



Curso ON-LINE

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

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