



**EDUCA  
BUSINESS  
SCHOOL**



# FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por  
**EDUCA BUSINESS SCHOOL**



## Postgrado en Marketing y Distribución Comercial



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



# Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

## SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

## NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL** que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

## Postgrado en Marketing y Distribución Comercial



DURACIÓN:

300 horas



MODALIDAD:

Online



PRECIO:

260 €

Incluye materiales didácticos,  
titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:

Educa Business School



## Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





## Educa Business School

como Escuela de Negocios de Formación de Postgrado  
EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

## Nombre de la Acción Formativa

de 425 horas, perteneciente al Plan de formación de EDUCA BUSINESS SCHOOL en la convocatoria de 2019  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXXXXXXXX

Con una calificación de **NOTABLE**

Y para que consiste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a 11 de Noviembre de 2019

La Dirección General  
JESÚS MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a  
NOMBRE DEL ALUMNO

RESPONSABILIDAD  
**SOCIAL**  
CORPORATIVA



El presente Título es parte de la Acción Formativa de la Unidad Formativa de 425 horas de los estudios correspondientes de la especialidad de Negocios de Formación de Postgrado, emitido por la Escuela de Negocios de Formación de Postgrado de EDUCA BUSINESS SCHOOL, y se expide en la convocatoria de 2019 correspondiente a la formación de postgrado en Marketing y Distribución Comercial. Este Título es parte de la Acción Formativa de la Unidad Formativa de 425 horas de los estudios correspondientes de la especialidad de Negocios de Formación de Postgrado de EDUCA BUSINESS SCHOOL, y se expide en la convocatoria de 2019 correspondiente a la formación de postgrado en Marketing y Distribución Comercial. Este Título es parte de la Acción Formativa de la Unidad Formativa de 425 horas de los estudios correspondientes de la especialidad de Negocios de Formación de Postgrado de EDUCA BUSINESS SCHOOL, y se expide en la convocatoria de 2019 correspondiente a la formación de postgrado en Marketing y Distribución Comercial.

## Descripción

Este curso en Marketing y Distribución Comercial le ofrece una formación especializada en la materia. Si tiene interés en el entorno del marketing y desea aprender los conceptos esenciales sobre el marketing estratégico, distribución comercial y todos sus componentes este es su momento, con el Curso en Marketing y Distribución Comercial podrá adquirir los conocimientos fundamentales para desenvolverse profesionalmente en este sector. Gracias a este Curso en Marketing y Distribución Comercial conocerá los procesos de segmentación de mercados y posicionamiento, aplicando diferentes técnicas para desarrollar un plan de marketing profesional y distribución comercial.



## Objetivos

- Realizar una segmentación del mercado.
- Conocer los factores que influyen en el comportamiento del consumidor.
- Aplicar diferentes tipos de estrategias de posicionamiento.
- Realizar un plan de marketing.
- Conocer los diferentes canales de distribución, así como los aspectos con los que contar en su gestión.
- Comprender las funciones que desempeñan los canales mayoristas y minoristas, y las diferentes formas de actuación para cada caso.
- Aprender cuáles son los principios fundamentales de retribución a distribuidores, así como saber de los aspectos positivos y negativos de las modalidades de descuentos aplicadas a cada canal.

## A quién va dirigido

El Curso en Marketing y Distribución Comercial está dirigido a profesionales del marketing que deseen aplicar diferentes estrategias para mejorar la reputación corporativa y el branding. Además es interesante para personas interesadas en acciones específicas dentro del marketing.

## Para qué te prepara

El Curso en Marketing y Distribución Comercial le prepara para desarrollar estrategias que le permitan conocer el comportamiento del consumidor para así realizar una segmentación del mercado.

## Salidas Laborales

Comercio / Marketing / Branding / Segmentación de mercados.

## Materiales Didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Marketing Estratégico'
- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'Marketing Estratégico'
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

## Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta

- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono

(+34) 958 050 217 e

infórmate de los pagos a  
plazos sin intereses que  
hay disponibles



## Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

**10% Beca Alumnos:** Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



## Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado**.



## Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.





## Reinventamos la Formación Online



### Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



### Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



### Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



### Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



### Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



### Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



### Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



### Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



### Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

## Acreditaciones y Reconocimientos



## Temario

### PARTE 1. MARKETING ESTRATÉGICO

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING ESTRATÉGICO: CONCEPTOS GENERALES

1. Planificación estratégica: Pasos
2. El rol del marketing dentro de la empresa
3. Situación y estrategias de marketing: Análisis
4. Proceso de orientación al cliente

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

1. Segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Requisitos para una segmentación eficaz: Segmentación de mercados de consumo e industriales
3. Estrategias de cobertura del mercado
4. Segmentación de mercados a priori y a posteriori

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DEMANDA Y DE LA ESTRUCTURA COMPETITIVA: PROCESO DE ANÁLISIS

1. Conceptos generales
2. Análisis de la demanda
3. Cuota de mercado de una marca: Análisis de sus componentes
4. Selección y del intercambio de la marca: Los modelos explicativos
5. Los factores que condicionan el atractivo estructural de un mercado o segmento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1. Factores que influyen en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Similitudes y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. Etapas del proceso de decisión del consumidor

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. POSICIONAMIENTO

1. Posicionamiento en el mercado
2. Elementos que forman el posicionamiento
3. Tipos de estrategias de posicionamiento
4. Períodos y mapas de posicionamiento

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. REPUTACIÓN DE LA MARCA Y BRANDING

1. Naturaleza y estructura de marca
2. Valor de marca: Brand equity
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como elemento de comunicación
5. Reputación corporativa

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLAN DE MARKETING

1. Plan de marketing
2. Procesos en el diseño del Plan de Marketing
3. Tipos de control en la ejecución del Plan de Marketing
4. Fases en el desarrollo del plan de marketing

## PARTE 2. DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA

1. Particularidades del transporte internacional
2. Operadores específicos del transporte internacional
3. Marco jurídico del transporte internacional

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERATIVA DEL TRANSPORTE INTERMODAL

1. Los distintos modos de transporte y sus características : carretera, ferrocarril, marítimo, fluvial, aéreo, multimodal
2. Comparativa del modo de transporte en relación a su rapidez, capacidad, seguridad, coste y tipo de mercancía
3. Aspectos técnicos del transporte: vehículos y limitaciones
4. Ordinario
5. Especial: mercancías peligrosas (MMPP), perecederas, animales vivos, consolidación y grupaje
6. Criterios de selección de modos de transporte
7. Criterios de selección de otros medios logísticos (embalaje, almacenamiento, manipulación, despacho aduanero, seguro)
8. Formas de comercialización del transporte en los diversos modos
9. Normativas reguladoras en los distintos modos de transporte

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES DE TRANSPORTE DE LARGA DISTANCIA.

1. Métodos de planificación y distribución de cargas en transporte internacional
2. Redes e infraestructuras de transporte a nivel europeo e internacional
3. Las plataformas intermodales

4. Planificación y selección de rutas y modo/s de transporte
5. Costes en las operaciones de transporte internacional
6. Tarifas y precios según los modos de transporte
7. Interpretación de los INCOTERMS en relación a la planificación de operaciones de transporte internacional

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DOCUMENTAL BÁSICA DE OPERACIONES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL**

1. Documentación propia de la mercancía en exportaciones e importaciones
2. Documentación de transporte según el modo
3. Documentación de protección jurídica de la mercancía
4. Documentación de tránsito de las mercancías
5. Procedimiento administrativo aduanero

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTROL Y SEGURIDAD EN EL TRANSPORTE INTERMODAL DE MERCANCÍAS**

1. Seguridad de la mercancía en el transporte intermodal: Obligaciones de la empresa transportista y los agentes implicados
2. Protección física y jurídica de la mercancía
3. Preparación de la mercancía: protección física: envases y embalajes
4. Normalización, certificación y homologación de los envases y embalajes
5. Criterios de selección de embalajes según modo de transporte
6. Unidades de carga y transporte: paletización y contenerización
7. Manipulación y estiba de mercancías
8. Etiquetado y señalización de mercancías
9. Identificación electrónica de embalajes
10. Transportes de naturaleza específica: mercancías perecederas, peligrosas, animales vivos, otros
11. Aplicaciones informáticas en la distribución espacial en la carga de mercancías
12. Gestión de incidencia o siniestro en el transporte internacional e intermodal
13. Atención de siniestros: comunicación, aportación de documentación, reclamación de daños.
14. Actuaciones correctoras

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN, INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CONTROL EN LAS OPERACIONES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS**

1. Aplicaciones de seguimiento, registro, comunicación e información sobre recorrido y situación de la mercancía: correo electrónico, Internet, sistema de información EDI, GPS, otros
2. Alimentación y mantenimiento de bases de datos en relación al servicio de transporte internacional
3. Sistemas de información y comunicación con clientes: web, correo electrónico, fax

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. FASES Y OPERACIONES EN LA CADENA LOGÍSTICA**

1. La cadena de suministro: fases y actividades asociadas
2. Flujos en la cadena de suministro: flujo físico de materiales y flujo de información. Características de los mismos. Cómo se articulan. Ejemplo concreto de un proceso de aprovisionamiento desde que se lanza la orden

de pedido hasta su recepción en almacén

- 3.El flujo de información: en tiempo real, fiable, seguro, fácil de interpretar y manejar
- 4.Flujo de materiales: seguro, eficaz y con calidad. Diagrama de flujos interconexiónados.
- 5.Cadena logística: objetivos. Cómo lograrlos. Integración de actores y sinergias a conseguir
- 6.Logística y calidad
- 7.Gestión de la cadena logística
- 8.El flujo de información

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOGÍSTICA INVERSA

- 1.Devoluciones y logística inversa
- 2.Posibles límites a la logística inversa
- 3.Causas de la aparición de la logística inversa
- 4.Política de devolución de productos
- 5.Logística inversa y legislación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. OPTIMIZACIÓN Y COSTOS LOGÍSTICOS

- 1.Características del costo logístico: variabilidad
- 2.Sistema tradicional y sistema ABC de costos
- 3.Medición del costo logístico y su impacto en la cuenta de resultados. Costos totales, costos unitarios y costos porcentuales
- 4.Estrategia y costos logísticos
- 5.Medidas para optimizar el costo logístico en las diversas áreas: stock, almacenaje, picking, transporte
- 6.Cuadro de control de costos. Pirámide de información del costo logístico
- 7.Ejemplo práctico de cálculo del costo logístico en una operación de comercialización, teniendo en cuenta el costo de compra, los costos de stock, almacenaje y manipulación, el costo de transporte de distribución y los costos administrativos e indirectos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. REDES DE DISTRIBUCIÓN

- 1.Diferentes modelos de redes de distribución
- 2.Cálculo del costo logístico de distribución en los diferentes modelos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. GESTIÓN DE IMPREVISTOS E INCIDENCIAS EN LA CADENA LOGÍSTICA

- 1.Incidencias, imprevistos y errores humanos en el proceso de distribución
- 2.Puntos críticos del proceso. Importancia cualitativa y monetaria de las mismas
- 3.Análisis de determinados procesos críticos
- 4.Seguimiento y localización física de la mercancía en el proceso de distribución
- 5.Sistemas informáticos y tecnología aplicada: GPS, satélite, radiofrecuencia
- 6.Acceso del cliente a la información
- 7.Determinación de responsabilidades en una incidencia
- 8.En diversos supuestos prácticos, cómo actuar en una incidencia
- 9.Incidencias y su tratamiento informático. Sistema de documentación: grabación de datos, información mínima, clasificación según tipos, seguimiento y solución dada a la misma, costo real o estimado, cliente afectado o proveedor involucrado, punto de la cadena en que se produjo

## UNIDAD DIDÁCTICA 12. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE INFORMACIÓN, COMUNICACIÓN Y CADENA DE SUMINISTRO

1. Tecnología y sistemas de información en logística
2. La pirámide de información
3. Ventajas y posibles inconvenientes: costo y complejidad del sistema
4. La comunicación formal e informal
5. Sistemas de utilización tradicional y de vanguardia: la informática, satélites, GPS, EDI, transmisión de ficheros, e-mail, teléfono, fax. Características. Pros y contras de los diferentes sistemas
6. Información habitual en el almacén
7. Terminología y simbología utilizadas en la gestión del almacén