



AÑO ACADEMICO
2018/19

Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing

RUCT
4315986

Guía docente

Materia

5. Estrategias de Marketing y Operativas de distribución, comercialización y ventas

Datos de la materia

TIPO	ECTS	SEMESTRE	PRESENCIAL	IDIOMA
OB	6	1º	0%	Español

Contenidos de la Materia

1. La distribución comercial y su papel en la economía y la sociedad: análisis descriptivo de los canales de distribución.
2. Comercio asociado; la franquicia.
3. Tipología de establecimientos comerciales minoristas; los métodos de venta. Merchandising .
4. Estrategias generales de distribución; canal de distribución y Trade marketing .
5. Category management , una nueva forma de gestión de la distribución comercial.
6. La tecnología R.F.I.D.

Resultados de Aprendizaje de la Materia

- A. Dominio del análisis descriptivo de los canales de distribución.
- B. Dominio del análisis descriptivo de los canales de distribución.
- C. Dominio de las estrategias del comercio asociado y la franquicia.
- D. Dominio de las estrategias del comercio asociado y la franquicia.
- E. Identificación de la tipología de establecimientos comerciales minoristas; los métodos de venta. Merchandising.
- F. Identificación de la tipología de establecimientos comerciales minoristas; los métodos de venta. Merchandising.
- G. Identificación de las estrategias de distribución, de elección de canal de distribución y de Trade marketing.
- H. Identificación de las estrategias de distribución, de elección de canal de distribución y de Trade marketing.
- I. Conocimiento del Category management.
- J. Conocimiento del Category management.
- K. Dominio de la tecnología R.F.I.D.
- L. Dominio de la tecnología R.F.I.D.

Competencias

Básicas

CB07

Generales

CG3

Transversales

-

Específicas

CE02, CE03, CE04, CE07

Actividades Formativas de la Materia	1.	2.	3.	4.	5.
	Actividades Teóricas	Actividades Prácticas	Actividades Participativas	Actividades Colaborativas	Actividades Individuales
	Cada unidad contiene:	Cada unidad contiene:	La materia comporta:	La materia comporta:	La materia comporta:
	1. Texto Claves de presentación y de planteamiento de los contenidos.	1. Audiovisual descriptivo de los casos prácticos.	Una propuesta de discusión sobre un tema de la materia, articulada a partir de tres ítems y a	Una propuesta de trabajo en grupo, alternativo al individual, a realizar a través del aplicativo específico.	Una propuesta de trabajo individual, alternativo al grupal, a realizar a través de un aplicativo específico.
	2. Texto referencial de profundización o actualización de los contenidos técnicos.	2. Caso práctico 1 con tres cuestiones a resolver.	realizar a través del Foro de debate on-line.	O alternativamente, Una propuesta de simulación en grupo, alternativa a la individual, a realizar a través del aplicativo específico.	O alternativamente, Una propuesta de simulación individual, alternativa a la grupal, a realizar a través del aplicativo específico.
Sistemas de Evaluación de la Materia	3. Audiovisual descriptivo de los contenidos teóricos.	3. Caso práctico 2 con tres cuestiones a resolver.			
	4. Test de auto evaluación de 40 preguntas.	4. Solucionario del Caso práctico 1			
		5. Solucionario del Caso práctico 2			
Profesor/a	1.	2.	3.	4.	5.
	Prueba Presencial:	Prueba Presencial:	Informe de	Informe de	Informe de
	Test de 40 preguntas	2 Casos prácticos	Valoración:	Valoración:	Valoración:
	Valor ponderado:	Valor ponderado:	10 Ítems .	10 Ítems	10 Ítems
	30% del total	30% del total	Valor ponderado:	Valor ponderado:	Valor ponderado:
			10% del total	30% del total	30% del total