

# Distribución comercial

---

**Modalidad: Teleformación**

**Duración: 40 horas**

## Objetivos

- Conocer los diferentes canales de distribución, así como los aspectos con los que contar en su gestión.
- Comprender las funciones que desempeñan los canales mayoristas y minoristas, y las diferentes formas de actuación para cada caso.
- Aprender cuáles son los principios fundamentales de retribución a distribuidores, así como saber de los aspectos positivos y negativos de las modalidades de descuentos aplicadas a cada canal.

## Índice

|            |   |
|------------|---|
| <b>1.0</b> | <b>Estructura de la distribución comercial</b>  |
| 1.1        | Introducción                                    |
| 1.2        | Funciones de los canales de distribución        |
| 1.3        | Diseño del canal de distribución                |
| 1.4        | Dirección del canal                             |
| 1.5        | Las nuevas estructuras en los canales           |
| 1.6        | Otras estructuras en los canales                |
| 1.7        | Conflictos en los canales y sus soluciones      |
| <b>2.0</b> | <b>Canales minoristas</b>                       |
| 2.1        | La venta minorista                              |
| 2.1.1      | Tipología del servicio minorista                |
| 2.1.2      | Minoristas sin establecimiento                  |
| 2.1.3      | Comercios asociados                             |
| 2.2        | Marketing de los minoristas                     |
| 2.2.1      | Servicios del establecimiento                   |
| 2.2.2      | Decisiones sobre la promoción y la localización |
| <b>3.0</b> | <b>Canales mayoristas</b>                       |
| 3.1        | Funciones mayoristas                            |
| 3.2        | Tipos de mayoristas                             |
| 3.3        | Decisiones de marketing de los mayoristas       |
| 3.4        | Tendencias en la venta mayorista                |
| 3.5        | Sistemas de logística                           |
| 3.6        | Objetivos de la logística de mercado            |
| 3.7        | Decisiones de logística                         |

- 4.0 Motivación y retribución de los distribuidores**
- 4.1 La motivación y retribución de los distribuidores (i)
- 4.1.1 La motivación y retribución de los distribuidores (ii)
- 4.2 Fórmulas de descuento
- 4.2.1 La domiciliación bancaria de pagos
- 4.3 Estructuras de los descuentos
- 4.4 Modelo de condiciones comerciales