

La distribución: factor de diferenciación estratégica



Modalidad: Online y Presencial.

Duración

45 HORAS

Temario:

- Introducción a la distribución comercial. La demanda de los servicios de distribución comercial didáctica
- Tipología de las formas comerciales
- Los canales comerciales. Conformación, tipología y organización
- Selección y gestión de canales comerciales
- Organización espacial de los sistemas de distribución comercial
- Casos prácticos de canales comerciales
- Competencia y política comercial. Marcas
- El sector de la distribución y el comercio en España y Europa
- Aspectos básicos de la franquicia
- Estrategias y estructuras de las Franquicias
- Modelos de negocio de distribución y su evolución
- Caso práctico de políticas y estrategias de Distribución comercial
- Introducción a la logística global
- Comercio internacional. Canales de comercialización
- Planificación estratégica. Regulación del transporte de carga
- Intermodalismo. Transporte terrestre
- Transporte marítimo. Tráfico portuario
- Transporte aéreo
- Caso práctico de soporte físico de la logística global
- Operaciones aduaneras y regulación
- Financiación y cartas de crédito
- Aspectos relativos a la seguridad
- Intermediarios, alianzas y subcontratas
- Logística pública