Productos en Dermofarmacia, Cosmética y Belleza”



El documento es virtual y expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

Frecuencia y Horario



Semanal

2 días a la semana



Martes

19:30 - 21:00

Jueves

19:30 - 21:00

(*) Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que deja huella

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.

(* El programa se abrirá con mínimo 23 matriculados.

(* Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.

- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

(* Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviará el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo

(* Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendran que firmar virtualmente sus letras de pago.

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Al Contado	Fraccionado		
Tarifa Regular	Matrícula	4 Cuotas	Total
S/2,200	S/500	S/575	S/2,800

(* El financiamiento de las cuotas es sin intereses.

(* Consultar por descuentos especiales.

Métodos de Pago

Depósito Bancario

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-0100011574	011-686-000100011574-39
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31

(* Razón Social: Universidad ESAN | RUC: 20136507720

(* Luego de realizar el pago, contactar con el asesor comercial para enviarle la boleta de depósito.

App BCP

1. Ir a "PAGO DE SERVICIOS"
2. Escribir "Universidad ESAN"
3. Seleccionar opción "POSGRADO VARIOS SOLES"
4. Ingresar monto de a pagar y su DNI como referencia

Pago en el Sitio Web: <https://ide.esan.edu.pe/>

Tarjeta de crédito o débito



Yape



Educación que
deja huella

Gestión Comercial de Productos en
Dermofarmacia, Cosmética y Belleza

Informes

**Kiro
Jaimes**

 943 866 177

 kjaimes@esan.edu.pe

[Click para ir a la web](#)

