

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

REF: K030
HORAS: 10 horas

OBJETIVOS

- Introducirse en la distribución comercial, conjunto de tareas y operaciones necesarias para llevar el producto acabado, desde el lugar de producción hasta los diferentes lugares de venta de los mismos: tipos de distribución, tipos de canales, funciones, etc.
- Describir los criterios de selección de los intermediarios y cómo retribuirlos, haciendo un especial hincapié en los tipos de descuento.
- Profundizar en las funciones de los mayoristas, tipos de mayoristas y otros conceptos claves relacionados con la venta mayorista: el marketing y la logística.
- Describir los principales tipos de minoristas, tanto con establecimiento como aquellos sin establecimiento, así como otros tipos de distribución minorista: comercios asociados (franquicias, central de compras, etc.).
- Analizar algunas de las decisiones que han de tomar los establecimientos minoristas: Mercado objetivo, Localización, Surtido, Aprovisionamiento, Servicios del establecimiento, Precios de los productos y Promociones.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. DISEÑO Y RETRIBUCIÓN DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

- 1.1. La distribución.
- 1.2. Canal de distribución.
- 1.3. Tipos de distribución.
- 1.4. Canales de distribución básicos.
- 1.5. Funciones de los canales de distribución.
- 1.6. Diseño del canal de distribución.
- 1.7. Criterios de selección de los intermediarios.
- 1.8. Sistemas de marketing.
- 1.9. Conflictos entre canales.
- 1.10. Retribución comercial.
- 1.11. Tipos de descuento.

2. MAYORISTAS

- 2.1. Funciones.
- 2.2. Tipos de mayoristas.
- 2.3. Marketing.
- 2.4. Logística.

3. MINORISTAS

- 3.1. Venta minorista.
- 3.2. Minoristas con establecimiento.
- 3.3. Minoristas sin establecimiento.
- 3.4. Comercios asociados.
- 3.5. Marketing.