

MF2182_3 COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA(ONLINE)



350,00 € - 425,00 €

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF2182_3 Comercialización del transporte por carretera, regulado en el Real Decreto 614/2013, de 2 de agosto, que permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para comercializar servicios de transporte por carretera.

Categorías: [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración	160 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES

Centro de empleo

AGENCIA DE COLOCACIÓN

Formación acreditada

CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

MÓDULO 1. COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD FORMATIVA 1. MARKETING DE LA ACTIVIDAD DE TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte por carretera.
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte por carretera:
3. - Oferta y demanda de servicios de transporte.
4. - Indicadores básicos de información empresarial.
5. Indicadores básicos de la información comercial del transporte: nivel de actividad, precios de carburante, costes y otros.
6. Clientes en el transporte por carretera:
7. - Caracterización general de los principales tipos de clientes.
8. - Clientes en el sector viajeros.
9. - Clientes en el sector mercancías.
10. Asociaciones profesionales de transporte.
11. - Principales funciones y actividades.
12. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
13. - Concepto y régimen legal: agencias, transitarios y almacenista-distribuidor.
14. - Transporte interior e internacional.
15. - Transportes exentos.
16. - Actividades auxiliares al transporte: los operadores logísticos, las estaciones de transporte y arrendamientos de vehículos sin conductor y vehículos arrendados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LOGÍSTICO.

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades de negocio:

2. - Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado
3. - Técnicas de análisis y detección de oportunidades de mercado.
4. - Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas.
5. Fuentes de información comercial y del sector:
6. - Definición de información y toma de decisiones empresariales.
7. - Observatorios del sector.
8. - Estudios.
9. - Revistas especializadas.
10. - Asociaciones profesionales de transporte.
11. Análisis de la información de mercados:
12. - Técnicas de investigación de mercados.
13. - Prospección de clientes.
14. - Estudios de mercado en el sector del transporte por carretera.
15. Segmentación de clientes en el mercado de transporte.
16. - Concepto de segmento y nicho de mercado.
17. - Cuota de mercado.
18. - Técnicas de segmentación aplicadas al transporte por carretera.
19. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector.
20. - Técnicas de muestreo.
21. - Elaboración de cuestionarios para obtención de satisfacción y necesidades
22. - Presentación e interpretación de resultados.
23. - Aplicación de herramientas informáticas.
24. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal.
25. - Elementos de los planes.
26. - Selección de objetivos.
27. - Determinación de acciones.
28. - Evaluación de alternativas.
29. - Planificación y dirección comercial estratégica.
30. - Plan de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. El marketing de servicios:
2. - Concepto y utilidad para las empresas.
3. - El plan de marketing.
4. - Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.
5. Política de producto:
6. - Concepto: el servicio de transporte.

7. - Tipos de servicios de transporte.
8. - Caracterización de la política de producto.
9. - Posicionamiento del producto.
10. - Estrategias de diferenciación comercial según tipo de servicio, producto y cliente.
11. Política de precio:
12. - El precio del servicio de transporte: costes, tiempo tránsito, frecuencias, etc.
13. - Escandallo de costes.
14. - Márgenes comerciales.
15. - Descuentos.
16. - Impuestos.
17. Política de distribución
18. - Concepto en el servicio de transporte.
19. - La red de venta interna y externa.
20. Política de comunicación o publicidad.
21. - Determinación del público objetivo.
22. - Elementos de comunicación y promoción.
23. - Medios publicitarios y soportes.
24. - Contenido del mensaje.
25. - Las relaciones públicas y la promoción de ventas.
26. Redacción y presentación del plan de marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SERVICIO DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Promoción del servicio de transporte:
2. - Medios y acciones: identificación de clientes potenciales y reales.
3. - Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.
4. - Fidelización de clientes y relaciones comerciales estables en el sector.
5. - Gestión de las relaciones con clientes.
6. Captación de clientes:
7. - Fases del proceso de captación.
8. - La planificación de la visita comercial.
9. La visita comercial:
10. - Contacto.
11. - Venta.
12. - Negociación y postventa.
13. Argumentación comercial y refutación de objeciones.
14. Técnicas de comunicación comercial con clientes.

15. - Elementos de comunicación verbal y no verbal.
16. - Técnicas de comunicación verbal y no verbal, escrita y oral que afectan a las relaciones con clientes.
17. - Presentación comercial de servicios de transporte por carretera.
18. Acciones de marketing directo:
19. - Diferentes acciones de marketing on line y off line.
20. - Cartera de clientes. Seguimiento del cliente.
21. El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte por carretera.
22. - B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística.
23. Costes de las acciones de comercialización y promoción.
24. - Rentabilidad y eficiencia de las acciones promocionales.

UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.
2. - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.
3. Formalización y documentación del contrato:
4. - La carta de porte.
5. - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.
6. Obligaciones y derechos de las partes
7. - Porteador.
8. - Cargador.
9. - Destinatario.
10. La retribución.
11. Régimen jurídico de mercancías especiales:
12. - Peligrosas.
13. - Perecederas.
14. - Animales vivos.
15. Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
16. - Transportistas.
17. - Consignatarios.
18. - Agentes de aduanas.
19. - Otros operadores logísticos.
20. Pluralidad de transportistas:

21. - Transporte combinado.
22. - Transporte multimodal.
23. - Transporte por superposición,
24. - Contratación interviniendo varios transportistas.
25. Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
26. Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
27. - Competencia.
28. - Composición.
29. - Procedimiento
30. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
31. Reglas generales del CIM.
32. Transporte internacional de mercancías.
33. - Convenio CMR.
34. - Convenio TIR.
35. - Autorizaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
2. - Normativa.
3. - Competencias de las CCAA.
4. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
5. Transportes regulares: el régimen concesional.
6. - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.
7. - Normativa aplicable.
8. - Requisitos de concurrencia.
9. - Revisión.
10. - Plazo.
11. - Prórroga de la concesión.
12. Normativa especial del transporte escolar y de menores.
13. El título de porte: el billete y otros documentos.
14. Formalización y documentación del contrato.
15. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
16. El pago:
17. - Las tarifas.
18. - El precio del contrato.
19. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:

20. - Competencia.
21. - Composición.
22. - Procedimiento
23. - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
24. Transporte internacional de viajeros:
25. - Características.
26. - Tipos de servicios.
27. - Autorizaciones.
28. - Requisitos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 2. - Costes fijos y variables
 3. - Costes directos e indirectos.
 4. - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
 5. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
 6. - Umbral de rentabilidad.
 7. - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.
 8. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
 9. - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
 10. - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
 11. - Precio del billete en transporte de viajeros.
 12. - Precio de flete de autobús.
 13. - El sistema de tarifación de referencia en el transporte por carretera.
14. Los Incoterms en el comercio internacional:
 15. - Concepto y clasificación.
 16. - Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 17. - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
18. Otros parámetros que componen la oferta:
 19. - Características de los vehículos.
 20. - Horarios.
 21. - Frecuencia.
 22. - Horario de petición de servicios.
 23. - Temporalidad.
 24. - Exclusividad.

25. - Alteraciones en el precio del combustible.
26. - Duración del contrato.
27. - Revisión de precios.
28. - Penalizaciones.
29. - Resolución de conflictos.
30. - Forma y plazo de pago.
31. Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE.

1. El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.
2. - Diferencias con otros tipos de productos y servicios.
3. - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.
4. Planificación de la negociación comercial:
 5. - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.
 6. - Estimación de las necesidades del cliente.
 7. - Márgenes y límites de la negociación.
 8. - Concesiones mutuas.
9. Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
 10. - Contratos de prestación puntual
 11. - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.
 12. Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
 13. - Anglosajón.
 14. - Francés.
 15. - Alemán.
 16. - Nipón.
 17. - Chino.
 18. - Norteamericano.
 19. - Hispanoamericano.
 20. - Otros.
 21. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.
 22. - Principales causas de los conflictos.
 23. - Procesos de resolución y arbitraje internacional.
 24. - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

