

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	Programa de actualización en Coaching Gerencial
3	AUTOR(es)	Paula Alejandra Llano Jiménez
4	AÑO Y MES	25 de Julio de 2015
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	María Paula Alonso
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	Situación actual laboral para poner en práctica las técnica de coaching para potencializar habilidades y competencias que sean útiles para el equipo comercial.
7	PALABRAS CLAVES	Coach,coachee,Meta, objetivos, Competencias, preguntas poderosas, Modelos mentales,Liderazgo,Coaching de equipos, Coaching comercial
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector comercio
9	TIPO DE ESTUDIO	Programa de actualización
10	OBJETIVO GENERAL	Aportar herramientas al coachee para potencializar sus habilidades y competencias
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	*Aplicar mejores herramientas de entrenamiento para el desarrollo continuo de sus habilidades *Mejorar el auto concepto que tiene el coachee con el fin de valorar las habilidades que posee para un mejor desempeño *Realizar estrategias conjuntas con el fin de generar resultados positivos .
12	RESUMEN GENERAL	Es una situación que permite por medio del coaching implementar todas las herramientas que se vieron a lo largo del proceso permitiendo que el coachee obtenga las respuestas a su situación con la ayuda del coach que por medio de preguntas dirijan al coachee a donde desea llegar
13	CONCLUSIONES.	Este programa es una herramienta muy importante en el cualquier rol que nos desempeñemos ya que permite que sea usado en una organización, en equipos comerciales y en cualquier ámbito que nos movamos siempre va a ser útil para la resolución de problemas a situaciones.
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	Ø http://www.dpoconsulting.com/las_competencias_claves_del_coaching_ICF.pdf Ø http://www.ecbloguer.com/cerebroenpractica/?p=667