

# PROGRAMA DE ESTUDIOS



**COSMÉTICA**

Asesoría cosmética  
en Farmacia y Parafarmacia

 50 hs.

**Estética Latina**  
ACADEMY

  
**Estética Latina**  
ACADEMY

[www.esteticalatina.com](http://www.esteticalatina.com)

# Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia, información detallada

## PROGRAMA DEL CURSO

## Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 1.- Anatomía y fisiología humana básicas aplicadas a la estética facial y corporal

### OBJETIVO

- Conocer la organización anatómica y fisiológica básica del ser humano.
- Conocer, comprender y saber utilizar los fundamentos de la terminología anatómica y fisiológica.
- Conocer el funcionamiento del cuerpo humano.

### CONTENIDO

#### **Anatomía y fisiología humana básicas aplicadas a la cosmética en farmacia y parafarmacia**

##### 1. La célula

###### 1.1. Relación con la cosmética

###### 1.2. Estructura y funciones de la célula

Partes de una célula

###### 1.3. Teoría celular

###### 1.4. Estructura de las células del cuerpo humano

Membrana celular o membrana plasmática

Citoplasma

Núcleo

###### 1.5. Fisiología celular

Funciones vitales en las células

##### 2. La piel

###### 2.1. Relación con la cosmética

###### 2.2. Funciones de la piel

###### 2.3. Estructura de la piel

Epidermis

Dermis

- Hipodermis
- 2.4. Tipología de la piel
- 2.5. Estados de la piel femenina
  - Niñez
  - Adolescencia
  - Embarazo
  - Madurez y envejecimiento
- 2.6. Piel masculina
- 2.7. Etnias
- 2.8. Tonalidades de la piel
- 2.9. Fototipos cutáneos
- 3. El pelo
  - 3.1. Relación con la cosmética
  - 3.2. Estructura del pelo
    - Tallo piloso
    - Raíz
  - 3.3. Composición química del pelo
  - 3.4. Propiedades físicas del pelo

[Volver Arriba](#)

## Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 2.- Introducción a la cosmética

### OBJETIVO

- Conocer los conceptos básicos de la cosmetología.
- Aprender las diferencias entre cosmético y medicamento.
- Conocer el reglamento que regula los cosméticos.
- Conocer los diferentes componentes que conforman los distintos tipos de cosméticos.
- Conocer las formas cosméticas y envasados de los cosméticos.
- Conocer los distintos tipos de cosméticos en función de su uso.

### CONTENIDO

#### Introducción a la cosmética

1. ¿Por qué nace la cosmética?
2. ¿Qué es un cosmético?
3. Reglamentación técnico-sanitaria
  - 3.1. Normas de etiquetado

[Volver Arriba](#)

# Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 3.- Cosméticos empleados en las técnicas de higiene, hidratación, maquillaje y depilación

## OBJETIVO

- Relacionar las características de los cosméticos empleados en las técnicas de higiene, hidratación, maquillaje y depilación, con los efectos de los mismos.
- Conocer los métodos de almacenaje de los cosméticos y de la eliminación de residuos relacionándolos con las condiciones de seguridad e higiene.
- Conocer las características de los cosméticos y saber realizar la selección más apropiada en función del servicio a ofrecer al cliente.
- Conocer los posibles riesgos tras el uso de cosméticos.

## CONTENIDO

### Cosméticos empleados en las técnicas de higiene, hidratación, maquillaje y depilación

1. Cosméticos de higiene e hidratación facial y corporal
  - 1.1. Mecanismos de acción de los sistemas de limpieza cutánea
  - 1.2. Cosméticos para la higiene cutánea
    - Cosméticos limpiadores
    - Jabones
    - Syndet
    - Syndet líquido
    - Emulsiones limpiadoras
    - Productos para zonas sensibles
    - Cosméticos tonificantes
2. Cosméticos exfoliantes
  - 2.1. Exfoliantes físicos:
  - 2.2. Exfoliantes Químicos:
3. Cosméticos de hidratación, mantenimiento y protección de la piel
  - 3.1. Función de los cosméticos de hidratación, mantenimiento y protección de la piel
  - 3.2 Concepto de hidratación cutánea
    - Mecanismo de regulación del agua en la piel: Contenido acuoso en % de la piel
  - 3.3 Principios activos hidratantes
    - Los componentes que restauran el estrato córneo
  - 3.4 Mecanismos de acción de los cosméticos de hidratación
  - 3.5. Hidratantes faciales
    - Criterios de selección
  - 3.6. Hidratantes corporales
    - Ejemplo de una leche corporal

- 3.7. Mascarillas
  - Clasificación de mascarillas en función del excipiente
  - Clasificación de mascarillas en función del principio activo
- 3.8. Cosméticos de protección solar. Fotoprotectores
  - Clasificación de los fototipos
  - Composición de los fotoprotectores
  - Efectos negativos de los filtros solares
- 3.9. El factor de protección solar
  - Cosméticos para después del sol
  - Principios activos
- 3.10. Cosméticos para el bronceado artificial
- 4. Criterios de selección de los cosméticos en función de los tipos de piel
- 5. Cosméticos utilizados en la aplicación de electroestética
  - 5.1. Cosméticos para iontoforesis o electroforesis
  - 5.2. Cosméticos para la desincrustación
  - 5.3. Cosméticos asociados a la aplicación de pulverizaciones
- 6. Composición, activos cosméticos, mecanismos de actuación, propiedades, indicaciones, precauciones y contraindicaciones.
  - 6.1. Mecanismos de actuación de un cosmético
    - Vías de penetración cutánea
  - 6.2. Factores que influyen en la penetración de los cosméticos
    - El principio activo y sus características
    - El excipiente y la forma cosmética
    - Lugar de acción del cosmético
    - Factores que dependen de la utilización de técnicas estéticas
  - 6.3. Propiedades de un cosmético: inocuidad, eficacia y calidad
- 7. Cosméticos decorativos y criterios de selección
  - 7.1 Colorantes o pigmentos
    - Colorantes inorgánicos
    - Colorantes orgánicos
    - Otros colorantes
  - 7.2 Innovaciones en cosmética decorativa: pigmentos
  - 7.3 Cosméticos para el maquillaje
    - Fondos de maquillaje
    - Polvos faciales
    - Colorete
  - 7.4 Cosméticos para el maquillaje de los ojos
  - 7.5 Cosméticos para el maquillaje de los labios
  - 7.6 Cosméticos para el maquillaje corporal y de fantasía
  - 7.7 Cosméticos para aerógrafo
- 8. Cosméticos para la depilación y decoloración del vello facial y corporal
  - 8.1. Ceras depilatorias: tipos, composición, formas cosméticas y normas de uso.

- Cera caliente
- Cera tibia
- Ceras frías
- 8.2. Cosméticos pre-depilatorios
- 8.3. Cosméticos post-depilatorios
- 9. Retardadores del crecimiento del vello
- 10. Decolorantes para el vello
  - Factores que influyen en la intensidad de la decoloración
  - Composición del cosmético decolorante
  - Formas cosméticas
- 11. Criterios de selección de los cosméticos de depilación y decoloración
  - Criterios de selección en depilación con cera caliente
    - Indicaciones
  - Criterios de selección en depilación con cera tibia.
    - Indicaciones
  - Criterios de selección en decoloración
    - Indicaciones
- 12. Reacciones adversas producidas por cosméticos
  - Principales causas y consecuencias
  - Medidas de prevención de reacciones adversas a cosméticos
  - Normas de actuación ante reacciones adversas
  - Enfermedades profesionales relacionadas con la manipulación de cosméticos
    - Enfermedades profesionales más frecuentes
    - Medidas de prevención
- 13. Conservación y almacenamiento de los cosméticos. Condiciones ambientales: luz, grado de humedad, temperatura ambiente
  - 13.1. Conservación de los productos cosméticos
  - 13.2. Almacenamiento de los productos cosméticos
  - 13.3. Manipulación y aplicación
  - 13.4. Condiciones ambientales. Alteraciones de los productos cosméticos.
    - Factores externos
  - 13.5. Tipos de alteraciones más frecuentes en los cosméticos
    - Emulsiones
    - Disoluciones
    - Suspensiones
    - Barras y lápices
- 14. Normas para el tratamiento de residuos.
  - 14.1. Normativa sobre recogida de productos cosméticos combinados y/o alterados
  - 14.2. Residuos sanitarios de riesgo biológico
  - 14.3. Separación y depósito para la recuperación y el reciclaje
  - Principales desinfectantes empleados en los procesos de higiene

# Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 4.- Higiene e hidratación de la piel del rostro y cuerpo

## OBJETIVO

- Conocer los distintos tratamientos de higiene facial.
- Aprender a realizar una ficha técnica del cliente y conocer la preparación del mismo para el tratamiento.
- aprender a seleccionar los cosméticos y la aparatología más adecuada para cada tratamiento.
- Conocer la técnica del masaje manual y las técnicas específicas para realizar una limpieza profunda facial.
- Conocer las técnicas, cosméticos y aparatología para realizar un servicio de hidratación facial

## CONTENIDO

### Higiene e hidratación de la piel del rostro y cuerpo

#### Introducción

#### 1. La higiene de la piel. Higiene e hidratación de la piel del rostro

##### 1.1. Tipos de tratamiento de higiene facial

##### 1.2. La limpieza superficial y el desmaquillado de la piel. Técnicas de realización.

Cosméticos específicos

Materiales y equipos

Técnicas de realización

Vídeo resumen

##### 1.3. La limpieza profunda de la piel. Fases del tratamiento. Útiles y materiales empleados

Técnicas específicas

Útiles y materiales empleados en los tratamientos de higiene

Fases del tratamiento

Vídeo Exfoliación y ozono

Vídeo Ventosas

Vídeo Alta frecuencia

Vídeo Mascarilla final

##### 1.4. Preparación del cliente y realización de la ficha técnica

Análisis de la piel, ficha técnica y diagnóstico facial

Estudio y determinación de los tipos de piel

Ficha Técnica

##### 1.5. Criterios de selección y aplicación de la cosmetología específica

Clasificación tipos de piel y cosméticos recomendados

##### 1.6. Criterios de selección, programación y ampliación de los aparatos empleados en cada fase de los tratamientos

Equipos

Aparatos utilizados en la limpieza profunda de la piel

1.7. Técnicas manuales empleadas. El masaje

1.8. Técnicas específicas de realización de la limpieza profunda según el tipo de piel

Piel normal

Piel sensible

Piel grasa

Piel grasa deshidratada

Piel alópica

Piel envejecida

Piel acnéica

1.9. Hidratación de la piel del rostro. Técnicas, medios, cosméticos y aparatos

Cosméticos específicos

Velo de colágeno

Materiales, técnicas y aparatos

Tratamientos específicos de las pieles con problemas de hidratación.

Piel alópica deshidratada

Piel grasa deshidratada

Piel sensible deshidratada

Piel envejecida deshidratada

SESIÓN 1:

SESIÓN 2

Frecuencia en las sesiones:

2. Higiene e hidratación de la piel del cuerpo

2.1. Tipos de tratamiento de higiene corporal

2.2. La limpieza superficial. Técnicas de realización

Técnica de aplicación

Procedimiento de limpieza superficial de la piel del cuerpo

Limpieza superficial de una zona corporal

Limpieza superficial general

2.3. La limpieza profunda de la piel. Fases del tratamiento. Útiles y materiales empleados

2.4. Preparación del cliente y realización de la ficha técnica

2.5. Criterios de selección y aplicación de la cosmetología específica

2.6. Criterios de selección, programación y aplicación de los aparatos empleados en cada fase de los tratamientos

2.7. Técnicas manuales

Descripción de las maniobras

2.8. Técnicas específicas de realización de la limpieza profunda según el tipo de piel

Piel sensible o con problemas vasculares

Piel grasa, seboreica o con acné

Piel seca deshidratada e hiperqueratósica

## 2.9. Hidratación de la piel y cuerpo. Técnicas, cosméticos y aparatos

Cosméticos específicos. Selección y aplicación

Equipos

Equipos vibradores

Lámpara de infrarrojos

Equipos

Técnicas manuales y procedimiento de aplicación del tratamiento de hidratación corporal

Hidratación de la piel masculina

Cosméticos específicos

Técnica de aplicación

[Volver Arriba](#)

# Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 5.- El cliente

## OBJETIVO

- Conocer los conceptos básicos de calidad y su aplicación.
- Conocer e identificar los distintos tipos de clientes.
- Conocer las fases de la atención personalizada.
- Saber identificar las necesidades del cliente en función de las distintas variables que hay que tener en cuenta.
- Conocer las motivaciones del cliente para realizar una compra.
- Conocer los medios para medir el nivel de satisfacción del cliente y saber analizar los resultados obtenidos.
- Aprender a tratar las objeciones de los clientes.
- Conocer y aprender las técnicas de fidelización de clientes.

## CONTENIDO

### El cliente

#### 1. El cliente como centro del negocio

##### 1.1. Calidad del servicio

Fases previas de la atención al cliente

¿Cómo lo atenderemos desde el primer día?

Atención al cliente en el momento de la recepción

Pautas para el cuidado de la propia imagen y de las instalaciones

#### 2. Tipos de clientes y su relación con la presentación del servicio

Clasificaciones

2.1 Clasificación tipológica

2.2 Clasificación por carácter

- 2.3 Clasificación por el rol adquirido en el proceso de compra
  - 3. La atención personalizada
    - 3.1. La recepción
    - 3.2. La espera
    - 3.3. El diagnóstico
    - 3.4. El servicio
    - 3.5. El cobro
  - 4. Las necesidades y los gustos del cliente
    - 4.1. Variables externas del entorno
    - 4.2. Variables externas al individuo
    - 4.3. Variables internas
  - 5. Motivación, frustración y los mecanismos de defensa
    - La teoría de la motivación de Maslow
  - 6. Los criterios de satisfacción
    - 6.1. La medición del nivel de satisfacción
      - Las expectativas de los clientes
      - Las opiniones de los clientes
    - 6.2. El análisis de los resultados
  - 7. Las objeciones de los clientes y su tratamiento
    - 7.1. Motivos de las objeciones
    - 7.2. Técnicas de respuesta
    - 7.3. La objeción precio
  - 8. Fidelización de clientes
- Hemos aprendido...

[Volver Arriba](#)

## Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 6.- Organización y gestión de la venta

### **OBJETIVO**

- Conocer la información necesaria para el buen funcionamiento del negocio.
- Conocer las distintas herramientas informáticas de gestión y su funcionamiento.
- Conocer y elaborar la documentación necesaria a la hora de vender un producto o servicio.
- Conocer la normativa vigente en cuanto a protección de datos personales, la publicidad, los cosméticos y la protección al consumidor.

### **CONTENIDO**

#### **Organización y gestión de la venta**

- 1. La información como base de la venta
  - 1.1 La información de acción
  - 1.2 La información de gestión

## 2. Manejo de las herramientas informáticas de gestión de la relación con el cliente

### 2.1. Sistema mixto

Las bases de datos

## 3. Documentación básica vinculada a la prestación de servicios y venta de productos estéticos

### 3.1. Fichas de clientes

### 3.2. Pedidos de clientes

### 3.3. Inventario para control de stocks

### 3.4. Propuesta de pedido a proveedores

### 3.5. Informes comerciales

### 3.6. Estadísticas

### 3.7. Liquidación de gastos

## 4. Normativa vigente

### 4.1. Protección de datos personales del cliente

### 4.2. Regulación sobre cosméticos

### 4.3. Regulación sobre publicidad

### 4.4. Regulación sobre la protección del consumidor

Hemos aprendido...

[Volver Arriba](#)

# Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 7.- Promoción y venta de productos y servicios de estética

## OBJETIVO

- Conocer las distintas etapas de la venta.
- Conocer los factores que intervienen en la venta.
- Conocer y saber aplicar la venta cruzada.
- Conocer las distintas técnicas de argumentación a la hora de llevar a cabo una venta.
- Conocer y desarrollar la demostración de un producto o servicio.
- Conocer las etapas que componen una buena comunicación comercial.

## CONTENIDO

### Promoción y venta de productos y servicios de estética

#### 1. Etapas y técnicas de venta

##### 1.1. Etapas de la venta

La etapa de contacto

La etapa de sondeo

Técnicas de preguntas

Recomendaciones durante la fase de sondeo

La etapa de cierre

##### 1.2. Técnicas de venta

#### 2. Factores determinantes del éxito en la venta de productos y servicios de estética

## 2. Factores determinantes del merchandising promocional

### 2.1. El lugar adecuado

Implantación horizontal

Implantación vertical

### 2.2. El producto adecuado

### 2.3. La forma adecuada

### 2.4. La cantidad adecuada

### 2.5. El tiempo adecuado

### 2.6. El precio adecuado

### 2.7. Rentabilidad de los expositores promocionales

## 3. La venta cruzada

### 3.1. El grado de conocimiento de la oferta del salón

### 3.2. La selección de la oferta

### 3.3. La oportunidad temporal

### 3.4. El efecto mimético

## 4. Argumentación comercial

### 4.1. Técnicas de argumentación

Técnica AIDDAS

Técnica suma, resta, divide y multiplica

Técnica Ventaja-beneficio

Técnica del resumen

## 5. Presentación y demostración de un producto y/o servicio. Puntos que se deben destacar

### 5.1. Características de las demostraciones

## 6. Utilización de técnicas de comunicación en la venta de productos y servicios estéticos

### 6.1. Etapas del proceso de comunicación

Contenido del mensaje

Hemos aprendido...

[Volver Arriba](#)

# Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 8.- Estudio y análisis del cabello y cuero cabelludo

## OBJETIVO

- Conocer qué es el diagnóstico y las distintas técnicas e instrumental para llevarlo a cabo.
- Conocer el protocolo para realizar un análisis capilar.
- Conocer y aplicar las medidas de seguridad e higiene en el proceso del diagnóstico capilar.
- Conocer las distintas medidas de protección personal (tanto del trabajador como del cliente), su aplicación y su correcto uso.
- Conocer los fundamentos básicos de los primeros auxilios.

## CONTENIDO

## Estudio y análisis del cabello y cuero cabelludo

### Introducción

1. Métodos de diagnóstico de las alteraciones estéticas del cabello y cuero cabelludo: Visual directa.

Por medio de aparatos

1.1. Establecimiento del diagnóstico

La entrevista

El examen capilar

1.2. Examen directo del cabello y cuero cabelludo

Datos a tener en cuenta en la exploración visual y manual del cabello

Maniobras para la exploración manual del cuero cabelludo

1.3. Examen mediante instrumental de diagnóstico

2. Técnicas de diagnóstico de las distintas alteraciones estéticas del cabello y cuero cabelludo.

Pruebas de diagnóstico capilar. Test del papel

Purebas y Equipos que analizan el estado de la emulsión epicutánea del cuero cabelludo.

Equipos de diagnóstico instrumental

Test del papel

3. Adaptación de protocolos de los procesos de análisis de capilar

Concepto de protocolo

Fases del protocolo

Recepción e instalación del cliente

4. Seguridad e higiene en los procesos de análisis de cabello y cuero cabelludo

5. Medidas de protección personal de los profesionales: Indumentaria. Higiene postural recomendada para el trabajo

6. Medidas de protección del cliente sometido a procesos de análisis capilar: Indumentaria. Higiene postural recomendada para los procesos de análisis capilar

7. Primeros auxilios de los riesgos derivados de la aplicación de la técnica

7.1. Contenido del botiquín

7.2. Evitar riesgos

7.3. Primeros auxilios

7.4. Reacción alérgica a la cosmética

[Volver Arriba](#)

## Asesoría cosmética en Farmacia y Parafarmacia: 9.- Control de calidad de los procesos de asesoramiento sobre cuidados y tratamientos estéticos, medicina y cirugía estética y maquillaje

### OBJETIVO

- Conocer la calidad y los parámetros que la definen.
- Conocer los distintos métodos para medir y controlar el nivel de calidad de nuestro producto o servicio.

- Conocer las medidas correctoras que debemos aplicar.

## CONTENIDO

### **Control de calidad de los procesos de asesoramiento sobre cuidados y tratamientos estéticos, medicina y cirugía estética y maquillaje**

#### Introducción

1. Control de calidad de los procesos de asesoramiento sobre cuidados y tratamientos estéticos, medicina y cirugía estética y maquillaje
2. Parámetros que definen la calidad en las distintas fases del proceso de asesoría en cuidados, tratamientos estéticos, medicina y cirugía estética, maquillaje, otro
3. Métodos para valorar la calidad de los procesos de asesoramiento sobre cuidados, tratamientos estéticos y maquillaje

#### Normas de Calidad

4. Métodos para el control de calidad en: La atención al cliente. Las fases del proceso. El trabajo de los especialistas colaboradores

##### 4.1. Evaluación del grado de satisfacción del cliente

5. Medidas correctoras en los procesos de asesoría en cuidados, tratamientos estéticos, medicina y cirugía estética, maquillaje, otros

##### 5.1. Técnicas para detectar la desviación

##### 5.2. Técnicas de resolución de quejas y reclamaciones

##### 5.3. Corrección de las desviaciones

Hemos aprendido...

[Volver Arriba](#)



## Cursos Online de Estética y Belleza

Estudiar bajo una modalidad virtual, es una excelente herramienta desde la cual apoyamos a todas aquellas profesionales que desean desarrollar técnicas y protocolos prácticos dentro de sus especializaciones sin dejar de trabajar.

Conoce todos los cursos disponibles en:

[ESTETICALATINA.COM](https://www.esteticalatina.com)