



DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Duración: 20 horas

OBJETIVOS

- Introducir al alumno a los conceptos básicos de la distribución comercial, la empresa, el mercado y los clientes.
- Conocer cómo se está desarrollando la tecnología en el campo de la distribución comercial, y saber hacia dónde va la distribución del futuro.
- Saber qué es un canal de distribución, su clasificación y su estructura.
- Desarrollar el concepto del intermediario comercial, su importancia y utilidad en la actualidad.
- Explicar las diferentes formas de distribución comercial, con establecimiento comercial y sin él.
- Conocer cuál es la distribución mayorista y minorista, y su clasificación.
- Desarrollar las nociones básicas de las distintas formas de explotación y sus peculiaridades.



ÍNDICE

TEMA 1 INTRODUCCIÓN A LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

- Qué es la distribución comercial.
- La empresa, el mercado y los clientes.
- La distribución del futuro.

TEMA 2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- El canal de distribución, definición y clasificación.
- Qué es un intermediario.
- La estructura del canal.

TEMA 3 FORMAS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

- Con establecimiento comercial.
- Sin establecimiento comercial.

TEMA 4 DISTRIBUCIÓN MAYORISTA Y MINORISTA

- La distribución mayorista y su clasificación.
- La distribución minorista y su clasificación.

TEMA 5 FORMAS DE EXPLOTACIÓN

- Pequeñas empresas familiares.
- Pequeñas y medianas empresas con asalariados.
- Cooperativas de consumo.
- Cadenas sucursalistas.
- Franquicias.