

Tipo de trayecto: módulo

1. Denominación:

Dermoconsejería: estrategias de aplicación al retail cosmético.

2. Destinatarios

- Profesionales o estudiantes avanzados de farmacia, cosmetología, cosmiatría, estética y ciencias de la salud.
- Personal del sector de la estética, el bienestar y el cuidado personal (incluyendo farmacias, perfumerías, estética y departamentos especializados en retail).

3. Requisitos de ingreso

- Ser mayor de 16 años.

4. Objetivos de aprendizajes

Objetivo general:

- Capacitar en dermoconsejería integral, vinculando el conocimiento técnico de la piel y la ética profesional.

Objetivos específicos:

- Identificar la biología y tipología cutánea para fundamentar la recomendación de rutinas básicas.
- Interpretar fórmulas y etiquetas para explicar la eficacia y textura de los productos al consultante.
- Establecer el alcance de la intervención estética y los protocolos de derivación al especialista médico.
- Sugerir productos cosméticos que complementen el tratamiento médico de las afecciones cutáneas más frecuentes.
- Aplicar técnicas de comunicación y gestión operativa para profesionalizar el desempeño en el salón de ventas.

Competencia:

- Asesora sobre dermocosmética mediante el análisis de la piel y su formulación, aplicando principios éticos y herramientas de gestión comercial.

5. Justificación:

La profesionalización de la dermoconsejería es una respuesta necesaria a la creciente

complejidad del mercado cosmético y la demanda de seguridad por parte de los usuarios. Actualmente, el punto de venta actúa como el primer eslabón en el cuidado de la salud cutánea, lo que exige un asesoramiento basado en evidencia y no solo en criterios comerciales. Este curso se justifica académicamente al integrar la fisiología de la piel con la química cosmética, dotando al profesional de un criterio técnico riguroso. El objetivo central es transformar al vendedor en un agente de salud capaz de identificar biotipos, recomendar activos adecuados y, fundamentalmente, reconocer los límites de su competencia. Formar en dermoconsejería permite combatir la desinformación, prevenir reacciones adversas por uso indebido de productos y garantizar la derivación oportuna al médico cuando se detectan patologías. En definitiva, esta formación jerarquiza el retail cosmético, elevando el estándar de atención hacia un modelo de asesoramiento responsable, ético y científicamente fundamentado.

6. Pertinencia de su dictado en Campus Norte:

El trayecto formativo en Dermoconsejería que ofrece Campus Norte de la UNC responde a la visión estratégica de este polo como un centro de vanguardia diseñado para la formación técnica de alta demanda y rápida salida laboral. Al ser un espacio concebido para la innovación, el campus ofrece el marco ideal para una propuesta que requiere flexibilidad y una actualización constante frente a los avances de la química cosmética y las nuevas tendencias del mercado. Esta pertinencia académica permite que la Universidad Nacional de Córdoba lidere la profesionalización de un rol clave en el sector comercial, transformando el punto de venta en un eslabón fundamental de la salud comunitaria.

La propuesta se integra perfectamente con el modelo de vinculación productiva del campus, facilitando una colaboración recíproca entre la academia y el sector privado, como farmacias, laboratorios, perfumerías, centros de estética, etc. Al dictarse en este entorno, el curso garantiza que los planes de capacitación no sean estructuras rígidas, sino diseños dinámicos basados en un diagnóstico participativo de las necesidades locales. Esto asegura que las competencias desarrolladas por los estudiantes estén estrictamente alineadas con lo que el mercado laboral exige hoy, potenciando la empleabilidad y el espíritu emprendedor en la región.

Finalmente, este trayecto desde Campus Norte reafirma el compromiso de la universidad con la excelencia y la seguridad del consumidor. Al profesionalizar a quienes asesoran sobre el cuidado de la piel, la institución no sólo jerarquiza una actividad laboral, sino que interviene activamente en la prevención y promoción de la salud. Se establece así un modelo de formación superior adaptable y socialmente responsable, capaz de traducir el conocimiento científico en un servicio profesional ético, seguro e informado.

7. Estructura

La arquitectura de este trayecto formativo se organiza en 5 (cinco) unidades temáticas y una Instancia Evaluativa Final Integradora, con una extensión cronológica de 6 (seis) semanas consecutivas. El proceso pedagógico se sustenta en un modelo de evaluación formativa y procesual, donde el estudiante asume un rol activo mediante la resolución de actividades de aprendizajes gestionadas a través del entorno virtual.

Es fundamental señalar que estas producciones poseen una naturaleza acumulativa. Funcionan como hitos de avance que tributan directamente a la construcción del trabajo final, permitiendo una integración progresiva de los saberes adquiridos. Todas las entregas están sujetas a una valoración cualitativa, complementada con una retroalimentación docente en la sesión sincrónica subsiguiente. Esta mediación pedagógica asegura el andamiaje necesario para optimizar el proceso de aprendizaje y garantizar la consistencia técnica de la producción final integradora.

8. Contenidos:

Unidad 1: Biología Cutánea y Diagnóstico Visual

Estructura y funciones de la piel. Reconocimiento de tipos de piel en el punto de venta. Cuidados básicos y rutinas iniciales según edad.

Unidad 2: Ciencia de la Fórmula (Química Cosmética e INCI)

Definición y categorías. Activos (hidratantes, exfoliantes, etc.). Lectura de etiquetas (INCI) y claims. Formas cosméticas (geles, emulsiones) y estabilidad (pH).

Unidad 3: El Límite Profesional: Cosmiatría y Derivación

Diferencias entre cosmiatría y dermatología. Ética profesional. Criterios universales de derivación médica. Introducción a la piel patologizada.

Unidad 4: Afecciones Comunes y Protocolos de Apoyo

Acné, Rosácea, Psoriasis, Dermatitis y alteraciones hormonales. Hiperpigmentación y Vitíligo. Recursos cosméticos y líneas de apoyo al tratamiento dermatológico.

Unidad 5: Gestión y Estrategia en el Punto de Venta

Consulta efectiva y escucha activa. Lenguaje profesional vs. comercial. Gestión del sector (orden, vencimientos, testers). Objetivos de venta, ticket promedio y venta cruzada.

9. Modalidad de cursado:

El dictado de las clases se llevará a cabo en **modalidad virtual sincrónica** a través de la plataforma moodle de Campus Norte, así como también el material de estudio, videos, y actividades de aprendizaje.

10. Cronograma de dictado y Carga horaria total expresada en horas y créditos

Semanas	Temas	Carga horaria (h)	
		Lectiva	Trabajo autónomo
1	U 1: Biología Cutánea y Diagnóstico Visual Estructura y funciones de la piel. Reconocimiento de tipos de piel en el punto de venta. Cuidados básicos y rutinas iniciales según edad.	2	3
2	U 2: Ciencia de la Fórmula (Química Cosmética e INCI) Definición y categorías. Activos (hidratantes, exfoliantes, etc.). Lectura de etiquetas (INCI) y claims. Formas cosméticas (geles, emulsiones) y estabilidad (pH).	2	3
3	U 3: El Límite Profesional: Cosmiatría y Derivación Diferencias entre cosmiatría y dermatología. Ética profesional. Criterios universales de derivación médica. Introducción a la piel patológica.	2	3
4	U 4: Afecciones Comunes y Protocolos de Apoyo Acné, Rosácea, Psoriasis, Dermatitis y alteraciones hormonales. Hiperpigmentación y Vitíligo. Recursos cosméticos y líneas de apoyo al tratamiento dermatológico.	2	3
5	U 5: Gestión y Estrategia en el Punto de Venta	2	3

	Consulta efectiva y escucha activa. Lenguaje profesional vs. comercial. Gestión del sector (orden, vencimientos, testers). Objetivos de venta, ticket promedio y venta cruzada.		
8	Trabajo Evaluativo final integrador	2	3
	Total	12	18
	Carga Horaria Total:	30	
	Total de Créditos Académicos	1,2	

11. Nómina de equipo directivo y de docentes

Nombre/s	CV	Nº de DNI	Email	Teléfono	Temas que dicta
NOELIA VERÓNICA FERREIRA	CV	33970497	noeliaferreira.cosmiatra@gmail.com	3517520466	unidades 1,2,3,4
ELIAN PONCE	CV	36235950	elianpc@hotmail.com.ar	3516244147	Ud 5

12. Modalidades de evaluación (parcial y final)

Trabajos parciales:

Seguimiento y retroalimentación en el proceso de elaboración del trabajo final integrador referido a la presentación de un informe de un caso práctico de atención al cliente.

Trabajo Final integrador: elaboración de informe final

Presentación de Caso de atención integral (real o simulado) del usuario final, según tenga o no indicación dermatológica, cosmiátrica.

Instancia de recuperación: Se contempla una instancia de recuperación al finalizar el dictado del módulo para quienes no aprueben alguno de los trabajos solicitados.

Requisitos de aprobación:

Asistencia mínima del 80% de los encuentros sincrónicos.
Aprobar las instancias evaluativas parciales y la final integradora.

13. Bibliografía:

Alvarez, G. V., Smith, J., & Doe, R. (2025). Skincare ingredients recommended by cosmetic dermatologists. *Journal of Cosmetic Dermatology*. <https://doi.org/10.1111/jocd.16381>

Araviiskaia, E., Dreno, B., & Berardesca, E. (2022). The synergy between pharmacological regimens and dermocosmetics. *Dermatology and Therapy*, 12(3), 587–600. <https://doi.org/10.1007/s13555-022-00735-9>

Baumann, L. (2006). *The skin type solution*. Bantam Books.

Baumann, L. (2009). *Cosmetic dermatology: Principles and practice* (2.ª ed.). McGraw-Hill.

Cadena Farmacéutica. (s.f.). *Rol, exigencias y estándares de desempeño de dermoconsejeras de farmacia* [Manual interno no publicado].

Dreno, B., Araviiskaia, E., Berardesca, E., Gontijo, G., Sánchez-Viera, M., Xiang, L. F., Martin, R., & Bieber, T. (2014). The science of dermocosmetics and its role in dermatology. *Journal of the European Academy of Dermatology and Venereology*, 28(11), 1409–1417. <https://doi.org/10.1111/jdv.12479>

Ortiz de Frutos, F. J., Silvestre, J. F., García-Doval, I., Carretero, G., de la Cueva, P., & Llamas-Velasco, M. (2025). Recommendations on the use of moisturizing products prepared by Spanish dermatologists using the Delphi method. *Actas Dermo-Sifiliográficas*. <https://doi.org/10.1016/j.ad.2024.12.005>

Provincia de Córdoba. (s.f.). *Ley 6222 de Salud Pública*. Boletín Oficial de la Provincia de Córdoba.

Provincia de Córdoba. (2010). *Decreto Reglamentario 1193/10 de la Ley 6222*. Boletín Oficial de la Provincia de Córdoba.

Rostkowska, E. (2023). Dermatological management of aged skin. *Cosmetics*, 10(2), 55. <https://doi.org/10.3390/cosmetics10020055>

14. Cupo

Cupo mínimo de 12 y máximo de 30 participantes.

15. Recursos y habilidades necesarias para el cursado, en virtud de las modalidades definidas.

Acceso a internet, manejo de plataformas como Moodle y Zoom, y conocimientos básicos de herramientas digitales.

MODELO DE CERTIFICADO

El Campus Norte de la Universidad Nacional de Córdoba

Certifica que (APELLIDO Y NOMBRE COMPLETO)

DNI xxxxxxxxxxx

ha finalizado el módulo

“Dermoconsejería: estrategias de aplicación al retail cosmético”.

aprobado por Resolución ...XXXX., con una carga horaria de 30 horas reloj, equivalente a 1,2 créditos académicos.

Por tal motivo se certifica el logro de los objetivos de aprendizaje que favorecen el desarrollo de la siguiente competencia:

Asesora sobre dermocosmética mediante el análisis de la piel y su formulación, aplicando principios éticos y herramientas de gestión comercial.

Córdoba, ... de de 2025

Firma Directora Académica

Firma Prorector