Curso ON-LINE

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Titulación expedida por la Universidad Antonio de Nebrija
en colaboración con AGRUPACIÓN VÉRTICE[1]

75 HORAS
TELEFORMACIÓN
3 ECTS

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

UD1. Estructura de la distribución comercial

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

UD2. Canales minoristas

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

UD3. Canales mayoristas

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