**INSTITUTO SUPERIOR DEL PROFESORADO DE SALTA Nro. 6005**

**PLAN PEDAGOGICO 8: TECNICATURA EN ADMINISTRACION CON ORIENTACION EN COMERCIALIZACION**

**(OCTUBRE de 2020)**

**ASIGNATURA: MARKETING OPERATIVO**

**APELLIDO Y NOMBRE DEL DOCENTE: PEREZ SAEZ, ADRIANA**

**DIA: 26 y 27 de Octubre HORARIO: 19:00 HASTA 20:30. Lunes y Martes**

|  |
| --- |
| **CONTENIDO O TEMA A DESARROLLAR** |
| UNIDAD 3 DECISIONES DE DISTRIBUCIÓNLocalización y dimensión de los puntos de ventaLogística La distribución física  |
| **GUIA O ACTIVIDADES** |
| En base al tema LOCALIZACION Y DIMENSION DEL PUNTO DE VENTA determine basado en la empresa y producto que usted está trabajando desde principio de año: * Segmento del mercado elegido
* La localización del punto de venta.
* Tamaño y características del punto de venta

Indique, basado en la empresa producto como realizaría las actividades de la distribución física * Recepción y procesamiento de pedidos: Recepción, comprobación , trasmisión de órdenes de compra
* Manejo de materiales: Procedimientos para mover los productos dentro y entre almacenes y locales de venta.
* Embalaje: Protección y conservación de los productos, para su traslado
* Transporte: Determinación del medio de trasporte más apto y su plan de ruta para mover el producto desde su lugar de origen hasta su punto de venta.
* Almacenamiento: Características, ubicación dimensión del lugar en donde se guardan los productos.
* Planificación y control de inventarios: Determinación de la cantidad de producto que el vendedor debe tener disponible
* Servicio al cliente: Establecimiento de los puntos de pedidos, personas para recibir y atender al cliente
 |
| **BIBLIOGRAFIA** |
| **SANTESMASES MESTRE**, **MIGUEL** - Marketing conceptos y estrategias (6a. ed.). España: Ediciones Pirámide, 2012.  |

Se adjunta a la presente material de estudio para el estudiante.