

AÑO ACADÉMICO  
**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 de las estrategias del comercio asociado y la franquicia.
- C. Identificación de la tipología de establecimientos comerciales minoristas; los métodos de venta. Merchandising.
- D. Identificación de las estrategias de distribución, de elección de canal de distribución y de Trade marketing.
- E. Conocimiento del Category management.
- F. Dominio de la tecnología R.F.I.D.

Competencias

Básicas	Generales	Transversales	Específicas
CB07	CG3	-	CE02, CE03, CE04, CE07

**Actividades  
Formativas de la  
Materia**

1.	2.	3.	4.	5.
<b>Actividades Teóricas</b>	<b>Actividades Prácticas</b>	<b>Actividades Participativas</b>	<b>Actividades Colaborativas</b>	<b>Actividades Individuales</b>
<p>Cada unidad contiene:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Texto Claves de presentación y de planteamiento de los contenidos.</li> <li>2. Texto referencial de profundización o actualización de los contenidos técnicos.</li> <li>3. Audiovisual descriptivo de los contenidos teóricos.</li> <li>4. Test de auto evaluación de 40 preguntas.</li> </ol>	<p>Cada unidad contiene:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Audiovisual descriptivo de los casos prácticos.</li> <li>2. Caso práctico 1 con tres cuestiones a resolver.</li> <li>3. Caso práctico 2 con tres cuestiones a resolver.</li> <li>4. Solucionario del Caso práctico 1</li> <li>5. Solucionario del Caso práctico 2</li> </ol>	<p>La materia comporta:</p> <p>Una propuesta de discusión sobre un tema de la materia, articulada a partir de tres ítems y a realizar a través del Foro de debate on-line.</p>	<p>La materia comporta:</p> <p>Una propuesta de trabajo en grupo, alternativo al individual, a realizar a través del aplicativo específico.</p> <p>O alternativamente, Una propuesta de simulación en grupo, alternativa a la individual, a realizar a través del aplicativo específico.</p>	<p>La materia comporta:</p> <p>Una propuesta de trabajo individual, alternativo al grupal, a realizar a través de un aplicativo específico.</p> <p>O alternativamente, Una propuesta de simulación individual, alternativa a la grupal, a realizar a través del aplicativo específico.</p>

**Sistemas de  
Evaluación de la  
Materia**

1.	2.	3.	4.	5.
<p>Prueba Presencial: Test de 40 preguntas Valor ponderado: 30% del total</p>	<p>Prueba Presencial: 2 Casos prácticos Valor ponderado: 30% del total</p>	<p>Informe de Valoración: 10 Ítems . Valor ponderado: 10% del total</p>	<p>Informe de Valoración: 10 Ítems Valor ponderado: 30% del total</p>	<p>Informe de Valoración: 10 Ítems Valor ponderado: 30% del total</p>

**Profesor/a**

Dra. Sefa Boria Reverter