

# Distribución comercial

---

**Modalidad: Teleformación**

**Duración: 40 horas**

## Objetivos

- Conocer los diferentes canales de distribución, así como los aspectos con los que contar en su gestión.
- Comprender las funciones que desempeñan los canales mayoristas y minoristas, y las diferentes formas de actuación para cada caso.
- Aprender cuáles son los principios fundamentales de retribución a distribuidores, así como saber de los aspectos positivos y negativos de las modalidades de descuentos aplicadas a cada canal.

## Índice

### **1.0 Estructura de la distribución comercial**

- 1.1 Introducción
- 1.2 Funciones de los canales de distribución
- 1.3 Diseño del canal de distribución
- 1.4 Dirección del canal
- 1.5 Las nuevas estructuras en los canales
- 1.6 Otras estructuras en los canales
- 1.7 Conflictos en los canales y sus soluciones

### **2.0 Canales minoristas**

- 2.1 La venta minorista
- 2.1.1 Tipología del servicio minorista
- 2.1.2 Minoristas sin establecimiento
- 2.1.3 Comercios asociados
- 2.2 Marketing de los minoristas
- 2.2.1 Servicios del establecimiento
- 2.2.2 Decisiones sobre la promoción y la localización

### **3.0 Canales mayoristas**

- 3.1 Funciones mayoristas
- 3.2 Tipos de mayoristas
- 3.3 Decisiones de marketing de los mayoristas
- 3.4 Tendencias en la venta mayorista
- 3.5 Sistemas de logística
- 3.6 Objetivos de la logística de mercado
- 3.7 Decisiones de logística

**4.0 Motivación y retribución de los distribuidores**

- 4.1 La motivación y retribución de los distribuidores (i)
- 4.1.1 La motivación y retribución de los distribuidores (ii)
- 4.2 Fórmulas de descuento
- 4.2.1 La domiciliación bancaria de pagos
- 4.3 Estructuras de los descuentos
- 4.4 Modelo de condiciones comerciales