

Duración

100 horas

Objetivos

Analizar el sistema distributivo y aplicar procedimientos para establecer la orientación estratégica comercial, identificando sus funciones y tareas mediante la definición de políticas comerciales y empresariales, con objeto de orientar y mantener su actuación en el mercado de trabajo de acuerdo a sus propias capacidades.

Contenidos

- ✔ **La Distribución Comercial.**
 - ✔ Concepto de Distribución Comercial.
 - ✔ Cambios en el Entorno de la Distribución.
 - ✔ La Política de Distribución.
 - ✔ Funciones Encomendadas a la Distribución.
 - ✔ Canales Verticales de Distribución.
 - ✔ Canales Horizontales de Distribución.
 - ✔ El Diseño de los Canales de Distribución.
 - ✔ Conflicto de Competencias entre los Canales.
 - ✔ El Trade Marketing.
 - ✔ Intermediarios del Canal de Distribución.

- ✔ **La Empresa.**
 - ✔ Definición de Empresa.
 - ✔ Tipos de Empresa.
 - ✔ El Entorno de la Empresa.

- ✔ **Organización Empresarial.**
 - ✔ Las Funciones Administrativas de la Empresa.
 - ✔ Planificación y Objetivos.
 - ✔ Organización y Proceso de Dirección.
 - ✔ Dirección y Gestión: Estilos de Dirección.
 - ✔ El Control.

- ✔ **La Actividad Comercial de la Empresa.**
 - ✔ El Marketing.
 - ✔ Determinantes del Marketing.
 - ✔ Políticas de Producto. Políticas de Precio.
 - ✔ Políticas de Promoción.
 - ✔ Políticas de Distribución.

- ✔ **Estudio del Mercado.**
 - ✔ Investigación de Mercados: Fases.
 - ✔ Métodos para la Investigación de Mercados.
 - ✔ Análisis Cuantitativo y Análisis Cualitativo.
 - ✔ La Competencia. Estudio del Mercado.

- ☑ **El Surtido.**
 - ✓ Composición del Surtido.
 - ✓ Mezcla de Productos.
 - ✓ Características Comerciales del Surtido.
 - ✓ El Plan Portafolio de la Empresa.

- ☑ **El Precio.**
 - ✓ Fijación del Precio.
 - ✓ Técnicas de Fijación de Precios.
 - ✓ Selección del Precio Final.
 - ✓ Descuentos en los Precios y otras Deducciones.
 - ✓ Impuestos.

- ☑ **La Fuerza de Ventas.**
 - ✓ Definición.
 - ✓ Constitución de la Fuerza de Ventas.
 - ✓ La Dirección de la Fuerza de Ventas: el Jefe de Ventas.

- ☑ **Relación Empresa-Fuerza de Ventas.**
 - ✓ Objetivos de la Fuerza de Ventas.
 - ✓ Estrategia de la Fuerza de Ventas.
 - ✓ Organización de la Fuerza de Ventas.
 - ✓ Tamaño de la Fuerza de Ventas.
 - ✓ Remuneración de la Fuerza de Ventas.

- ☑ **Formas de Venta.**
 - ✓ La Venta de Servicios.
 - ✓ La Venta Electrónica.
 - ✓ El Intercambio Comercial. La Venta a Grupos. La Venta Telefónica o Telemarketing. Características de otras Ventas.