

Programación semanal

Para conocer la fecha de entrega de las distintas actividades, accede a la **sección Tareas** (en el menú lateral). Recuerda que la suma de las puntuaciones de todas las actividades es de 15 puntos. Puedes hacer las que prefieras hasta conseguir un máximo de 10 puntos (que es la calificación máxima que se puede obtener en la evaluación continua).

	Temas	Actividades (10.4 puntos)	Clases en directo
Semana 1	Tema 1. Naturaleza y funciones de la distribución comercial 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Panorama general de la distribución comercial 1.3. Concepto, funciones y estructura de los canales de distribución comercial 1.4. Dirección y promoción en el canal de distribución 1.5. Resumen	Huella UNIR: Gestión Lean (2.5 puntos) Test Tema 1 (0.1 puntos)	Sesión de Presentación de la asignatura Clase del Tema 1
Semana 2	Tema 2. Entorno y marco de actuación de los canales de distribución 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Funciones, alternativas, agentes e intermediarios en el canal 2.3. Estrategia y actuación en el canal: el reto de la innovación y la colaboración 2.4. Relaciones y dinámica del canal: transformaciones funcionales e institucionales 2.5. Resumen	Test Tema 2 (0.1 puntos)	Clase del Tema 2
Semana 3	Tema 3. Administración en el canal de distribución 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Diseño, organización, dirección y control en el canal 3.3. Sistemas horizontales y verticales de dirección en el canal 3.4. Conflicto, poder, negociación y cooperación en el canal 3.5. Resumen	Test Tema 3 (0.1 puntos)	Clase del Tema 3
Semana 4	Tema 4. Decisiones estratégicas de comercialización de fabricantes 4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. Métodos y formas de venta en mercados domésticos e internacionales 4.3. Métodos y formas de venta en entornos digitales 4.4. Selección, evaluación y control de canales por empresas fabricantes 4.5. Resumen	Actividad 1 (3.0 puntos) Test Tema 4 (0.2 puntos)	Clase del Tema 4
Semana 5	Tema 5. Decisiones estratégicas de comercialización de mayoristas 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. Logística mayorista y cadena de suministros, inventarios y transporte 5.3. Canales, métodos alternativos y formas de venta mayoristas 5.4. Estrategias y decisiones de integración y colaboración para mayoristas 5.5. Resumen	Test Tema 5 (0.2 puntos)	Clase del Tema 5

	Temas	Actividades (10.4 puntos)	Clases en directo
Semana 6	Tema 6. Decisiones estratégicas de comercialización de detallistas 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. Métodos de determinación de áreas comerciales 6.3. Decisiones estratégicas de localización de puntos de venta 6.4. Estrategia y decisiones comerciales minoristas: merchandising, surtido y marca 6.5. Resumen	Test Tema 6 (0.2 puntos)	Clase del Tema 6
Semana 7	Tema 7. Ambiente e imagen de establecimiento minorista 7.1. ¿Cómo estudiar este tema? 7.2. Tipos de minoristas y decisiones comerciales. La marca de distribuidor 7.3. Decisiones de diseño, ambiente e imagen de establecimiento minorista 7.4. Servicio al cliente y customer experience en el comercio minorista 7.5. Resumen	Actividad 2 (3.0 puntos) Test Tema 7 (0.2 puntos)	Clase del Tema 7
Semana 8	Tema 8. Calidad de servicio al cliente y su aplicación en sectores específicos 8.1. ¿Cómo estudiar este tema? 8.2. Calidad de servicio al cliente y satisfacción: concepto y modelos de medición 8.3. Captación y fidelización de clientes: especial referencia a programas de lealtad		Clase de Resolución de la Actividad 1 Clase del Tema 8
Semana 9	Tema 8. Calidad de servicio al cliente y su aplicación en sectores específicos (continuación) 8.4. CRM y relaciones en el canal para mercados globales y sectores específicos 8.5. Resumen	Test Tema 8 (0.2 puntos)	Clase del Tema 8 (continuación)
Semana 10	Tema 9. Plan de promoción y comercialización en el canal 9.1. ¿Cómo estudiar este tema? 9.2. El proceso de planificación en redes de distribución comercial 9.3. Implantación y control en distribución. La promoción en el punto de venta 9.4. Planes de promoción y comercialización para mercados digitales y globales 9.5. Resumen	Test Tema 9 (0.2 puntos)	Sesión de Recomendación Examen Clase del Tema 9
Semana 11	Tema 10. Evaluación del desempeño en el canal de distribución 10.1. ¿Cómo estudiar este tema? 10.2. Importancia de los canales de venta on trade, off trade y trade marketing 10.3. ECR, eficacia y eficiencia en la dirección del canal de distribución 10.4. Evaluación del desempeño en la dirección y relaciones en el canal 10.5. Resumen	Test Tema 10 (0.2 puntos)	Clase de Resolución de la Actividad 2 Clase del Tema 10
Semana 12			Presentación de la Actividad Grupal

	Temas	Actividades (10.4 puntos)	Clases en directo
Semana 13	Tema 11. Nuevas tendencias de dirección y relaciones en el canal 11.1. ¿Cómo estudiar este tema? 11.2. Ética y responsabilidad social en la dirección y relaciones en el canal 11.3. Legalidad en la dirección y relaciones en el canal de distribución 11.4. Nuevas tecnologías aplicadas a la distribución: GIS, RFID, QR, Big Data e IoT 11.5. Resumen	Test Tema 11 (0.2 puntos)	Clase del Tema 11
Semana 14	Semana de repaso		
Semana 15			Clase de Resolución de Actividad Grupal
Semana 16	Semana de exámenes		

Nota: Los siguientes días se consideran periodos no lectivos

- 03/04/2023 a 09/04/2023 : Repaso

- 01/08/2023 a 31/08/2023 : Agosto