

Guía docente

Materia

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

Datos de la materia

TIPO	ECTS	SEMESTRE	PRESENCIAL	IDIOMA
OB	6.00	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.
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.

**Bibliografía de la
Materia**

1. Escudero Serrano, M. J. (2023). Logística de almacenamiento . Paraninfo.
2. Haro Salazar, M. (2023). Estrategias efectivas de marketing para aumentar las ventas: online y offline . Editorial Académica Española.
3. Mendoza, M. (2019). Las 12 únicas maneras de captar clientes: Cómo atraer al nuevo y escurridizo cliente omnicanal . Planeta.
4. Oliva, S. (2024). Cómo construir el valor de tu marca . Lid Editorial.
5. Salas Aguilera, M. (2023). Gestión logística. COMLO23PO . IC Editorial

**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

CN02, CN04, CN05

Generales

HB01, HB02, HB03

Transversales

CM02, CM03, CM04,
CM06

Específicas

Actividades
Formativas de la
Materia

1.	2.	3.	4.
MU DCM - Clases teóricas Metodologías docentes: Videoconferencias, Conferencias y Tutorías. Cada unidad contiene: Texto Claves de presentación y de planteamiento de los contenidos, Texto referencial de profundización o actualización de los contenidos técnicos, Audiovisual descriptivo de los contenidos teóricos, Test de auto evaluación de 40 preguntas. Horas actividad: entre 5h y 20h. Presencialidad: 0%.	MU DCM - Clases prácticas Metodologías docentes: Workshops, Casos y Tutorías. Cada unidad contiene: Audiovisual descriptivo de los casos prácticos, Caso práctico 1 con tres cuestiones a resolver y propuesta de solucionario. Caso práctico 2 con tres cuestiones a resolver y propuesta de solucionario. Horas actividad: entre 5h y 10h. Presencialidad: 0%.	MU DCM - Foros Metodologías docentes: Debates y Tutorías. La materia comporta: 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. Horas actividad: 5h. Presencialidad: 0%.	MU DCM - Trabajos Individuales Metodologías docentes: Simulación, Ejercicios, Trabajos y Tutorías. La materia comporta: una propuesta de trabajo individual, a realizar a través de un aplicativo específico. Horas actividad: entre 120h y 130h. Presencialidad: 0%.

Sistemas de
Evaluación de la
Materia

1.	2.	3.	4.
Evaluación virtual de contenidos teóricos: resolución de 40 preguntas test. Valor ponderado: 30% del total.	Evaluación virtual de contenidos prácticos. Valor ponderado: 30% del total.	Evaluación de Foros y Tutorías. Informe de Valoración: 10 ítems. Valor ponderado: 10% del total.	Evaluación de los trabajos. Informe de Valoración: 10 ítems. Valor ponderado: 30% del total.

Profesor/a

Dr. Julio Cesar Pérez Herrero