

AÑO ACADEMICO  
**2025/26****Master\_Universitario en  
Dirección Comercial y Marketing****RUCT**  
4315986**Guía docente**

Matería	<b>5. Estrategias de Marketing y Operativas de distribución, comercialización y ventas</b>				
Datos de la materia	TIPO OB	ECTS 6.00	SEMESTRE 1º	PRESENCIAL 0%	IDIOMA Español
Contenidos de la Materia	<ol style="list-style-type: none"><li>1. La distribución comercial y su papel en la economía y la sociedad: análisis descriptivo de los canales de distribución.</li><li>2.</li><li>3. Tipología de establecimientos comerciales minoristas; los métodos de venta. Merchandising .</li><li>4. Estrategias generales de distribución; canal de distribución y Trade marketing .</li><li>5. Category management , una nueva forma de gestión de la distribución comercial.</li><li>6. La tecnología R.F.I.D.</li></ol>				
Bibliografía de la Materia	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Escudero Serrano, M. J. (2023). Logística de almacenamiento . Paraninfo.</li><li>2. Haro Salazar, M. (2023). Estrategias efectivas de marketing para aumentar las ventas: online y offline . Editorial Académica Española.</li><li>3. Mendoza, M. (2019). Las 12 únicas maneras de captar clientes: Cómo atraer al nuevo y escurridizo cliente omnicanal . Planeta.</li><li>4. Oliva, S. (2024). Cómo construir el valor de tu marca . Lid Editorial.</li><li>5. Salas Aguilera, M. (2023). Gestión logística. COML023PO . IC Editorial</li></ol>				
Resultados de Aprendizaje de la Materia	<ol style="list-style-type: none"><li>A. Dominio del análisis descriptivo de los canales de distribución.</li><li>B. Dominio de las estrategias del comercio asociado y la franquicia.</li><li>C. Identificación de la tipología de establecimientos comerciales minoristas; los métodos de venta. Merchandising.</li><li>D. Identificación de las estrategias de distribución, de elección de canal de distribución y de Trade marketing.</li><li>E. Conocimiento del Category management.</li><li>F. Dominio de la tecnología R.F.I.D.</li></ol>				
Competencias	<b>Básicas</b> CN02, CN04, CN05	<b>Generales</b> HB01, HB02, HB03	<b>Transversales</b> CM02, CM03, CM04, CM06	<b>Específicas</b>	

<b>Actividades Formativas de la Materia</b>	<b>1.</b> <b>MU DCM - Clases teóricas</b>  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%.	<b>2.</b> <b>MU DCM - Clases prácticas</b>  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%.	<b>3.</b> <b>MU DCM - Foros</b>  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%.	<b>4.</b> <b>MU DCM - Trabajos Individuales</b>  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%.
<b>Sistemas de Evaluación de la Materia</b>	<b>1.</b> <b>Evaluación virtual de contenidos teóricos:</b> resolución de 40 preguntas test. Valor ponderado: 30% del total.	<b>2.</b> <b>Evaluación virtual de contenidos prácticos.</b> Valor ponderado: 30% del total.	<b>3.</b> <b>Evaluación de Foros y Tutorías.</b> Informe de Valoración: 10 ítems. Valor ponderado: 10% del total.	<b>4.</b> <b>Evaluación de los trabajos.</b> Informe de Valoración: 10 ítems. Valor ponderado: 30% del total.
<b>Profesor/a</b>	Dr. Julio Cesar Pérez Herrero			