

CANALES DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

OBJETIVOS

- 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.
- Comprender las funciones que desempeñan los canales mayoristas y minoristas, y las diferentes formas de actuación para cada caso.
- Conocer los diferentes canales de distribución, así como los aspectos con los que contar en su gestión.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. 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. CANALES MINORISTAS

- 2.1. La venta minorista
- 2.2 Marketing de los minoristas

3. 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. MOTIVACIÓN Y RETRIBUCIÓN DE LOS DISTRIBUIDORES

- 4.1. La motivación y retribución de los distribuidores
- 4.2. Fórmulas de descuento
- 4.3. Estructuras de los descuentos
- 4.4. Modelo de condiciones comerciales