

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	PROCESO DE COACHING EN CERAMICA ANDINA LTDA.
3	AUTOR(es)	MAURICIO YAÑEZ MEDINA
4	AÑO Y MES	AÑO 2015 DEL MES DE JUNIO
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	OLGA TIBADUIZA LEON - MARIA PAULA ALONSO
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>El proceso de Coaching en Cerámica Andina, parte de una situación en el Área Comercial, donde en el último semestre no se están cumpliendo con los objetivos de ventas y por esta razón el clima organizacional entre el equipo comercial está deteriorado. Debido a esto, lo que se busca a través de los procesos de Coaching de equipos, Coaching Personal, Coaching de Ventas, Coaching Comercial y evaluación (DISTAL – PROXIMAL)/(SENTIR-RAZON), es precisamente remover de la mente de los actores principales del proceso, algunas creencias u Holografías que estos tienen y que de alguna manera son responsables de la situación. Por otro lado, lo más importante, cumplir con la meta de ventas y mejorar las relaciones entre el equipo y clima organizacional.</p> <p>The Coaching Process in Ceramica Andina, starts in a situation in the Commercial area, where in the last semester the company has not reached the sales budget and for that reason, the job environment on the sales team is damaged. Due to this, working with different coaching processes like Group Coaching, Personal/life Coaching, Sales Coaching, Commercial Coaching and a Distal-Proximal/Feel-Reason evaluation allows to remove some beliefs or holographies from the mind of the principal actors of the process. On the other hand, the most important things are to accomplish the sales goal and to improve the relationship between the work team and his job environment.</p>
7	PALABRAS CLAVES	Coaching de Equipos, Coaching Personal, Coaching Comercial, Competencias, Holografías
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector Manufactura
9	TIPO DE ESTUDIO	Trabajo aplicado al Coaching Gerencial
10	OBJETIVO GENERAL	Cumplir con la meta del presupuesto de ventas para el mercado Nacional
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Incentivar al equipo comercial y mejorar el clima laboral.
12	RESUMEN GENERAL	<p>Con este trabajo, se busca aplicar todo lo visto en el Diplomado de Coaching gerencial, en una situación real en mi empresa, empresa en la que me desempeño como Gerente Comercial. La compañía es Cerámica Andina.</p> <p>La situación laboral sucede en mi grupo de trabajo del departamento comercial, equipo que está compuesto por dos vendedores y dos colaboradores de Logística Comercial. La situación es la siguiente: En el último semestre no se ha cumplido la meta de ventas nacionales y encuentro, que uno de mis vendedores, es quien no está cumpliendo la meta, lo veo desmotivado y esta situación está desestabilizando todo el equipo comercial.</p> <p>Para resolver esta situación planteo trazar como objetivos principales, cumplir con la meta del presupuesto de ventas para el mercado Nacional e Incentivar al equipo comercial y mejorar el clima laboral.</p> <p>Para cumplir estas metas y ser un Gerente – Coach debo tener las siguientes competencias: CONFIANZA CON MI EQUIPO, ESCUCHAR ACTIVAMENTE A MI EQUIPO, entre otras.</p> <p>Los actores principales con los que voy a trabajar son el grupo de Vendedores y el grupo de Logística Comercial. Particularmente voy a trabajar un Proceso de Coaching grupal para que todos tengamos clara la meta, luego voy a realizar un proceso de Coaching individual o personal con uno de los vendedores. Por otro lado quiero aplicar una herramienta de evaluación para saber cómo es cada uno y también saber cómo me ve o percibe el equipo. Con estos diferentes procesos de Coaching y Evaluación busco romper algunas creencias u holografías que tiene mi equipo</p> <p>Los procesos de coaching me pueden ayudar a ver y escuchar temas nuevos con mi equipo que antes no sabía. Puedo generar procesos de mejoramiento continuo a través de las conversaciones que se hagan con el equipo comercial. Logrando también que, de esta experiencia, otros equipos de la compañía encuentren una salida al logro de sus objetivos.</p>

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

13	CONCLUSIONES.	los resultados que espero conseguir es el cumplimiento del presupuesto de ventas trazado a principio de año, que el equipo comercial trabaje en conjunto para la consecución de las metas, que se sientan felices trabajando por esas metas y que la compañía les retribuya todo ese esfuerzo.
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	http://www.associationforcoaching.com/pages/about/coaching-defined http://ic-fes.com/mwsicf/index.php?option=com_content&view=category&id=50:competenciasclavedelcoaching&Itemid=60&layout=default http://www.menteholografica.com/new-page-2.html http://alonsodelosangeles.com/2-material/presentaciones-vistas-en-clase/ https://reflexionesdeuncoachperegrino.wordpress.com/2012/10/10/cuales-son-los-principios-basicos-del-team-coaching/