

# **COMERCIALIZACIÓN Y MERCADO II**

**CATEDRA: ING. JOSE WEISZ**

## **1) LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

- Concepto de Distribución Física. Quien la debe hacer.
- Niveles del canal.
- Mayoristas, minoristas, cadena de negocios, supermercados, shopping center, negocios propios.
- Situación actual en Europa y EEUU vs. Argentina.
- El diseño para diferentes formas de Distribución.
- Otras funciones del canal.

## **2) COMERCIO INTERNACIONAL**

- El mercado Internacional: los oferentes.
- Los productos del mercado internacional.
- Ferias y exposiciones.
- La Legislación y Tramitación de las Exportaciones.
- Las Importaciones.
- Las cámaras y agrupaciones.

## **3) VENTAS.**

La organización del Equipo de ventas.

- Niveles jerárquicos – Distribución geográfica – funciones auxiliares.
- Interrelación de ventas con MKT y CON Diseño.
- La cobertura.
- Los objetivos de venta – La preventa.
- Presentación de producto al equipo de ventas.
- La motivación de los vendedores.

#### **4) LICENCIAS.**

- Marcas – Tecnología.

Agentes Licenciantes.

Los acuerdos interempresarios- La contratación.

- Ventajas y límites de una licencia.

#### **5) SERVICIO AL CLIENTE.**

-Las entregas de mercadería. Cantidad y oportunidad.

- La información y los Sistemas.

-Devolución, etc.

#### **6) MERCHANDISING**

-De que se trata.

