

Empresas colaboradoras:

FUNDACIÓN  
RAMÓN ARECES



CÁTEDRA FUNDACIÓN  
RAMÓN ARECES  
DE DISTRIBUCIÓN  
COMERCIAL

FUNDACIÓN  
RAMÓN ARECES



Universidad de Oviedo  
**TÍTULOS PROPIOS**

2012/2013



[www.cei.uniovi.es/postgrado](http://www.cei.uniovi.es/postgrado)  
[www.cei.uniovi.es/iude](http://www.cei.uniovi.es/iude)  
[infopostgrado@uniovi.es](mailto:infopostgrado@uniovi.es)

**Experto en  
Dirección de Empresas  
de Distribución  
Comercial  
4ª Promoción**



## TÍTULO PROPIO DE EXPERTO EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

### Directores:

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-alonso.com / 985 10 39 25

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

M<sup>a</sup> 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:

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

**Idiomas:** Español

**Nº Plazas:** 25

**Duración:** 6 meses (24 créditos ECTS)  
Octubre 2012-marzo 2013

**Precio:** 2.500 euros

### Preinscripción y matrícula:

Preinscripción:  
Del 4 de junio al 20 de agosto  
Matrícula:  
Del 11 al 17 de septiembre  
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.  
Tramitación preinscripción/matrícula:  
[www.uniovi.es/IUDE](http://www.uniovi.es/IUDE) (C/González Besada, 13, 4ª planta, Oviedo) / [iude@uniovi.es](mailto:iude@uniovi.es)

### Ayudas y becas:

Se ofertan becas de matrícula por un importe de 1.500 euros cada una concedidas 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, 4ª planta Oviedo;  
Tfno. 985 10 30 19; [iude@uniovi.es](mailto:iude@uniovi.es)).

### Recursos:

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

**Web:** [www.uniovi.es/iude](http://www.uniovi.es/iude)

<http://catedrafundacionarecesdc.uniovi.es>

### Programa de prácticas:

El Título Propio de Experto ofrece un programa de Prácticas Remuneradas que se realizarán en empresas de distribución durante el año 2013, 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](mailto: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) 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).

## TÍTULOS PROPIOS DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO

### Ciencias Sociales y Jurídicas

### 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:

CAFENTO  
CORPORACIÓN ALIMENTARIA PEÑASANTA  
DECATHLON  
EL CORTE INGLÉS  
FUNDACIÓN ALIMERKA  
GARRIGUES ABOGADOS  
GRUPO ZENA  
IKEA  
INTERSPORT España  
JORAIDA DE LA UZ  
LEROY MERLÍN  
MERCASA  
MERCASURIAS  
RAMÓN Y CAJAL ABOGADOS  
UNIÓN DE COMERCIANTES DE GIJÓN