

**“EXPERTO EN COMERCIALIZACIÓN EFICIENTE DE ACEITES DE OLIVA”
CALENDARIO DESARROLLO SESIONES PRESENCIALES**

MATERIA 1. LA GESTIÓN DE MARKETING EN EL SECTOR OLEÍCOLA				
Fecha	Hora inicio	Hora fin	Título sesión	Profesor/a
15/02/19 (Viernes)	16:00	18:30	De la orientación a la producción a la orientación al mercado. Fundamentos de la gestión de marketing en las organizaciones	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
15/02/19 (Viernes)	18:30	21:00	Marketing estratégico y marketing operativo en el sector oleícola	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
16/02/19 (Sábado)	09:00	14:00	¿Cómo hacer un plan de marketing en el sector oleícola?	Dra. Eva Murgado Armenteros (UJA)
22/02/19 (Viernes)	16:00	18:30	Análisis situacional. Análisis DAFO	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
22/02/19 (Viernes)	18:30	21:30	La delimitación de las Unidades Estratégicas de Negocio en el sector oleícola. Análisis de cartera	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
23/02/19 (Sábado)	09:00	14:00	Segmentación, selección de mercado meta y posicionamiento	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
8/03/19 (Viernes)	16:00	19:00	La importancia del comportamiento del consumidor. Taller de experiencias en estudios sobre el comportamiento del consumidor	Dr. Francisco J. Torres Ruiz (UJA)
8/03/19 (Viernes)	19:00	21:00	El posicionamiento de Castillo de Canena	D. ^a Rosa Vañó Cañadas (Aceites Castillo de Canena)

MATERIA 2. DECISIONES ESTRATÉGICAS SOBRE LA OFERTA COMERCIAL				
Fecha	Hora inicio	Hora fin	Título sesión	Profesor/a
9/03/19 (Sábado)	09:00	14:00	Estrategias para alcanzar ventajas competitivas en el sector oleícola: reducción de costes y diferenciación	Dr. Juan Vilar Hernández (Consultor estratégico)
15/03/19 (Viernes)	16:00	21:00	Estrategias para alcanzar ventajas competitivas en el sector oleícola: reducción de costes y diferenciación	Dr. Juan Vilar Hernández (Consultor estratégico)
16/03/19 (Sábado)	09:00	11:30	Los atributos de los aceites de oliva como fuentes de diferenciación: intrínsecos, extrínsecos y ocultos	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
16/03/19 (Sábado)	11:30	14:00	Las decisiones sobre el envase y el valor de marca en la estrategia de posicionamiento	Dr. Francisco J. Torres Ruiz (UJA)
29/03/19 (Viernes)	16:00	18:30	Generación de valor en la oferta oleícola	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
29/03/19 (Viernes)	18:30	21:00	Creación de marca: proceso para el posicionamiento y uso de Internet (Web, e-commerce, redes sociales, etc.)	D. Enrique Moreno Porriño (Cabello & Mure)
30/03/19 (Sábado)	09:00	14:00	Taller de experiencias sobre diferenciación	DOP de Jerez, Hacienda Queyles y Oro Bailén
5/04/19 (Viernes)	16:00	21:00	Normativa legal sobre comercialización de los aceites de oliva: envasado, etiquetado, gestión de marcas y figuras de calidad (DOP/IGP)	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)

MATERIA 3. DECISIONES ESTRATÉGICAS SOBRE DISTRIBUCIÓN, PRECIO Y COMUNICACIÓN				
Fecha	Hora inicio	Hora fin	Título sesión	Profesor/a
6/04/19 (Sábado)	09:00	11:30	Gestión de la distribución comercial: la distribución en el sector de los aceites de oliva	Dr. Manuel Parras Rosa (UJA)
6/04/19 (Sábado)	11:30	14:00	Estrategias de distribución en el sector de los aceites de oliva	D. José Luis García Melgarejo (Olivar de Segura, S.C.A. de 2º grado)
26/04/19 (Viernes)	16:00	18:30	Marco jurídico de la comercialización de los aceites de oliva (I). Cuestión previa: naturaleza jurídica del contrato (¿civil o mercantil?). Especialidades y consecuencias	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)
26/04/19 (Viernes)	18:30	21:00	Marco jurídico de la comercialización de los aceites de oliva (II). Tipología de contratos (venta directa, venta a granel, venta a futuros, contratos de distribución de marca propia o marca ajena, contratos de agencia, comisión y corretaje)	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)
27/04/19 (Sábado)	09:00	14:00	Marco jurídico de la comercialización de los aceites de oliva (III). Controles administrativos sobre la circulación de los aceites de oliva: la trazabilidad	Dr. Mariano López Benítez (UCO)
3/05/19 (Viernes)	16:00	18:30	Riesgos derivados de la comercialización de los aceites de oliva: fluctuaciones del precio, impago del precio y pérdida de la cosa. Seguros	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)
3/05/19 (Viernes)	18:30	21:00	Gestión de precios: factores determinantes y objetivos en la política de fijación de precios	Dra. María Gutiérrez Salcedo (UJA)
4/05/19 (Sábado)	09:00	11:30	Modelos de fijación de precios	Dra. María Gutiérrez Salcedo (UJA)
4/05/19 (Sábado)	11:30	14:00	Estrategias de precios en el sector oleícola	D. Juan Gadeo Parras (Interóleo)
10/05/19 (Viernes)	16:00	21:00	Análisis de la normativa reguladora en la fijación de precios: Ley de defensa de la competencia, Ley de Ordenación de Comercio Minorista y Ley de Competencia Desleal	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)
11/05/19 (Sábado)	09:00	11:30	Gestión de la comunicación	Dra. Manuela Vega Zamora (UJA)
11/05/19 (Sábado)	11:30	14:00	Instrumentos de comunicación: publicidad, promoción de ventas, gestión de la fuerza de venta, redes sociales, Internet	Dra. Manuela Vega Zamora (UJA)
24/05/19 (Viernes)	16:00	18:30	Estrategias de comunicación en el sector de los aceites de oliva	D. Álvaro Olavarría Govantes (Oleoestepa, S.C.A. de 2º grado)
24/05/19 (Viernes)	18:30	21:00	Actos desleales ligados a la comunicación comercial. Reacciones. Consecuencias jurídicas	Dra. Trinidad Vázquez Ruano (UJA)
25/05/19 (Sábado)	09:00	14:00	Régimen jurídico estatal y comunitario en materia de publicidad comercial. Sistema de autocontrol de la publicidad	Anxo Tato Plaza (Univ. Vigo)

MATERIA 4. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN				
Fecha	Hora inicio	Hora fin	Título sesión	Profesor/a
31/05/19 (Viernes)	16:00	18:30	Estrategias de internacionalización: causas, barreras, formas de entrada y plan de internacionalización	Dra. Encarnación Moral Pajares (UJA)
31/05/19 (Viernes)	18:30	21:00	Mercados prioritarios para la exportación de aceites de oliva	Dra. Encarnación Moral Pajares (UJA)
1/06/19 (Sábado)	09:00	12:00	Taller de experiencias	ICEX y Extenda
1/06/19 (Sábado)	12:00	14:00	Barreras jurídicas al comercio internacional: etiquetado, exclusivas de marca y figuras de calidad (DOP/IGP)	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)
14/06/19 (Viernes)	16:00	18:30	Barreras jurídicas al comercio internacional: etiquetado, exclusivas de marca y figuras de calidad (DOP/IGP)	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)
14/06/19 (Viernes)	18:30	21:00	El contrato de compraventa internacional	Dr. Jesús Martín Serrano (UJA)
15/06/19 (Sábado)	09:00	11:30	Cuestiones litigiosas del comercio internacional: competencia y ley aplicable. Arbitraje	Dr. Jesús Martín Serrano (UJA)
15/06/19 (Sábado)	11:30	14:00	El contrato de seguro en el tráfico internacional. Coberturas: tipos cambio, pérdida de la cosa, retraso en la entrega, etc.	D. Juan Luis Pulido Begines (Abogado)
21/06/19 (Viernes)	16:00	21:00	El contrato de transporte (modalidades)	Dra. María Victoria Petit Lavall (Univ. Jaume I)
22/06/19 (Sábado)	09:00	14:00	Taller de experiencias	Manzanilla Olive, S.C.A. de 2º grado, Naranjas Lola y empresa

MATERIA 5. COMERCIO DE LOS ACEITES DE OLIVA Y ECONOMÍA DIGITAL				
Fecha	Hora inicio	Hora fin	Título sesión	Profesor/a
5/07/19 (Viernes)	16:00	21:00	Principales herramientas de comercio electrónico. Situación del comercio electrónico en el sector oleícola. Internet y la empresa exportadora. El uso de las herramientas Google	Dr. Enrique Bernal Jurado (UJA)
6/07/19 (Sábado)	09:00	11:30	Interrogantes logísticos en la venta por Internet	Representante de Dcoop
6/07/19 (Sábado)	11:30	14:00	Aplicación de las redes sociales en el sector oleícola	Dr. Juan Antonio Parrilla González (Picualia)
12/07/19 (Viernes)	16:00	18:30	La publicidad electrónica: régimen jurídico	Dra. Trinidad Vázquez Ruano (UJA)
12/07/19 (Viernes)	18:30	21:00	La contratación telemática	Dra. Trinidad Vázquez Ruano (UJA)
13/07/19 (Sábado)	09:00	12:00	Registro de nombres de dominio: limitaciones y resoluciones de conflictos de nombres de dominio	Dr. Ángel Martínez Gutiérrez (UJA)
13/07/19 (Sábado)	12:00	14:00	Taller de experiencias	Pendiente