CURSO E-LEARNING · 40 HORAS PEDAGÓGICAS

Fundamentos de Dermo-Belleza y Asesoría Dermocosmética

Aprende a leer la piel, a entender cada producto y a recomendar con seguridad.
Convierte cada venta en una asesoría experta.



MODALIDAD	DURACIÓN	ACCESO	CERTIFICACIÓN
E-learning asincrónico	40 horas pedagógicas	Campus virtual 24/7	Diploma ENFA

Cada día más profesionales con futuro

POR QUÉ ESTE CURSO

De vender productos a asesorar con criterio experto

En la farmacia y en el retail de belleza, el cliente ya no se conforma con una recomendación al azar. Quiere entender qué necesita su piel, por qué un producto le sirve y qué diferencia hay entre una crema cosmética, un dermocosmético y un medicamento. Quien sabe responder esas preguntas se gana su confianza y su preferencia.

Este curso introductorio profesionaliza la labor de la dermoconsejera y del DermoCoach. Parte desde los cimientos: qué es la dermocosmética, en qué se diferencia de la cosmética tradicional y de los medicamentos, y cuál es el contexto ético y comercial del punto de venta.

Luego recorrerás la biología de la piel, su estructura y su función como barrera de defensa, para que cada recomendación se apoye en conocimientos anatómicos y fisiológicos sólidos. Al cerrar, sabrás observar la piel de tu cliente, identificar las afecciones más comunes y diseñar rutinas de cuidado a su medida.

> *"Tu cliente no busca solo un producto. Busca a alguien que entienda su piel."*

Por qué elegir este curso

Base científica

Anatomía y fisiología de la piel explicadas para que las uses en la conversación con tu cliente.

Foco en el punto de venta

Pensado para farmacia, retail y canal digital: donde se toma la decisión de compra.

Asesoría ética

Orientación responsable, con énfasis en fotoprotección y hábitos saludables.

100 % online, a tu ritmo

Formato asincrónico: estudias cuando y donde quieras, con el campus abierto las 24 horas.

COMPETENCIAS

Lo que serás capaz de hacer

El objetivo es claro: que brindes una atención experta y ética. Al terminar el curso contarás con cuatro competencias que tus clientes notarán desde la primera conversación.

01 Diferenciación técnica

Distinguir y explicar la diferencia entre un cosmético, un dermocosmético y un medicamento, e interpretar etiquetas y claims de productos para educar a tu cliente.

02 Fundamentación biológica

Explicar los beneficios de un producto a partir de la estructura de la piel (epidermis, dermis e hipodermis) y de sus procesos de regeneración, elevando el nivel técnico de tu venta.

03 Diagnóstico y personalización

Reconocer los biotipos cutáneos (grasa, seca, mixta y sensible) y detectar afecciones frecuentes como acné, rosácea o deshidratación, para recomendar rutinas específicas y efectivas.

04 Asesoría ética en el punto de venta

Aplicar protocolos de orientación al cliente en farmacias y retail, promoviendo la fotoprotección y los hábitos saludables con responsabilidad profesional.

40	3	24/7	1
horas pedagógicas	módulos progresivos	acceso al campus virtual	diploma de certificación

PLAN DE ESTUDIOS

Tres módulos, un recorrido completo

El programa avanza de forma progresiva: primero entiendes el mundo de la dermo-belleza, luego conoces la piel por dentro y, al final, aprendes a diagnosticar y a recomendar la rutina adecuada para cada cliente.

MÓDULO 1
Fundamentos de la Dermo-Belleza

›

MÓDULO 2
Anatomía y Fisiología de la Piel

›

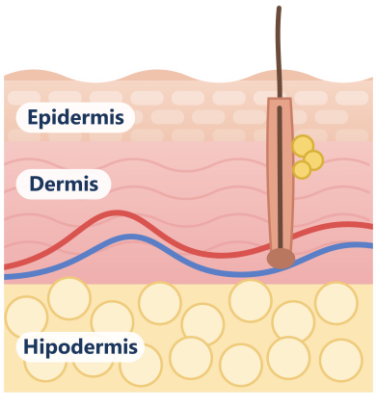
MÓDULO 3
Tipos de Piel y Afecciones Cutáneas

MÓDULO 1 *El mapa del mundo dermocosmético*
Fundamentos de la Dermo-Belleza

- **Contexto.** Introducción al mundo de la dermo-belleza, su evolución histórica y las tendencias del mercado.
- **Clasificación de productos.** Diferencias clave entre cosmético, dermocosmético y medicamento.
- **Formulación básica.** Los ingredientes activos más utilizados en la industria.
- **Normativa y comercialización.** Lectura e interpretación de etiquetas y claims; canales de venta en farmacia, retail y digital.
- **Perfil profesional.** El rol de la dermoconsejera y del DermoCoach, y la ética en la orientación al cliente.



MÓDULO 2 *La piel por dentro*
Anatomía y Fisiología de la Piel



- **Estructura cutánea.** Estudio detallado de la epidermis, la dermis y la hipodermis.
- **Fisiología.** Funciones de protección, regulación, percepción sensorial y renovación celular.
- **Barrera cutánea.** La importancia de los lípidos, la queratina y la microbiota.
- **Alteraciones.** Factores internos y externos que afectan la piel, y los mecanismos del envejecimiento.

MÓDULO 3 *Del diagnóstico a la rutina*

Tipos de Piel y Afecciones Cutáneas

- **Biotipos.** Clasificación y características de la piel normal, seca, grasa, mixta y sensible.
- **Diagnóstico.** Métodos de observación para identificar el tipo de piel.
- **Patologías frecuentes.** Identificación de acné, rosácea, dermatitis, manchas y deshidratación.
- **Diseño de rutinas.** Cuidados básicos, fotoprotección y rutinas según cada necesidad.
- **Atención al cliente.** Recomendaciones prácticas para orientar en el punto de venta.



LA BASE DE TODA RUTINA *aprenderás a adaptarla a cada tipo de piel*

1 Limpiar
Retira impurezas y exceso de sebo sin dañar la barrera cutánea.

2 Hidratar
Repone agua y lípidos para mantener la piel flexible y protegida.

3 Proteger
Fotoprotección diaria, clave para prevenir manchas y envejecimiento prematuro.

Ficha del curso

Curso	Fundamentos de Dermo-Belleza y Asesoría Dermocosmética
Modalidad	E-learning asincrónico, 100 % online
Duración	40 horas pedagógicas
Estructura	3 módulos progresivos
Dirigido a	Dermoconsejeras, DermoCoaches y personal de farmacia y retail de belleza
Plataforma	Campus virtual ENFA Universitas, disponible 24/7
Certificación	Diploma de certificación ENFA, personalizado y descargable al finalizar el curso

¿PARA QUIÉN ES?

Diseñado para quienes asesoran



Este curso es para ti si eres...

- ✓ Dermoconsejera o DermoCoach y quieres profesionalizar tu asesoría.
- ✓ Parte del equipo de una farmacia o de una tienda de belleza y atiendes público.
- ✓ Promotora o promotor de marcas dermocosméticas.
- ✓ Alguien que quiere ingresar al mundo de la dermocosmética con bases sólidas.

Al egresar hablarás con propiedad de la piel, entenderás lo que recomiendas y orientarás con ética. Ese es el perfil que marca la diferencia en el mesón.

Inscríbete hoy

Da el primer paso para convertirte en un referente de confianza para tus clientes.

admision@enfa.cl · **+56 9 9441 9258** · **+56 2 2732 5394** · **www.enfa.cl**

Cada día más profesionales con futuro

Organismo Técnico de Capacitación (OTEC) acreditado por SENCE · Certificación de calidad NCh2728
Av. Bellavista 0379, Providencia, Santiago