

## Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

SEMANAS	TEMAS	ACTIVIDADES	CLASES EN DIRECTO
<b>Semana 1</b>	<p><b>Tema 1. El marco de la distribución comercial</b></p> <p>1.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>1.2. La distribución comercial en el sistema económico y la empresa</p> <p>1.3. Concepto, funciones y estructura de los canales de distribución comercial</p> <p>1.4. Agentes e intermediarios en los canales de distribución</p> <p>1.5. Resumen</p>	<p>Test tema 1(0,02 puntos)</p> <p>Fecha de entrega: 09/09/2019</p> <p>Asistencia a 2 clases en directo a elegir a lo largo del cuatrimestre (0,39 puntos cada una).</p>	Presentación de la asignatura y clase del tema 1
<b>Semana 2</b>	<p><b>Tema 2. Panorama general de la distribución comercial</b></p> <p>2.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>2.2. Estrategia y actuación en el canal de distribución comercial</p> <p>2.3. Tendencias y desafíos en la distribución comercial</p> <p>2.4. El reto de la innovación y la colaboración en el canal internacional</p> <p>2.5. Resumen</p>	<p>Test tema 2(0,02 puntos)</p> <p>Fecha de entrega: 09/09/2019</p>	Clase del tema 2
<b>Semana 3</b>	<p><b>Tema 3. Relaciones y dinámica en el canal de distribución comercial</b></p> <p>3.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>3.2. Relaciones entre empresas del canal de distribución comercial</p> <p>3.3. Transformaciones funcionales en el canal de distribución comercial</p> <p>3.4. Transformaciones institucionales y evolución del canal de distribución</p> <p>3.5. Resumen</p>	<p>Test tema 3(0,02 puntos)</p> <p>Fecha de entrega: 09/09/2019</p>	Clase del tema 3
<b>Semana 4</b>	<p><b>Tema 4. Dirección comercial internacional de la empresa minorista</b></p> <p>4.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>4.2. Estrategia de marketing internacional de la empresa minorista</p> <p>4.3. Decisiones comerciales internacionales de la empresa detallista</p>		Clase del tema 4

<b>Semana 5</b>	<b>Tema 4. Dirección comercial internacional de la empresa minorista (continuación)</b>  4.4. Decisiones de localización internacional de la empresa minorista  4.5. Resumen	Test tema 4(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019	Clase del tema 4
<b>Semana 6</b>	<b>Tema 5. Dirección comercial internacional de la empresa fabricante</b>  5.1. ¿Cómo estudiar este tema?  5.2. Estrategia de marketing internacional de la empresa fabricante  5.3. Decisiones comerciales internacionales de la empresa fabricante  5.4. Decisiones de selección del canal e intermediarios en la empresa  5.5. Resumen	Test tema 5(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019	Clase del tema 5
<b>Semana 7</b>	<b>Tema 6. Formas de entrada, canales y redes comerciales internacionales</b>  6.1. ¿Cómo estudiar este tema?  6.2. Formas de entrada para mercados internacionales  6.3. Canales, métodos alternativos y formas de venta para mercados internacionales  6.4. Redes comerciales internacionales: concepto, estructura y diseño  6.5. Resumen	Actividad: Caso internacionalización. Formas de entrada, canales y redes comerciales internacionales(1 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019  Test tema 6(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019	Clase del tema 6 y presentación de la actividad Caso internacionalización. Formas de entrada, canales y redes comerciales internacionales
<b>Semana 8</b>	<b>Tema 7. Conflicto y cooperación en el canal de distribución comercial</b>  7.1. ¿Cómo estudiar este tema?  7.2. Conflicto en el canal de distribución comercial internacional  7.3. Cooperación en el canal de distribución internacional  7.4. Niveles de colaboración en el canal de distribución internacional  7.5. Resumen	Test tema 7(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019	Clase del tema 7
<b>Semana 9</b>	<b>Tema 8. Liderazgo en el canal de distribución internacional</b>  8.1. ¿Cómo estudiar este tema?  8.2. Motivación en el canal y las redes comerciales internacionales  8.3. Comunicación en el canal y las redes comerciales internacionales	Actividad: Conflicto y cooperación en el canal de distribución internacional(1 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019	Clase del tema 8 y presentación de la actividad Conflicto y cooperación en el canal de distribución internacional

<p><b>Semana 10</b></p>	<p><b>Tema 8. El liderazgo en el canal de distribución internacional (continuación)</b></p> <p>8.4. Coordinación y liderazgo en el canal y las redes comerciales internacionales</p> <p>8.5. Resumen</p>	<p>Test tema 8(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019</p>	<p>Clase del tema 8</p> <p>Clase de resolución de la actividad Caso internacionalización. Formas de entrada, canales y redes comerciales internacionales</p>
<p><b>Semana 11</b></p>	<p><b>Tema 9. Negociación en el canal y redes comerciales internacionales</b></p> <p>9.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>9.2. Poder y dependencia en el canal de distribución comercial internacional</p> <p>9.3. Sistemas verticales y horizontales de dirección en el canal internacional</p> <p>9.4. Negociación en el canal y redes comerciales internacionales</p> <p>9.5. Resumen</p>	<p>Test tema 9(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019</p>	<p>Clase del tema 9</p> <p>Clase de resolución de la actividad Conflicto y cooperación en el canal de distribución internacional</p>
<p><b>Semana 12</b></p>	<p><b>Tema 10. Evaluación del desempeño en el canal internacional</b></p> <p>10.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>10.2. La importancia de los canales de venta <i>on trade</i>, <i>off trade</i> y el <i>trade marketing</i> internacional</p> <p>10.3. Eficacia y eficiencia en la dirección del canal de distribución internacional</p> <p>10.4. Evaluación del desempeño en la dirección de canales internacionales</p> <p>10.5. Resumen</p>	<p>Actividad Grupal: Moda Latina(3 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019</p> <p>Test tema 10(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019</p>	<p>Clase del tema 10 y presentación de la actividad grupal Moda Latina</p>
<p><b>Semana 13</b></p>	<p><b>Tema 11. Ética y legalidad en la dirección de canales y redes comerciales</b></p> <p>11.1. ¿Cómo estudiar este tema?</p> <p>11.2. Responsabilidad social en la dirección de canales y redes comerciales</p> <p>11.3. Ética en la dirección de canales y redes comerciales</p> <p>11.4. Legalidad en la dirección de canales y redes comerciales</p> <p>11.5. Resumen</p>	<p>Test tema 11(0,02 puntos) Fecha de entrega: 09/09/2019</p>	<p>Clase del tema 11</p> <p>Sesión de explicación del modelo de examen</p>
<p><b>Semana 14</b></p>			<p>Clase para presentar las conclusiones de la actividad</p>