

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

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Especialización en Finanzas y Negocios Internacionales
2	TÍTULO DEL PROYECTO	Coaching gerencial para la compañía IMPORTEXP INTL
3	AUTOR(es)	Ardila Navarro Norman Rolando
4	AÑO Y MES	2015 Julio
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Alonso Torres María Paula
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	Este proyecto compila la información básica para una intervención de Coaching Gerencial a la compañía Importexp Intl con el fin de lograr tomar una decisión asertiva para la incursión en el mercado de Norteamérica; A través del mismo se maximizan los recursos disponibles en la compañía, se aprovechan los que generan un valor agregado a la misma y se mitigan los que puedan obstruir un exitoso desarrollo empresarial. Se plantean opciones para superar temores y romper paradigmas que sean obstáculos, fortaleciendo conductas potencializadoras. Se busca generar un contexto claro y estable que permita un desenvolvimiento positivo, logrando certeza en la toma de decisiones, así como una justificación y respaldo corporativo frente a las mismas, permitiendo así potencializar la visión corporativa. This Project compiles the basic information for a Managerial Coaching intervention to the company Importexp Intl looking for reach an assertive choice for a venture in the North American market. Through this are maximized available resources in the company and is taken an advantage of those develops value added, mitigating others that obstructs a successful business development. Options are proposed to overcome fears and break blocking paradigms strengthening empowering behaviors. It is looking to generate certainty in taken decisions as well as a justification and corporative support facing it, allowing potentiate corporate vision.
7	PALABRAS CLAVES	Coaching, Coach, Coachee, intervención, incursión.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Comercial, importaciones, exportaciones.
9	TIPO DE ESTUDIO	Alternativa grado - Programa Coaching Gerencial
10	OBJETIVO GENERAL	Asertividad en la toma de la decisión de incursión en el mercado Norteamericano.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Maximizar los recursos disponibles en la compañía; Aprovechar recursos que generan un valor agregado; Mitigar recursos que puedan ser obstrucción para el desarrollo empresarial; Superar temores y romper paradigmas que sean obstaculos; Identificar y fortalecer conductas potencializadoras.
12	RESUMEN GENERAL	La situación corporativa de la empresa IMPORTEXP INTL que encuentra necesaria la intervención de un Coach para desarrollar un proceso de Coaching es la toma de la decisión asertiva de incursionar o no en el mercado Norteamericano, decisión que se caracteriza por su amplia trascendencia e impacto en la compañía. El proceso de Coaching en el presente informe, se limitará a la intervención del Gerente General de la compañía IMPORTEXP INTL, no reflejando ello que el proceso se cierre con éste, ya que de requerirse se podría extender al segundo inversionista de la compañía y a los colaboradores de la misma. Se desarrollará como base la guía de orientación del programa Coaching Gerencial desarrollado por la Universidad de la Sabana. Se utiliza el método GROW para el desarrollo de proceso, aplicando herramientas y fundamentos básicos del <i>Coaching</i> .
13	CONCLUSIONES.	Se concluye a través del presente proyecto que el <i>Coaching</i> aplicado a una compañía es una herramienta poderosa, útil y pertinente para identificar y alcanzar objetivos, maximizar los recursos disponibles, aprovechar generadores de valor agregado, mitigar obstrucciones del desarrollo empresarial, superar temores y romper paradigmas que son obstáculos, identificar y fortalecer conductas potenciadoras. A través del <i>Coaching</i> es posible lograr objetivos corporativos de lata envergadura que en situaciones exentas del mismo tomarían mucho tiempo y dinero.
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS. Normas Colombianas para la presentación de trabajos de investigación. Segunda actualización. Santafé de Bogotá D.C.: ICONTEC, 1996 126p. NTC 1307 CARDON, ALAIN, Coaching de equipos, Planeta D lagostini, Barcelona, 2005. original, editions D lorganization, Paris, 2003. CATALAO, J.A., PENIM, A.T, Herramientas de Coaching, Lidel, Lisboa, 2009 ALONSO DE LOS ÁNGELES, Hernán. Competencias básicas del Coach. BAHAMÓN ROZO, Carolina. Coaching Organizacional. TIBADUIZA, Olga. El poder de la conversación/preguntas inteligentes y poderosas ALONSO TORRES, María Paula. Modelos mentales creencias y paradigmas. ALONSO DE LOS ÁNGELES, Hernán. Gerentes a Coach. CASTRO RODRIGUEZ, Christian. Coaching de equipos y comercial.