



UADEC

UNIDAD 4

FORMATOS COMERCIALES



UNIDAD 4 FORMATOS COMERCIALES

INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD

Los formatos de comercialización son las distintas maneras en que las empresas acercan sus productos o servicios al consumidor. Comprenderlos y aplicarlos correctamente es clave para lograr una venta efectiva.

En esta unidad conoceremos sus conceptos básicos, cómo se clasifican y los distintos tipos de mercado en los que operan (como mayoristas o minoristas). Además, analizaremos casos prácticos para entender cómo elegir el formato más adecuado según el tipo de producto y su público objetivo.

Este tema ayudará a los estudiantes a tomar decisiones estratégicas sobre cómo, dónde y a través de qué canales comercializar productos de forma efectiva.

OBJETIVO DE LA UNIDAD

El alumno deberá conocer e implementar los diversos formatos comerciales que le faciliten el intercambio comercial entre diversos mercados, así como saber en qué momento es correcto implementar este tipo de formatos de acuerdo con las necesidades o características del mercado, empresa o producto.

CONTENIDO TEMÁTICO

UNIDAD IV: Formatos Comerciales

- Conceptos Básicos de los Formatos de Comercialización.
- Clasificación de los Formatos de Comercialización.
- Tipos de Mercado.
- Correcto Uso y Aplicación de los Formatos de Comercialización para un Producto (Casos Prácticos).

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: FORMATOS DE COMERCIALIZACIÓN	5
CONTROL DE LECTURA: PRODUCTO	3
FORO: TIPOS DE MERCADO	4
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	3
TOTAL	15 PUNTOS

ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
Conceptos Básicos de los Formatos de Comercialización	Conceptos Básicos de los Formatos de Comercialización	Formatos de Comercialización