

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA COMERCIAL
2	TÍTULO DEL PROYECTO	CASO DE COACHING GERENCIAL APLICADO EN TELEFONICA MOVISTAR
3	AUTOR(es)	SAMUEL IGNACIO MONTES SOLANO
4	AÑO Y MES	AÑO 2015 DEL MES DE AGOSTO
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	MARIA PAULA ALONSO
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>El Proceso de Coaching Gerencial que se realiza en Telefonica Movistar, en el equipo comercial que conforma la Dirección de Empresas de Telefónica Movistar Colombia, en donde no se esta cumpliendo con la meta de la jefatura y por tal motivo se pretende con este proceso identificar y diseñar herramientas y estrategias con el Jefe de Ventas y Los Ejecutivos de Cuenta, que permitan generar una mayor eficiencia del Equipo y cumplir con los Objetivos de la Regional. Adicional a esto se pretende desarrollar el potencial de todos y cada uno de los miembros del equipo, fomentar el liderazgo, sensibilizar a los miembros del equipo, para lograr su automotivación. La esencia del coaching comercial es enriquecer el modelo mental de los colaboradores, incrementando el nivel de conciencia de sus habilidades, actitudes y aptitudes, facilitándole el paso a la acción.</p> <p>Coaching Process Management to be held in Telefonica Movistar , the commercial team that makes up the Business Management Telefonica Movistar Colombia , where this is not complying with the goal of leadership and for that reason this process is intended to identify and design tools and strategies with the Head of Sales and Account Executives , in order to generate greater efficiency of equipment and meet the objectives of the Regional . In addition to this , it is to develop the potential of all team members , fostering leadership and sensitize team members to achieve their motivation. The essence of business coaching is to enrich the mental model of employees, increasing the level of awareness of their skills , attitudes and skills , facilitating the passage to action.</p>
7	PALABRAS CLAVES	Creencias, Coaching de Equipos, Coaching Organizacional, Paradigmas, Coaching Comercial.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector Servicios de Telecomunicaciones.
9	TIPO DE ESTUDIO	Trabajo aplicado al Coaching Gerencia
10	OBJETIVO GENERAL	Diseñar e implementar herramientas y estrategias con el Jefe de Ventas y Los Ejecutivos que permitan generar una mayor eficiencia del Equipo y cumplir con las Metas de la Regional Nororiente de la Dirección de Empresas de Telefónica Movistar.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<p>Crear herramientas de vinculación con los Ejecutivos, para aportar a mejorar del rendimiento.</p> <p>Desarrollar el potencial de todos y cada uno de los miembros del equipo.</p> <p>Fomentar el liderazgo.</p> <p>Sensibilizar a los miembros del equipo, para lograr su automotivación.</p> <p>Reforzar el autoestima e implicar mas a los miembros del equipo.</p>
12	RESUMEN GENERAL	<p>Esta situación sucede en el equipo de Ejecutivos de Cuenta que conforman la Regional Nororiente de la Dirección de Empresas de Telefonica Movistar Colombia. Este proceso de coaching Comercial se hará al equipo en cabeza del Jefe de Ventas de la zona, ya que no se están cumpliendo las metas de la Jefatura.</p> <p>Para conseguir el Objetivo principal que es diseñar e implementar herramientas y estrategias con el Jefe de Ventas y Los Ejecutivos que permitan generar una mayor eficiencia del Equipo y cumplir con las Metas, voy a utilizar dos tipos de coaching, primero uno Ejecutivo con el Jefe del equipo y luego un coaching de equipos con todos los Ejecutivos, para que entre todos se potencialicen las habilidades del grupo.</p> <p>Una de las cosas importantes en este proceso será la de conseguir modificar las creencias negativas y potencializar las positivas en todos los miembros del equipo.</p> <p>El líder deberá tener las siguientes competencias: Escucha Activa, orientación a Resultados, relaciones interpersonales, comunicación efectiva con su equipo, capacidad de desarrollar a los miembros del equipo, empatía, flexibilidad.</p> <p>Considero importante hacer Coaching Ejecutivo a 2 miembros del equipo de Ejecutivos de Cuenta de Santander, quienes siempre habian tenido unos excelentes resultados y en el ultimo año no han estado de la mejor manera aportando a sus resultados y los del equipo, se sabe de las excelentes habilidades que poseen y por este motivo hay que potencializarlas nuevamente.</p> <p>Es de rescatar las ganas y empeño que infunde el Líder en cada uno de los ejecutivos, y esto sumado a convertirlo en un Líder Coach, catapultaría de una manera extraordinaria los resultados del equipo en general</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>El Coaching Comercial es una herramienta muy poderosa que puede fortalecer el desempeño de los colaboradores de la empresa en general, sobre todo entre las áreas que interactúan entre si.</p> <p>La esencia del coaching comercial es enriquecer el modelo mental de los colaboradores, incrementando el nivel de conciencia de sus habilidades, actitudes y aptitudes, facilitándole el paso a la acción. Todo lo anterior, con base en ciertas preguntas y en la retroalimentación.</p> <p>Por lo anterior considero importante llevar este modelo a las demás áreas que conforman Telefónica Movistar Colombia.</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>http://alonsodelosangeles.com/2-material/presentaciones-vistas-en-clase/</p> <p>http://www.gestipolis.com/coaching-de-equipos-de-trabajo/</p> <p>http://aprendamos.aprenderapensar.net/2011/06/29/hola-mundo/</p> <p>http://www.escueladepnl.com.ar/cambio-organizacional-coaching.html</p>