



LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Sku: 1717EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Conocer en qué consiste la distribución comercial y el canal de distribución. Adquirir conocimientos sobre los niveles del canal. Conocimiento de otras clasificaciones. Dominar las decisiones que se toman en relación al canal. Conocer y diferenciar los tipos de intermediarios comerciales: mayoristas y minoristas.

CONTENIDOS

1. La distribución comercial. 2. El canal de distribución. 3. Número de niveles del canal. 4. Otras clasificaciones de los canales. 5. Decisiones sobre el canal. Canales propios o ajenos. Decidir los canales a utilizar. El número de escalones de la red de distribuidores. 6. Tipos de intermediarios comerciales: los mayoristas. Cash and carry. Mercados centrales mayoristas. 7. Tipos de intermediarios comerciales: los minoristas. Cooperativas de consumo. Grandes almacenes. Almacenes populares. Autoservicio. Supermercados. Establecimientos de descuento. Hipermercados. Superficie especializada. Tiendas de conveniencia.