

DESCRIPTOR DE ASIGNATURA NUEVO GRADO

GRADO: Marketing y Dirección Comercial

ASIGNATURA : Distribución Comercial I

ECTS: 6

IDIOMA DE IMPARTICIÓN: Español e inglés

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Analizar y comprender el funcionamiento de un sistema de distribución existente en un mercado.

Diseñar un sistema de distribución para una marca o empresa en un mercado.

Gestionar (selección, motivación, control, , etc.) de forma profesional el canal de distribución de una marca o producto.

Comprender las nuevas exigencias y demandas de una distribución comercial cada vez más profesional y exigente.

Implementar y gestionar las diferentes nuevas técnicas de trabajo y colaboración con el canal de distribución y obtener de esta manera ventajas competitivas en el mercado.

Desarrollar un trabajo profesional en el ámbito del marketing o de las ventas, en concreto, en posiciones de Trade Manager o similares.

BREVE RESUMEN DE CONTENIDOS:

Análisis del canal de distribución.

Naturaleza, funciones y tipos de empresas mayoristas y minoristas.

Internet y el comercio electrónico.

Localización de empresas detallistas.

Decisiones de merchandising