

Cursos de postgrado

26 créditos

Curso académico 2013-2014

Distribución Comercial

del 15 de enero al 30 de junio de 2014

DIPLOMA DE EXPERTO UNIVERSITARIO

Características: material impreso, material multimedia, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

Economía de la Empresa y Contabilidad

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

PROGRAMA DE POSTGRADO

Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y

Certificado de Formación del Profesorado.

Curso 2013/2014

El Programa de Postgrado acoge los cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio otorgado por la UNED. Cada curso se impartirá en uno de los siguientes niveles: Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Accreditación:

Máster: mínimo de 60 ECTS.

Diploma de Especialización: mínimo de 30 ECTS.

Diploma de Experto: mínimo de 15 ECTS.

Certificado de Formación del Profesorado: 5 ECTS.

Requisitos de acceso:

Estar en posesión de un título de grado, licenciado, diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico. El director del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable del director del curso, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto Universitario. Los estudiantes deberán presentar un curriculum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

El estudiante que desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento.

1. Destinatarios

2. Presentación y objetivos

La distribución comercial es una de las herramientas de marketing más relevantes para las empresas puesto que permite facilitar la conexión entre la oferta y la demanda. En los últimos tiempos, lo que era una sencilla función de conexión se ha hecho tremendamente compleja debido a la globalización de los mercados, a la constante evolución de los formatos comerciales y a la diversidad de los canales de distribución disponibles.

De hecho, La Red se ha convertido en el mayor centro comercial del mundo, con tiendas que están abiertas las 24 horas del día, 365 días al año. Un gigantesco centro comercial que vende de todo: productos, servicios, ideas, creencias, contactos. El comercio electrónico en España mueve más 2.000 millones de euros al año con un crecimiento de dos dígitos en los últimos años; ¿cómo se puede vender también eficazmente a través de Internet?

Los que superen el curso obtendrán además la base para realizar determinados máster o cursos de postgrado de la UNED en el ámbito del Marketing y de la Dirección de Empresas, accediendo en esos casos a ayudas al estudio (para más información: marketing@cee.uned.es)

Aplicaciones profesionales y orientación para el empleo

Los matriculados en el curso tendrán a su disposición los servicios del centro de orientación, información y empleo (COIE) de la UNED: www.uned.es.

3. Contenidos

I. LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL CONTEMPORÁNEA

1. La distribución comercial
2. Los intermediarios
3. El establecimiento detallista
4. Los canales de distribución
5. Localización de los puntos de venta
6. Merchandising
7. La logística

II. COMERCIO ELECTRÓNICO

8. ¿Qué es el comercio electrónico?
9. La tienda on line
10. Atención al Cliente en el comercio electrónico
11. Promoción y Comunicación on line
12. Comunidades on line y redes sociales en el comercio electrónico
13. Logística en el comercio electrónico
14. Precios y medios de pago on line
15. Mobile commerce.

4. Metodología y actividades

No hay actividades presenciales en el Curso, con excepción de las tutorías personales voluntarias.

El método aplicado en el curso es el propio de la UNED, basado en la enseñanza universitaria a distancia, la cual permite al alumno:

- Seguir el curso cualquiera que sea su lugar de residencia
- Compatibilizar el aprendizaje con sus responsabilidades familiares y laborales
- Aprender sin desplazamientos

Este método de aprendizaje conduce a una adecuada formación mediante el empleo de:

- Material escrito (textos, manuales y guías didácticas).
- Plataforma educativa on-line en la web del curso y foros de debate académico
- Régimen permanente de tutoría y atención al alumno on-line y telefónica
- Sesiones personales voluntarias
- Videoconferencias (si la agrupación geográfica de los alumnos del curso en torno a los Centros Asociados de la UNED lo hace posible).

Trabajos a realizar: Prueba de evaluación final del curso (no presencial)

5. Material didáctico para el seguimiento del curso

5.1 Material obligatorio

5.1.1 Material en Plataforma Virtual

- Guía didáctica elaborada por el Equipo Docente del Curso
- Selección de lecturas complementarias, aplicaciones prácticas, sesiones de audio y de video.

5.1.2 Material enviado por el equipo docente (apuntes, pruebas de evaluación, memorias externas, DVDs,)

Distribución comercial aplicada (2012)

El libro del Comercio Electrónico (2011)

Este material será abonado por el alumno junto a la matrícula del curso.

6. Atención al estudiante

Prof. Dr. Ramón Rufin Moreno ([curriculum](#))

- Tutoría telefónica o personal los martes lectivos (10 a 14 h.), miércoles (17 a 19 horas) y jueves por las mañanas (10 a 14 h.) -
Teléfonos: 91-398.87.04; 91-398.63.47;
- Tutoría permanente en la web del curso y por correo electrónico: marketing@cee.uned.es

7. Criterios de evaluación y calificación

Para superar el curso será necesario obtener la calificación de "APTO" en la prueba de evaluación a distancia que tendrá lugar al final del mismo. Dicha prueba tendrá carácter práctico y consistirá en la resolución por el alumno de un supuesto que le planteará el Equipo Docente del Curso.

8. Duración y dedicación

22 semanas lectivas

9. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

RUFIN MORENO, RAMON

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

SEVILLA SEVILLA, CLAUDIA

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

MEDINA MOLINA, CAYETANO

10. Precio del curso

Precio de matrícula: 728,00 €.

Precio del material: 100,00 €.

11. Descuentos

11.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

12. Matriculación

Del 13 de septiembre de 2013 al 13 de enero de 2014.

Fundación General UNED

C/Francisco de Rojas, 2

Madrid 28010

www.fundacion.uned.es

13. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.