

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL (2017-18)**DATOS GENERALES**

Código 22042

Créditos ECTS 6

Departamentos y áreas

Departamento	Área	Dpt. Resp.	Dpt. Acta
MARKETING	COMERCIALIZACION E INVESTIGACION DE MERCADOS	SÍ	SÍ

Estudios en que se imparte

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Contexto de la asignatura

Esta asignatura de 6 créditos ECTS se oferta como OPTATIVA en el segundo semestre del cuarto curso del Grado en ADE. Pertenece al módulo de COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS y está relacionada con asignaturas anteriores tales como, Introducción al Marketing, Dirección de Marketing, Investigación de Mercados y Marketing Estratégico. Por lo tanto, permite seguir creciendo en los conocimientos del área de comercialización e investigación de mercados y completar una sólida base comercial y de marketing. Se oferta en el último año junto a otras asignaturas de carácter optativo: Comunicación en Marketing, Dirección de Ventas y Marketing Internacional. Las cuatro configuran la especialidad de marketing, si bien se pueden cursar de forma independiente.

Su planteamiento familiariza al alumnado con la distribución comercial. Para ello, se sigue una metodología muy activa que posibilita el diseño, la ejecución y el control con éxito de las estrategias de comercialización y de retailing. La asignatura se analiza desde un prisma internacioanal. Se trata de dotar al estudiante de los conocimientos necesarios que le permitan a futuro desarrollar puestos en la dirección de empresas de distribución, así como en la organización y ejecución de este tipo de empresas con el fin de diseñar e implementar los planes de comercialización.

[Vídeo resumen de la asignatura \(3:41\)](#)

Esta asignatura se imparte también en inglés

[Commercial Distribution Syllabus](#) (Video, 4 min)

OBJETIVOS

Objetivos específicos aportados por el profesorado (2017-18)

Objetivos generales:

- Sensibilizar a los alumnos/as sobre la importancia de una distribución eficiente para el éxito de la empresa y la satisfacción de los clientes.
- Presentar los conceptos, estructuras y métodos utilizados en el ámbito de la distribución comercial para plantear, organizar, ejecutar y controlar las tareas realizadas en este ámbito.
- Presentar aplicaciones a casos y situaciones concretas de la dinámica comercial.
- Fomentar una forma de pensar y actuar sobre el ámbito de la distribución y las fuerzas que en él operan.

Objetivos específicos:

- Profundizar, por un lado, en los aspectos prácticos más usuales desde el punto de vista de fabricantes y minoristas, y, por otro, analizar aquellos aspectos tanto estratégicos, como instrumentales, propios del marketing de la empresa comercial.
- Dotar a los estudiantes del conocimiento necesario de los nuevos sistemas de distribución y los nuevos métodos de venta, permitiéndoles implementar las estrategias de distribución adecuadas para los diferentes tipos de empresas.
- Proporcionar instrumentos de racionalización de los elementos de comunicación, merchandising y del sistema logístico implicados en la distribución.
- Desarrollar en los estudiantes un sentido profesional, con criterios de responsabilidad y eficacia.
- Preparar a estudiantes que desean integrarse a una empresa de distribución; a través de una formación teórica indispensable para poder acceder a los puestos de mando y una formación práctica para que sean operativos desde el momento de su incorporación a la empresa.
- En definitiva se pretende ofrecer una formación que sirva de base para la futura vida profesional del estudiante en el ámbito comercial y, más específicamente, en el de la "distribución comercial".

[Vídeo resumen de la asignatura 3:41 min](#)

CONTENIDOS

Contenidos teóricos y prácticos (2017-18)

PARTE I COMERCIALIZACIÓN.

Estrategias del fabricante: selección del canal de distribución y coordinación de las relaciones con los intermediarios

Tema 1. La Distribución Comercial

Tema 2. Diseño y Elección del Canal de Distribución

Tema 3. Dinámica de los Canales

PARTE II. FORMATOS COMERCIALES e *Intermediarios del comercio, empresas de distribución comerciales y nuevos métodos de venta*

Tema 4. Formatos Comerciales: Fabricantes y Mayoristas

Tema 5. Formatos Comerciales Minoristas (I)

Tema 6. Formatos Comerciales Minoristas (II). Nuevos métodos de venta.

PARTE III. RETAILING.

Estrategias de la empresa detallista y diseño de sus actividades de marketing

Tema 7. Planificación de la Gestión y Dirección Minorista

Tema 8. Comportamiento de Ir de Compras del Consumidor

Tema 9. Aspectos Éticos y Legales del Comercio Minorista

Tema 10. Estrategia Financiera Minorista

Tema 11. Estrategia de Localización Minorista

Tema 12. Estrategia de Logística Minorista

Tema 13. Merchandising.

Tema 14. El Servicio al Cliente en el Comercio Minorista

Tema 15. Evaluación, Implementación y Control de la Gestión y Dirección Minorista

[Vídeo resumen de la asignatura](#) (3:41)

EVALUACIÓN

Instrumentos y criterios de Evaluación 2017-18

Se valorará sobre un máximo de 10 puntos, requiriéndose un mínimo de 5 para aprobar la asignatura.

CASOS EXCEPCIONALES E IMPOSIBILIDAD JUSTIFICADA DE SEGUIR LA EVALUACIÓN CONTINUA:

- El estudiante podrá superar la asignatura siempre que apruebe el examen teórico final (con una nota superior a 4 sobre 10) y que entregue en el plazo considerado por la profesora los casos prácticos colgados en el CV (o las tareas que le sean asignadas si, en su caso, la práctica no se pudiese hacer de forma individual, p.ej. un debate) más la realización del TRABAJO EXTRAORDINARIO (TE_x) individual.
- El TE_x se debe acordar con la profesora en función del estado de situación de las ausencias justificadas de cada estudiante. No se admitirán trabajos de prácticas que no hayan sido acordados y supervisados por la profesora.

En términos generales se establece que el tiempo máximo de la entrega de Prácticas y Trabajos voluntarios (por cuestiones justificadas y pactado previamente con la profesora) es de 1 semana antes de la fecha del examen, para cada convocatoria.

DETALLES DE LA CONVOCATORIA DE JULIO:

1. La nota de la asistencia y de la participación de clase se conserva (10%). En el caso de no tener nota en esta parte, los estudiantes tendrán la opción, si así lo desean, de realizar un TRABAJO EXTRAORDINARIO.
2. Los alumnos que hayan superado la "Prueba Parcial de TEORÍA" y suspendido la prueba final NO conservarán su nota de la prueba parcial. En este caso los estudiantes deberán examinarse de toda la parte teórica, que supondrá un 40% de la nota.
3. Los alumnos que hayan superado su parte de PRÁCTICAS con una calificación \geq 4 sobre 10 SÍ conservarán su nota de prácticas para la convocatoria de julio, no debiendo volver a presentar sus prácticas. No obstante tendrán la opción, si así lo desean, de realizar el TRABAJO EXTRAORDINARIO para subir la nota. Este extremo, así como las fechas de entrega del mismo, lo deberán consultar con la profesora de prácticas. Las prácticas tendrán un peso del 50%.
4. Los alumnos que NO hayan superado su parte de prácticas deberán entregar las prácticas que correspondan y/o realizar el TRABAJO EXTRAORDINARIO, según se acuerde con la profesora. Las prácticas tendrán un peso del 50%.
 - PRUEBAS TEÓRICAS: Para superar las pruebas teóricas será necesaria una puntuación de –al menos- 4 sobre 10.
 - PRÁCTICAS: Para superar la parte práctica será necesaria una puntuación de –al menos- un 4 sobre 10.

Validez de la nota de la Prueba Parcial, Prueba Final y las Prácticas: Las notas obtenidas durante un curso académico no se guardarán para cursos posteriores.

[Vídeo resumen de la asignatura 3:41 min](#)

Tipo	Criterio	Descripción	Ponderación
EXAMEN FINAL	<ul style="list-style-type: none"> • Examen de tipo test (tres o cuatro opciones de respuesta donde sólo una es correcta; dos/tres respuestas mal contestadas restan una respuesta correcta; las respuestas en blanco no restan puntos). • Para superar esta prueba teórica será necesaria una puntuación de –al menos- 4 sobre 10. • En el caso de no haber superado la prueba parcial el estudiante deberá realizar esta prueba final con toda la materia y su ponderación será del 40% 	Prueba final	20



ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN DURANTE EL SEMESTRE	<ul style="list-style-type: none">• La asistencia a las clases teóricas no es imprescindible para aprobar la asignatura, si bien sí se considera importante para una adecuada comprensión de la misma.• La profesora valorará el interés y participación del estudiante en clase, teniendo en cuenta tanto la predisposición a participar como la calidad de las aportaciones.	Asistencia y participación activa en teoría y práctica	10
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN DURANTE EL SEMESTRE	Los casos prácticos serán de distinta naturaleza en función del temario, del número de estudiantes y de las particularidades de la práctica. Para superar la parte práctica será necesaria una puntuación de -al menos- 4 sobre 10.	PARTE PRÁCTICA	50
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN DURANTE EL SEMESTRE	<p>Examen de tipo test (tres o cuatro opciones de respuesta donde sólo una es correcta; dos/tres respuestas erróneas/mal contestadas restan una respuesta correcta; las respuestas en blanco no restan puntos).</p> <p>La superación de esta prueba (con al menos un 4 sobre 10) supondrá la eliminación de la materia objeto del examen.</p> <p>Se realizará aproximadamente en la mitad del cuatrimestre con el temario correspondiente y en función de cómo evolucione la asignatura.</p>	Parte teórica	20