# Distribución comercial

**Área:** COMERCIO Y MARKETING
**Modalidad:** Teleformación
**Duración:** 40 h
**Precio:** 15.00€

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

## CÓDIGO

0072

## 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.

## CONTENIDOS

**1.0 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

####

####

**2.0 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

####

####

**3.0 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

####

####

**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

## METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.

- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado.** El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

## REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.
  No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.