

Organiza:

**FUNDACIÓN
RAMÓN ARECES**

**CÁTEDRA FUNDACIÓN
RAMÓN ARECES
DE DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL**

Universidad de Oviedo

TÍTULOS PROPIOS

Empresas colaboradoras:



2015/2016



**Experto en
Dirección de Empresas
de Distribución
Comercial
7ª Promoción**

<http://iude.uniovi.es/>
www.uniovi.es/estudios/titulospropios
infopostgrado@uniovi.es

D.L.:AS-00653-2015

**FUNDACIÓN
RAMÓN ARECES**

**FUNDACIÓN
RAMÓN ARECES**



Universidad de Oviedo



Universidad de Oviedo



TÍTULO PROPIO DE EXPERTO EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Directores:

Juan Trespalacios Gutiérrez
Facultad de Economía y Empresa
Departamento de Administración de Empresas
Área de Comercialización e Investigación de Mercados
jtrespa@uniovi.es / 985 10 36 92

Rodolfo Vázquez Casielles
Facultad de Economía y Empresa
Departamento de Administración de Empresas
Área de Comercialización e Investigación de Mercados
rvazquez@uniovi.es / 985 10 36 91

Eduardo Estrada Alonso
Facultad de Derecho
Departamento de Derecho Privado y de la Empresa
Área de Derecho Civil
Eduardo@estrada-azona.com / 985 10 39 25

M^a José Sanzo Pérez
Facultad de Economía y Empresa
Departamento de Administración de Empresas
Área de Comercialización e Investigación de Mercados
mjsanzo@uniovi.es / 985 10 28 24

Contacto del Curso:

Juan Trespalacios Gutiérrez
Facultad de Economía y Empresa
Departamento de Administración de Empresas
Área de Comercialización e Investigación de Mercados
jtrespa@uniovi.es

Idiomas: Español

Nº Plazas: 25

Duración: 6 meses (24 créditos ECTS)
Octubre 2015-marzo 2016

Precio: 2.500 euros

Web:
<http://iude.uniovi.es/titulos/direccionempresas>

Preinscripción:

Preinscripción:
Del 1 de junio a 19 de agosto
Listas provisionales: 3 de septiembre
Reclamaciones a las listas: 4 y 7 de septiembre
Listas definitivas: 11 de septiembre

Matrícula:

Matrícula:
Del 14 al 18 de septiembre
Tramitación preinscripción/matrícula:
<http://iude.uniovi.es> (C/González Besada, 13, 4^ª planta, Oviedo) / iude@uniovi.es
cei.uniovi.es/postgrado/titulosyfc/oferta
Independientemente de los plazos señalados, también se habilitarán periodos de preinscripción y de matrícula todos los meses hasta el inicio del curso, siempre y cuando aún queden plazas libres. Tendrá lugar la primera y tercera semana de cada mes.

Ayudas y becas:

Se ofertan becas de matrícula por un importe de 1.500 euros cada una concedidas por la Fundación Ramón Areces.

Además, se ofertarán becas por un importe de 6.000 euros cada una para alumnos de procedencia internacional (fuera de España) o de otras Comunidades Autónomas (diferentes al Principado de Asturias), también financiadas por la Fundación Ramón Areces.

Modalidad: Presencial

Horario:

Miércoles, jueves y viernes de 17:00 a 21:00 h.

Lugar de impartición:

IUDE (C/ González Besada, 13, 4^a planta Oviedo; Tfno. 985 10 30 19; iude@uniovi.es).

Recursos:

Aula con medios audiovisuales.
Aula de informática.
Salas para trabajo individual y en equipo.

Programa de prácticas:

El Título Propio de Experto ofrece un programa de Prácticas Remuneradas que se realizarán en empresas de distribución durante el año 2015, una vez finalizado el mismo. Existe un convenio de colaboración con empresas de Distribución Comercial.

Promotores:

Cátedra Fundación Ramón Areces de Distribución Comercial
Dirección web: <http://catedrafundacionarecesdc.uniovi.es>
E-mail: catedrafarecesdc@uniovi.es

TÍTULOS PROPIOS DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO

Ciencias Sociales y Jurídicas

Requisitos de admisión:

Los alumnos deberán ser titulados universitarios (licenciados, ingenieros, diplomados, graduados) o bien profesionales directamente relacionados con el sector de la distribución comercial que carezcan de titulación, siempre y cuando acrediten documentalmente esta profesionalidad y reúnan los requisitos legales para cursar estudios en la Universidad.

Salidas profesionales:

El curso proporciona una formación práctica y polivalente en las diferentes áreas de gestión de una empresa de distribución comercial, así como una visión completa de las actividades y decisiones de distribución que ha de adoptar cualquier tipo de empresa para comercializar sus productos.

El objetivo del curso es formar profesionales con conocimientos y habilidades enfocadas al mercado y al cliente, capaces de dirigir equipos y gestionar un establecimiento o una empresa comercial, decidir dónde y cómo se han de abrir nuevos establecimientos, definir nuevos conceptos de negocio online y offline, gestionar las relaciones fabricante-distribuidor, gestionar las relaciones con el cliente, adoptar las principales decisiones comerciales (surtido, marcas, servicios, precios, promociones, comunicación), conocer la normativa aplicable al sector, así como otros múltiples temas complementarios.

Concretamente, esta formación posibilita las siguientes salidas profesionales:

- Dirección de una empresa comercial en cualquier formato de venta (cadena corporativa, franquicia, comercio asociado, comercio independiente).
- Director de establecimiento o grupo de establecimientos y sus diferentes secciones.
- Dirección o equipo de gestión de un centro comercial.
- Dirección o equipo de gestión de una central de compras.
- Dirección de una plataforma logística.
- Mando intermedio en el equipo de gestión de la empresa comercial en las áreas de expansión, marketing, merchandising, promoción y animación de los puntos de venta, atención y fidelización de los clientes, ventas, compras, recursos humanos, departamento financiero, administración y sistemas de gestión, así como nuevas tecnologías, distribución física, logística y gestión de cuentas clave.
- Responsable comercial y de marketing de cualquier empresa de productos de consumo (bienes de consumo frecuente y duradero).

Plan de estudios:

El Título Propio de Experto Universitario en Dirección de Empresas de Distribución Comercial tiene una duración de seis meses, está organizado en cinco módulos y cuenta con un total de 24 créditos ECTS. Todos los módulos comienzan y finalizan con una conferencia o seminario.

MÓDULO 1: Bases Estratégicas en Economía y Dirección de Empresas.

MÓDULO 2: Diseño y Planificación de Canales de Distribución.

MÓDULO 3: Competencias y Habilidades Directivas en Distribución Comercial.

MÓDULO 4: Estrategias Comerciales de la Empresa Detallistas.

MÓDULO 5: Entorno Legal y Desarrollo de la Distribución Comercial.

Proyecto Empresarial Fin de Curso
Plantear un proyecto de investigación en grupo relacionado con la gestión detallista o la creación de un nuevo negocio de distribución.

Empresas colaboradoras en la docencia:

ALTABOX
BRICOR
CORPORACIÓN ALIMENTARIA PEÑASANTA
DECATHLON
DELAGRO
DJV ABOGADOS
EL CORTE INGLÉS
FUNDACIÓN ALIMERKA
GRUPO EL ARCO
IKEA
INFORMÁTICA EL CORTE INGLÉS
KANTAR WORLDPANEL
LEROY MERLIN
MERCATURIAS
SOMBRERERÍA ALBIÑANA
SUPERMERCADOS MAS Y MAS
UNIÓN DE COMERCIANTES DE GIJÓN