

POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

O MAESTRÍA RELACIONADA CON EL
MARKETING Ó LAS VENTAS

GENIAL CONSULTING GROUP



EL MUNDO DE LA
COMERCIALIZACIÓN
Y SUS COMPONENTES

ESTRATEGIAS DE
LA DISTRIBUCIÓN
MODERNA



LA PRODUCTIVIDAD SE INCREMENTA A TRAVÉS DE LA INNOVACIÓN DIRIGIDO A

- Profesionales del marketing y las ventas
- Alumnos universitarios o participantes en maestrías de marketing y/o dirección comercial
- Asistentes a seminarios de ventas
- Alumnos de empresariales

En dicha innovación que no es otra cosa que la capacidad de combinar los factores de producción de la forma más eficiente, basamos el aprendizaje con los siguientes métodos:

- ✓ Clases Teóricas
- ✓ Interacción
- ✓ Ejercicios Prácticos
- ✓ Visionado de película
- ✓ Resolución de problemas reales o ficticios
- ✓ Casos simulados

Objetivo General

El programa de **Política de Distribución** está orientado, por su duración y contenido, tanto a un curso de especialización como a una maestría relacionada con el marketing ó las ventas.

Objetivos Específicos

- Adentrar a los participantes en el mundo de la comercialización y sus componentes
- Entender las estrategias de la distribución moderna
- Cumplimentar el conocimiento total de las 4P's

Beneficios

- Conocer el marketing a partir de uno de sus componentes que en estos momentos, posiblemente, resulte el más determinante
- Trabajar diferentes aspectos que nos permitan comprender mejor las acciones que emprenden los líderes de la distribución moderna
- Poder aplicar en nuestros negocios, de forma inmediata, estrategias orientadas a mejorar nuestra posición en el mercado
- Adquirir los conocimientos adecuados para buscar el beneficio empresarial a través del margen, la rotación y la financiación
- Conocer los mecanismos para obtener una posición de fuerza frente a los demás componentes del canal

Dirigido a

- Profesionales del marketing y las ventas
- Alumnos universitarios o participantes en maestrías de marketing y/o dirección comercial
- Asistentes a seminarios de ventas
- Alumnos de empresariales

Metodología

Nosotros partimos de un concepto básico que dirige los destinos de los negocios orientados hacia el futuro: **La productividad se incrementa a través de la Innovación**

Por otra parte pensamos que, la Innovación no es otra cosa que la capacidad de combinar los factores de producción de la forma mas eficiente

Por tanto, basamos nuestra metodología en la combinación de todos los factores de que disponemos técnicos y humanos, incluyendo a los propios alumnos, de la forma que sea necesaria en cada momento, para alcanzar la mejor respuesta por parte de los receptores de la formación.

Práctica, porque se basa en el análisis, la discusión y en afrontar situaciones reales

Interactiva, ya que en todas las situaciones cualquier otro miembro del equipo puede contraponer una respuesta inesperada ante una determinada situación

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

Provocativa, porque se basa en la provocación continua por parte de los profesores a los alumnos en busca de la mejor solución posible, teniendo siempre en cuenta la combinación de todos los factores afectos, orientada a la consecución de un mejor resultado.

Grupal, dado que se trabaja en equipo asumiendo cada uno de sus integrantes el rol que le corresponda en cada momento.

Bajo Presión, toda vez que las situaciones en la vida real no permiten los actos de

Como sea que los objetivos pretendidos por el presente programa se desarrollan mucho mejor cuanto de más tiempo se dispone, resulta obvio que estos marcan en gran medida la selección de métodos a la disposición de los citados tiempos.

Por ello, en el presente programa los métodos susceptibles de ser usados en virtud del tiempo disponible son:

Clases Teóricas

Apoyadas con presentaciones en Power Point repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.

Interacción

Pregunta-respuesta continua entre conferenciante y alumnos, a iniciativa de cualquiera de las partes. Participación obligada por el ponente.

Ejercicios Prácticos

Ejercicios realizados de forma individual o en grupo, indoor, referidos a los conocimientos asumidos en el aula.

Visionado de película

A partir del visionado de vídeos se debatirán las diferentes situaciones que hemos podido ver tratando de ponernos en el rol de los protagonistas.

Resolución de problemas reales o ficticios

Ejercicios basados en hechos reales resueltos fuera de clase con utilización de Internet y búsqueda documental, trabajados en grupo o de forma individual con presentación final

Casos simulados

Casos propuestos en clase a partir de información entregada por el formador

Contenidos

Capítulo 1. El desarrollo de los mercados

1. Los intermediarios
2. El mercado
3. La importancia del Producto
4. La importancia del Precio
5. La importancia de la Promoción
6. La importancia del Canal

Capítulo 2. Los canales

1. Definiciones
2. Estructura
3. Funciones
4. Objetivos

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

- }] **Capítulo 3.** Formatos de canal

- }] **Capítulo 4.** Comercio asociado
 1. *Centrales de Compra*
 2. *Cadenas Voluntarias*
 3. *Centros Comerciales*
 4. *Franquicias*

- }] **Capítulo 5.** Entorno del canal
 1. *Económico*
 2. *Competitivo*
 3. *Sociocultural*
 4. *Tecnológico*
 5. *Legal*

- }] **Capítulo 6.** Comportamiento del canal
 1. *Poder*
 2. *Satisfacción*
 3. *Confianza*
 4. *Compromiso*
 5. *Cooperación*
 6. *Conflicto*

- }] **Capítulo 7.** Gestión del canal

- }] **Capítulo 8.** Factores determinantes en la selección del canal
 1. *El producto*
 2. *La estructura de la empresa*
 3. *La producción de servicios*
 4. *Los costes de los servicios*
 5. *Los aspectos geo-demográficos*
 6. *Los hábitos de compra*
 7. *La normativización del mercado*
 8. *Los aspectos sociales*

- }] **Capítulo 9.** Objetivos
 1. *Objetivos de distribución*
 2. *Estrategia de Desarrollo*
 3. *Estrategia de Enseña*
 4. *Estrategia de Redes*

Extensión

Política de Distribución es apropiada para formar parte de maestrías o para dar en seminarios monográficos de marketing.

Total de Horas: 20 / 30 h.

La duración es aproximada y nos podemos adaptar a las necesidades que nos presente el cliente, dando más énfasis en unos capítulos que en otros.

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400











info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

 **Puede complementarse con nuestros programas**

-  **Política de Producto**
-  **Política de Precio**
-  **Merchandising & Shopping**
-  **Marketing de Guerrillas**
-  **Las 22 Leyes Inmutables del Marketing**
-  **Taller de CRM**
-  **Marketing. Introducción y conceptos**
-  **Los errores más frecuentes de las marcas**

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.