

Diploma de Especialización en **Planes de Negocio para Clínicas Estéticas**

 **100** horas lectivas
(50 sesiones)

 Modalidad
Online

N1 en la
preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2025
ENCUESTA ANUAL DE SECTORES - CCL



7 AÑO 2026

¿Por qué estudiar este diploma?

Este diploma está diseñado para formar líderes capaces de estructurar y gestionar proyectos rentables en el sector del bienestar. Ante la alta competitividad y la creciente demanda del mercado estético, el programa ofrece una formación integral que abarca desde el análisis de oportunidades y el modelamiento de negocios, hasta el estudio de mercado y el planeamiento estratégico especializado. El participante desarrollará competencias para diseñar un plan de acción sólido y realizar la evaluación económica y financiera necesaria para asegurar la viabilidad de la inversión. A través de este aprendizaje, se capacitará para tomar decisiones basadas en datos, optimizar recursos y liderar el crecimiento sostenible de clínicas estéticas de alto impacto.

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



**Médico Estético
o Dermatólogo**



**Administrador
de Salud**



**Emprendedor en
el Sector Wellness**

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

Palabras del Coordinador General

En un entorno de cambio constante y alta competitividad, la formación ejecutiva es clave para desarrollar profesionales capaces de tomar decisiones estratégicas y generar impacto en sus organizaciones y sectores.

Los diplomas, programas y cursos del Instituto de Desarrollo Económico - IDE de la Universidad ESAN combinan rigurosidad académica, enfoque práctico y una visión actual de la gestión, a través de metodologías aplicadas, análisis de casos reales y un cuerpo docente de reconocida trayectoria.

Nuestro compromiso es brindar una experiencia formativa que trascienda el espacio académico, promoviendo el pensamiento estratégico, el liderazgo y la creación de valor, contribuyendo así al desarrollo profesional de nuestros participantes y al desarrollo económico del país.

Elliot Arteaga Reyes

Instituto de Desarrollo Económico de ESAN



**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos y temario tentativo

CURSO 1:

Curso de Especialización en Análisis de Oportunidades y modelamiento de negocios para Clínicas Estéticas

Diagnóstico del entorno y detección de oportunidades

Canvas de modelo de negocio para clínicas estéticas

Segmentación y perfil del paciente/cliente estético

Modelos de ingresos y propuesta de valor diferenciada

CURSO 2:

Curso de Especialización en Estudio de Mercado para Clínicas Estéticas

Metodología de investigación de mercado en salud estética

Análisis de la competencia y posicionamiento del mercado

Estimación de la demanda y tamaño del mercado objetivo

Tendencias del consumidor y nuevas oportunidades de mercado

CURSO 3:

Curso de Especialización en Planeamiento Estratégico para Clínicas Estéticas

Visión, misión y objetivos estratégicos de la clínica

Análisis FODA y estrategias competitiva

Estrategia de marketing y posicionamiento digital

Estrategia de crecimiento y expansión para clínicas estéticas

(*) Incluye materiales digitales

(*) Considerar que 1 hora lectiva equivale a 45 minutos.

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos y temario tentativo



CURSO 4:

Curso de Especialización en Plan de Acción para Clínicas Estéticas

Diseño operativo y procesos internos de la clínica

Plan de implementación y cronograma de actividades

Gestión de proveedores, equipos e infraestructura

Indicadores de gestión (KPIs) y control de resultados

CURSO 5:

Curso de Especialización en Evaluación Económica y Financiera para Clínicas Estéticas

Estructura de costos e inversión inicial para clínicas estéticas

Proyecciones financieras y flujo de caja

Indicadores de rentabilidad: VAN, TIR y punto de equilibrio

Fuentes de financiamiento y viabilidad del plan de negocio

(*) Incluye materiales digitales

(*) Considerar que 1 hora lectiva equivale a 45 minutos.

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones

**Educación que
deja huella**

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

Cesar Neves Catter

Director de la Maestría en Gerencia de Servicios de Salud – ESAN

Con estudios doctorales en Administración en el programa ESAN- ESADE, Magíster en Administración de Tecnologías de Información por el Tecnológico de Monterrey, MBA por ESAN y Licenciado en Economía por la Universidad de Lima. Desde 1999 dirige CN Soluciones S.A.C., consultoría especializada en planes estratégicos, planes de negocio y evaluación de modelos de negocio para organizaciones públicas y privadas. Fue Director Independiente de AOC (Administración y Operaciones Consolidadas S.A.C.), holding que agrupa el Complejo Hospitalario San Pablo, y ha asesorado organizaciones en diversas industrias a lo largo de su trayectoria en consultoría y dirección empresarial. Anteriormente se desempeñó como Gerente General de Corporación La Sirena S.A.C. y Gerente de Administración y Finanzas en Braedt S.A.C.



2

Jenny Herrera Vasquez

Sub Gerente de Medicentros en Clínica Internacional

MBA por la Universidad del Pacífico, con especialización en Lean Six Sigma Black Belt por la misma universidad, e Ingeniera Ambiental por la Universidad Nacional Federico Villarreal. En su rol actual lidera la operación del Centro Estético de Clínica Internacional en la sede Surco, que ofrece tratamientos faciales, corporales y antienvjecimiento con tecnología de vanguardia. Cuenta con más de 7 años en Auna, donde lideró operaciones en Clínica Delgado y los Centros de Bienestar, impulsando la acreditación internacional canadiense ACI nivel Diamante y la recertificación ISO 9001:2015, además de implementar proyectos de mejora de producción, calidad y experiencia del paciente. Anteriormente ejerció como Jefe de Calidad, desarrollando modelos de gestión de seguridad del paciente y medición de servicios a nivel de red.



(*) 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.

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Diploma de Especialización en Planes de Negocio para Clínicas Estéticas”



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.

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.
- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

(*) El diploma se abrirá con mínimo 15 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.

(*) 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 tendrán que firmar virtualmente sus letras de pago.

Frecuencia y Horario



Cada 2 semanas
2 días a la semana



Lunes 7:00 pm - 10:00 pm
Miércoles 7:00 pm - 10:00 pm

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

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Tarifa Regular

Matrícula	8 Cuotas
S/350	S/627

(*) El financiamiento de las cuotas es sin intereses.

(*) Consultar por descuentos especiales en la 1ra cuota.

Inversión Financiada

S/5,360

Inversión al Contado (Pronto pago)

S/4,931.2 (8% dscto.)

(*) Consultar por descuentos especiales del pronto pago.

Métodos de Pago

Depósito Bancario

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco BBVA	0011-0371-01-00002688	01137100010000268828
Banco INTERBANK	2003007558471	003-200-003007558471-31
Banco BANBIF	007000818166	038-100-107000818166-43

(*) Denominación: FID. ESAN SV REC

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

(*) Los descuentos no son retroactivos ni acumulativos.

(*) Las devoluciones se efectuarán en un plazo de hasta 45 días hábiles desde la solicitud.

Pago por Banco o Agente

1. Brinde número de cuenta
2. Mencione el DNI del pagante como referencia

App BCP

1. Pagar servicios
2. En busca una empresa (Fideicomiso Esan)
3. Seleccionar servicio - Esan Varios Soles
4. Ingresar el código de servicio (su Nro de DNI)
5. Colocar el monto del pago a realizar

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

Tarjeta de crédito o débito

VISA

Diners Club
INTERNATIONAL

mastercard

UnionPay

AMERICAN
EXPRESS


Yape

yape

Educación que
deja huella

Diploma de Especialización en Planes de Negocio
para Clínicas Estéticas

Informes
**Cristina
Rosales**

 961 546 667

 crosalesq@esan.edu.pe

