



**Advantys**  
Learning



# **GUÍA DOCENTE DEL CURSO**

## **2023**

CURSO DE FUNDAMENTOS DE UN  
NUEVO MODELO COMERCIAL EN LA  
DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS



# INFORMACIÓN GENERAL DEL CURSO:

En este curso, el alumno se adentrará en el estudio de todas las partes que componen un modelo comercial en el sector de distribución de bebidas.

Además, nos centraremos en analizar la retribución comercial más extendida en el sector, la retribución variable, con el objetivo de valorar su correcta aplicación.

## LA MISIÓN DE ADVANTYS LEARNING

Hace años nos sumamos a colaborar con la transformación del modelo de distribución... y para hacerlo, desde el inicio **hemos abanderado la innovación, la digitalización de sistemas y procesos o el aprendizaje constante como valores fundamentales**. Valores que, aquellos que decidan crecer con nosotros deben compartir.

En nuestra amplia experiencia acompañando a fabricantes y distribuciones, no podría faltaros de forma digital ahora que el Covid-19 ha revolucionado nuestra manera de relacionarnos, de tal forma que, para poder continuar contribuyendo en vuestro crecimiento, no hemos dudado en dinamizar nuestra formación y llegar a vosotros de manera interactiva.

**La distribución de bebidas a hostelería ya no es algo del pasado.**



## DESCRIPCIÓN DEL CURSO

A pesar de hablar de modelos comerciales, nos hemos centrado en las temáticas a tratar en el día a día de una distribución y las casuísticas con las que más nos hemos encontrado en nuestros 20 años de experiencia como consultores. De tal forma que, si perteneces al sector, aunque no estés vinculado directamente al área comercial, puedes formarte ya que la sala de ventas es clave para un negocio y de ella depende en gran medida el éxito de la empresa.

## HERRAMIENTAS Y METODOLOGÍA

Nuestros cursos están virtualizados por profesionales en un formato interactivo donde compaginaréis:

- Texto, esquemas, tablas e imágenes con locuciones explicativas.
- Vídeos y enlaces de interés.
- Descargables

Pero además de ello, hemos querido darle un carácter práctico al curso, de tal modo que:

- Os mostraremos casos reales y ejemplos basados en nuestra experiencia.
- Os invitaremos a realizar cuestionarios y ejercicios de retención en cada módulo de manera dinámica.
- Os proporcionaremos estándares del sector en distintas temáticas claves para que podáis guiaros de referencias reales si finalmente os adentráis en el autodiagnóstico de vuestra distribución.
- Realizaremos algunas webinars con especialistas en la materia sobre temas de interés en el momento, donde tendréis oportunidad de interactuar con ellos y entre vosotros.

# PERFIL DEL CURSO

## ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?



Este curso nace pensado para **jefes de ventas o responsables del área comercial de distribuciones de tamaño medio y grande**, así como para aquellos **gerentes o futuros gerentes de distribuciones de menor tamaño que vayan a liderar el área comercial de su distribución**.

Sin embargo, también es la formación ideal para **gestores de fabricantes de bebidas, jefes de administración o incluso otros cargos operativos de las distribuciones, así como recién llegados al sector con independencia del puesto** que quieran conocer los entresijos del área comercial de una distribución 2.0.



# RESUMEN DE CONTENIDOS

## MÓDULO 1. DIMENSIONAMIENTO, PERFILES Y FUNCIONES EN LA SALA DE VENTAS DE LA DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS

### 0. INTRODUCCIÓN

### 1. REDEFINIENDO LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL DE LA DISTRIBUIDORA

#### 1.1 Objetivos

#### 1.2. Funciones a realizar y posiciones comerciales

1.2.1. Criterios básicos para agrupar funciones

1.2.2. Función de marketing en la distribución

#### 1.3. Perfiles

#### 1.4. Modo de desarrollar las funciones

1.4.1. Consideraciones básicas

1.4.2. La tecnología y el desarrollo de las funciones comerciales

1.4.3. Rentabilidad de la parada y construcción del negocio de futuro

#### 1.5. Dimensionamiento y chequeo de viabilidad

1.5.1. Reglas básicas del dimensionamiento de una sala de ventas

1.5.2. Tres características que definen el funcionamiento de las reglas básicas

1.5.3. Chequeo de realismo y viabilidad económica

1.5.4. Revisión del dimensionamiento de las rutas de preventa

1.5.5. Otras consideraciones del dimensionamiento

#### 1.6. Alineamiento de objetivos comerciales

### 2. SIMULACIÓN DE UN CASO REAL

### 3. LOS 7 ERRORES MÁS HABITUALES

### 4. LA DIGITALIZACIÓN, LA OMNISCANALIDAD Y EL ÁREA COMERCIAL DE LA DISTRIBUIDORA

4.1. La distribución de hoy

4.2. ¿A qué retos nos enfrentamos?

4.3. Claves para adaptarnos al cambio



# RESUMEN DE CONTENIDOS

## MÓDULO 2. LA RETRIBUCIÓN VARIABLE Y OTRAS PALANCAS DE ACTUACIÓN SOBRE LA SALA DE VENTAS

### 0. INTRODUCCIÓN

### 1. CLAVES DE LA RETRIBUCIÓN VARIABLE

- 1.1. Coherencia y armonía
- 1.2. Fijo Vs variable en una proporción adecuada
- 1.3. Nunca es más barato... es "más a cambio de más"
- 1.4. Posibilidad del comercial de realmente influir en los resultados
- 1.5. Evitar el agravio comparativo
- 1.6. No linealidad
- 1.7. Nada de fijos encubiertos
- 1.8. Asumir que es bastante más complicado de gestionar
- 1.9. Entendible y transparente

### 2. DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA

- 2.1. Estrategia y objetivos
- 2.2. Diseño
- 2.3. Implantación

### 3. AUTOEVALUACIÓN



# SEGUIMIENTO, CONTROL Y SISTEMA DE EVALUACIÓN

Al concebir el curso en un formato interactivo y para cumplir con los requisitos de la formación bonificada de la FUNDAE, dispondremos de:

- Los **accesos al curso y tiempos** por módulo.
- Las respuestas de los **ejercicios de cada módulo**, para los que tendrá hasta **tres intentos**.
- La calificación obtenida en los **cuestionarios "comprueba lo que sabes"** al final de cada módulo.

En ningún caso la calificación obtenida será condicionante del acceso a los siguientes módulos, no obstante, **deberá finalizar el módulo al que tiene acceso y realizar su cuestionario correspondiente para acceder al siguiente módulo**.

Además de ello, y con la intención de dinamizar el curso hemos establecido una serie de logros o insignias de las que dispondrán al conseguir determinados objetivos como el logro de determinada calificación, asistencia a webinars, la terminación de un curso, etc.

Al finalizar el curso, dispondrá de un certificado emitido por Advantys Learning.





# CALENDARIO DEL CURSO

## HORAS FORMATIVAS POR MÓDULO

Módulo 1  2,5 HORAS aprox.

Módulo 2  2 HORAS aprox.

Autoevaluación  1 HORAS aprox.

Webinar  1,5 HORAS aprox.



# JUNTOS, ES MÁS FÁCIL...



## SI TE HA QUEDADO ALGUNA DUDA...

NO OLVIDES ACCEDER AL APARTADO "PREGUNTAS Y RESPUESTAS FRECUENTES"

