



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

MF2182_3 Comercialización del Transporte por Carretera

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

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.

CONTENIDOS

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 tarificación 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



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es