

Assignatura

GESTIÓ DE LA DISTRIBUCIÓ

Curs

2003-2004

Cicle

2^on

Quatrimestre

Octubre – Febrer

G. Izard

DESCRIPTOR DE L' ASSIGNATURA

La distribució com a variable estratègica. Organització i funcions dels canals de distribució com a sistemes inter-organitzatius. Disseny d' un sistema de distribució. Costos de Distribució. Gestió en el sistema distributiu. Relacions internes i externes del sistema distributiu.

PROGRAMA

RESUM TEMÀTIC

Elements per la presa de decisions en temes de distribució. Distribució comercial en un enfoc estratègic: des de els conceptes bàsics als objectius essencials de les empreses de distribució. Funcions específiques de la distribució i estructures distributives dels mercats.

METODOLOGIA

La assignatura es basa en la combinació de classes impartides pel professor, lectura de llibres i texts escollits, anàlisi dels temes tractats a classe i participació de l'alumne.

PROGRAMA DE L'ASSIGNATURA

1. INTRODUCCIÓ

- 1.1. El Marketing i la distribució
- 1.2. Importància estratègica de la distribució
- 1.3. Continguts i organització de la distribució comercial
- 1.4. El mercat i el consumidor
- 1.5. Canvis evolutius

2. FORMES COMERCIALS I ANÀLISI ECONÒMICA

- 2.1. Justificació econòmica de la distribució
- 2.2. Funcions de distribució
- 2.3. Formes comercials amb i sense establiment

3. ENTORN DE LA DISTRIBUCIÓ

- 3.1. La demanda (el consumidor)
- 3.2. Tecnologies i procediments de control
- 3.3. Entorn institucional i legislatiu
- 3.4. Estructures distributives dels mercats

4. ORGANITZACIÓ DELS SISTEMES DE DISTRIBUCIÓ

- 4.1. Conèixer al client i produir servei
- 4.2. Assortiment i merchandising
- 4.3. Preu i rendabilitat
- 4.4. Ubicació i localització

5. COMPETÈNCIA EN LA DISTRIBUCIÓ

- 5.1. Distribució pròpia i Formes de cobrir el mercat
- 5.3. Fidelitat del i pel canal
- 5.4. Utilització estratègica de la marca

BIBLIOGRAFIA

- CASARES, J.,...: "Distribución Comercial " Ed. Civitas. 1996
- CHETOCHINE, G.: "Marketing estratégico de los canales de distribución" Ed. Granica.
- DALE M. LEWISON, "Ventas al detalle" Ed. Prentice Hall 1999
- DIEZ DE CASTRO, E (coordinador): "Distribución comercial" Segunda edición. Ed. Mc Grawhill. 1997
- DAYAN, A.: "Manuel de la distribution" Ed. d'organisation. 1972
- FISLER M. "Canaux de distribution" Ed. Vuibert Gestion Paris 1989
- MORENO JIMENEZ, A. "El comercio y los servicios para la producción y consumo". Sintesis.1992
- KOTLER, P. "Dirección de Márketing". Ed. Pretice Hall.1992
- QUINN, F. "Crowing the Customer (how to become Customer- Driven)" The O'Brien Press. Dublín, 1990
- SAINZ DE VICUÑA ANCIN, JM: "La distribución comercial: opciones estratégicas". Ed. ESIC 1996
- STERN, L.W. y EL-ANSARY, A.I. "Marketing Channels" Ed. Prentice -Hall 1997
- STERN, L.W. , EL-ANSARY, A.I.,... "Canales de Comercialización" Ed. Prentice - Hall. 1999 (***)
- VÁZQUEZ CASIELLES, R. y TRESPALACIOS, J.A.: "Distribución Comercial: estrategias de fabricantes y detallistas" Ed. Civitas, Madrid, 1997
- WEST, A.: "Gestión de la distribución comercial". Ed Diaz Santos, S.A. 1991
- Revistes: Alimarket, Aral, Distribución Actualidad, Distribución y Consumo

AVALUACIÓ

Per aprovar aquesta assignatura l'alumne haurà de superar l'examen que es farà al final i lliurar obligatòriament un treball de màxim 3 folis el dia de l'examen. Es tracta d'escriure unes reflexions personals sobre qualsevol dels punts del programa.

TUTORIES

G. Izard: dilluns 20:30 a 21:30