



ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
 UNIDAD TEPEPAN
 SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA
 DEPARTAMENTO DE INNOVACIÓN EDUCATIVA
PLANEACIÓN DIDÁCTICA TIPO: MODALIDAD EN LÍNEA



Programa Académico: Licenciatura en Relaciones Comerciales	Academia: Ventas y Canales de Distribución
Unidad de aprendizaje: Canales de Distribución y Logística	Nivel: IV
Propósito de la unidad de aprendizaje: Diseña estructuras de distribución, comercialización y logística de un producto y/o servicio, tomando en cuenta su punto de fabricación y/o generación hasta su consumo.	

PRIMER PARCIAL
<p>Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> I. Evolución de los canales de distribución II. La estructura del canal de distribución
<p>Propósito(s) Específico(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> I. Analiza la evolución de los canales de distribución acorde a los procesos comerciales que ha habido a lo largo de la historia en diferentes mercados nacionales e internacionales. II. Analiza la composición de los canales mayoristas y detallistas tomando en cuenta la naturaleza del producto y/o servicio adecuando la distribución de éstos en una organización.

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
1	Unidad I. Evaluación de los canales de distribución. 1.1 Definición e historia de los Canales de Distribución. 1.1.1 Evolución de la logística y la cadena de suministro. 1.2 Globalización Comercial y los Tratados de Libre Comercio. 1.2.1 En América: TLCAN.	1. Búsqueda de los temas del primer parcial. 2. Elaboración una infografía sobre los puntos más importantes de <i>Un Tratado de Libre Comercio o Acuerdo Comercial.</i>	1. Infografía, valor 20%. 2. En equipos de trabajo. 3. Se entregará en formato PDF. 4. Deberán de consultar por lo menos tres libros y dos fuentes oficiales de internet. 5. Los puntos que debe contener la infografía son: a) Fecha de integración	Repositorio del IPN https://www.repositoriodigital.ipn.mx/ Repositorio digital en la plataforma que se usara como evidencia de clases.	3B, 6C, 7B
2					
3					
4					
5					
6					

<p>1.2.2 En Europa: T-MEC. 1.2.3 En Asia: México-Japón. 1.3 La clasificación de los Canales de Distribución: mercado agropecuario, industrial, de consumo y servicios. 1.3.1 Determinación de los niveles de canal.</p> <p>Unidad II. La estructura del canal de distribución 2.1 Estructura del canal mayorista. 2.1.1 Distribución nacional de abasto (perecederos, aves, carne, pescado, frutas) y la planeación y coordinación de distribución. 2.2 Estructura del canal detallistas. 2.2.1 Centros comerciales, Tiendas de descuento, Cadenas de tiendas, Hipermercados, Cooperativas de consumo, Tiendas sindicales, Tiendas de conveniencia, Clubes de precios y otras formas de distribución. 2.3 Distribución física y logística. 2.3.1 Tipos de medios de transporte: Terrestre, marítimo, aéreo, ferroviario, ductos y (multimodal). 2.3.2 Selección de medios de transporte. 2.4 Logística de la empresa actual. 2.4.1 Empresa transnacional, Empresa Grande, Empresa Mediana, Empresa Pequeña y Microempresa. 2.5 Marco legal. 2.5.1 Leyes sobre medios de transportes y seguros (Traslado de sustancias peligrosas; aspectos sanitarios y fitosanitarios).</p>	<p>3. Elaboración de un mapa mental sobre <i>la clasificación de los canales de distribución</i>.</p> <p>4. Realización de un videoblog sobre un área de la <i>Central de Abasto</i> (Distribución Nacional de Abasto).</p> <p>Entrega de la primera parte del Proyecto de <i>"Integración logística en la Cadena de Suministro"</i></p>	<p>b) Etapas por las que ha atravesado c) Integrantes d) Objetivo e) Impacto para México</p> <p>1. Mapa mental, valor 20% 2. En equipos de trabajo. 3. Se entregará en formato PDF. 4. Deberá de consultar por lo menos tres libros y dos fuentes oficiales de internet. 5. Debe contener la clasificación según los mercados: a) Agropecuario b) Consumo c) Industrial d) Servicios</p> <p>1. Videoblog, valor 30% 2. Se trabajará en equipos. 3. Se deberán desarrollar cortinillas de entrada y salida, identificando a los miembros del equipo. 4. Tendrá una duración de no más de 10 minutos y se deberá abordar el tema de forma creativa. 5. Se compartirá la liga del video que deberá estar en la plataforma YouTube. 6. Todos los demás equipos tendrán que retroalimentar y comentar el videoblog de los demás.</p> <p>1. Primer avance del proyecto, valor 30%. 2. Se compartirá la liga del archivo que deberá estar en un drive. 3. Tendrá el desarrollo de los capítulos: I y II. 4. Se desarrollará en equipos de trabajo. 5. Se tomarán en cuenta la asistencia a asesorías y revisiones programadas a los proyectos.</p>		
---	--	---	--	--

SEGUNDO PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s):

- III. Los modelos de decisión
- IV. Tendencias de la distribución

III. Propósito(s) Específico(s): Diseña modelos de distribución con base en la comercialización de un producto y las necesidades comerciales que tiene una organización.

IV. Integra tendencias de distribución a los modelos de comercialización con base en las necesidades de los intermediarios de una organización.

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
7	Unidad III. Los modelos de decisión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Búsqueda de los temas del segundo parcial. 2. Resolución de ejercicios matemáticos sobre el <i>Modelo de Distribución Física de Hitchcock</i>. 3. Diseño de diagrama de flujo de las etapas que se requieren para un <i>diseño de canal de distribución</i>. 4. Resolución y presentación de caso práctico. <i>"Trademarketing"</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ejercicios matemáticos, valor 20% 2. De forma individual. 3. Se realizará en el horario de clases. 4. Se evaluará la identificación de las variables, procedimiento de los cálculos, e interpretación de los resultados en el campo de la distribución física. <ol style="list-style-type: none"> 1. Diagrama de flujo, valor 10% 2. En equipos de trabajo. 3. Se entregará en formato PDF. 4. Deberán de consultar por lo menos tres libros y dos fuentes oficiales de internet. <ol style="list-style-type: none"> 1. Caso práctico, valor 30%. 2. Resolver en equipos de trabajo. 3. La resolución se deberá entregar en formato PDF, tomando en cuenta la estructura, de carátula, introducción, desarrollo y conclusiones, así como referenciar todas las fuentes 	Repositorio del IPN https://www.repositoriodigital.ipn.mx/ Repositorio digital en la plataforma que se usara como evidencia de clases.	2C, 6C, 8B
8	3.1 Modelos de decisión.				
9	3.1.1 Modelo matemático de Distribución				
10	Física de Hitchcock.				
11	3.1.2 Funciones de los canales de distribución.				
12	3.2 Razones por las que se recurre al intermediario.				
	3.2.1 Relaciones fabricante intermediario.				
	3.2.2 Intermediario local, intermediario foráneo, comisionistas, cadena de autoservicios.				
	3.3 Convenios de intermediación.				
	3.4 Diseño y elección de Canal				
	3.4.1 Objetivo de la distribución.				
	3.4.2 Análisis de las funciones de distribución: producto y mercado.				
3.4.3 Jerarquización de los canales de distribución.					
3.4.4 Consideración de restricciones: legales, financieras, sistema comercial.					
3.4.5 Elección de canal: criterios financieros, criterios de seguridad y criterios de marketing y ventas.					
3.5 Estrategias de distribución.					
3.5.1 De distribución directa o indirecta:					

<p>aplazamiento y outsourcing. 3.5.2 De cobertura de mercado: intensiva, exclusiva y selectiva. 3.5.3 De coordinación en el canal: vertical y horizontal. 3.5.4 De comunicación: presión (push) y aspiración (pull).</p> <p>Unidad IV. Tendencias de la distribución. 4.1 Trade Marketing. 4.1.1 El trade marketing dentro de la empresa: Funciones. 4.1.2 Plan de trade marketing: Por cliente y tecnología. 4.1.3 Creación del valor en el trade marketing. 4.2 Herramientas auxiliares de la distribución: Outsourcing, Just in time, Empowerment, benchmarking y telemarketing. 4.3 Canal Virtual. 4.3.1 Comportamiento, entorno y funciones 4.3.2 Relaciones con el proveedor, cliente y laterales</p>	<p>Entrega de la segunda parte del Proyecto de “Integración logística en la Cadena de Suministro”</p>	<p>consultadas. 4. Se deberán exponer los resultados y propuestas del caso práctico.</p> <p>1. Segundo avance del proyecto, valor 40%. 2. Se compartirá la liga del archivo que deberá estar en un drive. 3. Tendrá el desarrollo de los capítulos: III y IV. 4. Se desarrollará en equipos de trabajo. 5. Se tomarán en cuenta la asistencia a asesorías y revisiones programadas a los proyectos.</p>		
--	---	---	--	--

TERCER PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s):

V. Operaciones logísticas en la Cadena de Suministro

Propósito(s) Específico(s):

V. Integra estrategias de operaciones logísticas dentro de las actividades de la cadena de suministro

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
13 14 15 16 17 18	<p>Unidad V. Operaciones logísticas en la cadena de suministro. Funcionalidad y definiciones de inventario. Centros de Almacenamiento, Acopio y Distribución. Políticas de administración del Inventario.</p>	<p>1. Búsqueda de los temas del segundo parcial. 2. 1. Elaboración de un mapa mental sobre el <i>Modelo de Cadena de Suministro de Michael Porter.</i></p>	<p>1. Mapa mental, valor 10%. 2. En equipos de trabajo. 3. Se entregará formato PDF. 4. Deberán de consultar por lo menos tres libros y dos fuentes oficiales de</p>	<p>Repositorio del IPN https://www.repositoriodigital.ipn.mx/ Repositorio digital en la plataforma que se usara como evidencia de clases.</p>	1B, 7B, 9B

	<p>Administración de Riesgos. Logística y su definición Modelo de la Cadena de Suministro de Michael Porter Consideraciones en la planificación de la cadena de suministro. Integración de la cadena de suministro global Protección de la cadena de suministr</p>	<p>3. Entrega de la tercera parte del Proyecto de <i>"Integración logística en la Cadena de Suministro"</i></p> <p>4. Presentación del proyecto <i>"Integración logística en la Cadena de Suministro"</i></p>	<p>internet.</p> <p>1. Entrega de proyecto final, valor 50%. 2. Se compartirá la liga del archivo que deberá estar en un drive., según las especificaciones del documento <i>"Integración logística en la Cadena de Suministro"</i> 2. Tendrá el desarrollo del capítulo V. 3. Se desarrollará en equipos de trabajo. 4. Se tomarán en cuenta la asistencia a asesorías y revisiones programadas a los proyectos. 5. Se integran todos los demás capítulos en un trabajo final.</p> <p>1. Presentación del proyecto final, valor 40%. 2. Será una exposición ejecutiva, con un límite máximo de duración de 20 minutos. 3. Se evaluará el dominio del tema de forma individual, así como el material utilizado. 4. El material visual es un apoyo, por lo tanto no se deberá leer durante la exposición.</p>		
--	--	---	---	--	--