Instituto Universitario de Ciencias Empresariales

Centro adscrito a Universidad Camilo José Cela

AÑO ACADEMICO 2025/26

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	6.00	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. COML023PO . 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.

Resultados de aprendizaje

Conocimientos o contenidos	Habilidades o destrezas	Competencias
CN02, CN04, CN05	HB01, HB02, HB03	CM02, CM03, CM04, CM06

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 especifico. 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