



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE INGENIERÍA EN MARKETING

1. Datos generales

Materia: CANALES DE COMERCIALIZACIÓN (4 CREDITOS)
Código: FAD0233
Paralelo: A
Periodo : Septiembre-2016 a Febrero-2017
Profesor: VERA REINO JOSE LEONARDO
Correo electrónico: jvera@uazuay.edu.ec

Nivel: 5

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

Prerrequisitos:

Código: FAD0244 Materia: INTRODUCCION AL MARKETING

2. Descripción y objetivos de la materia

A través de esta cátedra se conocerán los elementos de los sistemas de distribución y su vinculación con los objetivos, segmentación y posicionamiento de la empresa. Se podrán observar las características y tendencias de los canales de distribución, conocer herramientas claves en los canales como son Trade Marketing y Merchandising y por último se realizará un análisis de la evolución de los canales, dinámicas y tendencias del comercio.

Los canales de distribución representan un sistema interactivo que implica a los agentes del campo empresarial como son los fabricantes, intermediarios y consumidores. Es importante que el representante de Marketing conozca el funcionamiento de este sistema y utilice herramientas que le permitan tomar acertadas y oportunas decisiones al respecto, puesto que de ello dependerá la adecuada elaboración del plan de marketing estratégico de la empresa.

La materia Canales de distribución forma parte importante del Marketing Mix del Plan Estratégico de Marketing de una empresa, por tal motivo es de vital importancia saber analizar si los sistemas de distribución son los adecuados para los clientes a los que nos debemos.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

bg. Aplicar los modelos y técnicas de ventas más relevantes.

Evidencias

-Conocer herramientas eficientes en los canales de distribución, tales como Trade Marketing y Merchandising

-Evaluación escrita
 -Resolución de ejercicios, casos y otros
 -Trabajos prácticos - productos

-Conocer las nuevas alternativas de distribución y comercialización vinculadas a las TIC's.

-Evaluación escrita
 -Resolución de ejercicios, casos y otros
 -Trabajos prácticos - productos

-Desarrollar propuestas de Trade Marketing y Merchandising para una empresa.

-Evaluación escrita
 -Resolución de ejercicios,

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

casos y otros
-Trabajos prácticos -
productos

bh. Manejar adecuadamente la gestión integral del cliente.

-Desarrollar destrezas de análisis para determinar si los sistemas de distribución están acorde a la segmentación y posicionamiento de las empresas punto de análisis.

-Evaluación escrita
-Resolución de ejercicios, casos y otros
-Trabajos prácticos -
productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	TEMA 1, 2	DISTRIBUCION, FUNCIONES, FLUJOS Y OBJETIVOS, INTRODUCCION A LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCION	APORTE 1	10	Semana: 6 (17-OCT-16 al 22-OCT-16)
Evaluación escrita	Tema 3,4,5,	CANALES DIRECTOS E INDIRECTOS, COMERCIO MAYORISTA, COMERCIO MINORISTA	APORTE 2	5	Semana: 11 (21-NOV-16 al 26-NOV-16)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Tema 3,4,5,	CANALES DIRECTOS E INDIRECTOS, COMERCIO MAYORISTA, COMERCIO MINORISTA	APORTE 2	5	Semana: 11 (21-NOV-16 al 26-NOV-16)
Evaluación escrita	Tema 6,7,8	LA DISTRIBUCION EN LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA, MARKETING Y ESTRATEGIA DE CANALES, NUEVAS ALTERNATIVAS DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION	APORTE 3	5	Semana: 16 (al)
Resolución de ejercicios, casos y otros	Contenido capítulo 6,7,8	LA DISTRIBUCION EN LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA, MARKETING Y ESTRATEGIA DE CANALES, NUEVAS ALTERNATIVAS DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION	APORTE 3	5	Semana: 16 (al)
Trabajos prácticos - productos	Todo el programa	CANALES DIRECTOS E INDIRECTOS, COMERCIO MAYORISTA, COMERCIO MINORISTA, DISTRIBUCION, FUNCIONES, FLUJOS Y OBJETIVOS, INTRODUCCION A LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCION, LA DISTRIBUCION EN LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA, MARKETING Y ESTRATEGIA DE CANALES, NUEVAS ALTERNATIVAS DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (02-01-2017 al 15-01-2017)
Evaluación escrita	Toso el contenido	CANALES DIRECTOS E INDIRECTOS, COMERCIO MAYORISTA, COMERCIO MINORISTA, DISTRIBUCION, FUNCIONES, FLUJOS Y OBJETIVOS, INTRODUCCION A LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCION, LA DISTRIBUCION EN LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA, MARKETING Y ESTRATEGIA DE CANALES, NUEVAS ALTERNATIVAS DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (16-01-2017 al 22-01-2017)

Metodología

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
KOTLER, PHILIP. HARVARD BUSINESS REVIEW.	Educar Cultural Recreativa.	MODIFIQUE SU OBSESIÓN POR VENDER, ENFATIZANDO LA EFECTIVIDAD DE SU MERCADOTECNIA/ CÓMO DESARROLLAR E	1987	NO INDICA
KOTLER, PHILIP; AMSTRONG, GARY	Pearson Prentice Hall.	PRINCIPIOS DE MARKETING	2008	NO INDICA
MCCARTHY, E. JEROME; PERREAULT, WILLIAM D.; ROSAS SANCHEZ, MARIA ELENA; TRAD.; SEDORIO MARTINEZ, CAR	McGraw Hill.	MARKETING: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA TEORÍA PRÁCTICA	1997	NO INDICA
PELTON, LOU E	Mc Graw Hill	CANALES DE MARKETING Y DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	1999	NO INDICA

Web

Autor	Título	Url
Quiñones, Javier	E-Libro	http://site.ebrary.com/lib/uasuyasp/docDetail.action?docID=10316906&p00=canales%20distribucion%20mar
West, Alan	E-Libro	http://site.ebrary.com/lib/uasuyasp/docDetail.action?docID=10184600&p00=canales%20distribucion%20mar

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
ENRIQUE DÍEZ DE CASTRO	Mc Graw Hill.	DISTRIBUCIÓN COMERCIAL.	2004	84-481-40745
MICHAEL PORTER	Patria	VENTAJA COMPETITIVA: CREACION Y SOSTENIMIENTO DE UN DESEMPEÑO SUPERIOR	2001	9789682607783

Web

Autor	Título	Url
Tatiana Segura Rey, Manuela Canal Silva	No Indica	http://recursos.ccb.org.co/ccb/flipbook/2013/franquicias_cci/files/assets/downloads/publication.pdf

Software

Revista

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **04/08/2016**

Estado: **Aprobado**