

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	Gerencia Comercial con énfasis en ventas
2	TÍTULO DEL PROYECTO	Programa Coaching Gerencial
3	AUTOR(es)	Ingrid Lorena Acosta Bermudez
4	AÑO Y MES	Julio del 2015
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Tibaduiza Olga
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	Hacer que el equipo de alto desempeño mejore la comunicación con el líder, participen de manera más efectiva en el compromiso conjunto de lograr cumplir satisfactoriamente los objetivos de la organización
7	PALABRAS CLAVES	Liderazgo, comunicación asertiva, Comercialización, grupo de alto rendimiento, competencias, efectividad
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL	farmaceutico a nivel comercial, para medicos generales y especialistas e instituciones especializadas de salud.
9	TIPO DE ESTUDIO	Programa Coaching Gerencial

10	OBJETIVO GENERAL	Plantear la propuesta que el proceso de coaching como una herramienta de desempeño laboral de la líder del equipo del distrito Santander, para mejorar el desempeño, la eficiencia y eficacia organizacional
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<p>Obtener un cambio en el esfuerzo sostenido de su comportamiento y una transformación en su vida personal y profesional.</p> <p>Renovar las relaciones y hacer eficaz la comunicación con todo el equipo regional.</p> <p>Facilitar el acercamiento entre los trabajadores y su gerente para el intercambio de conocimientos, habilidades y experiencias.</p>
12	RESUMEN GENERAL	<p>Los niveles de productividad y de desempeño que se presentan en el entorno laboral hacen que el estilo de vida de las personas sea cada vez más exigente.</p> <p>Pertenece a una sociedad orientada al éxito, en la cual es imposible escapar de la competencia y el deseo de triunfo</p> <p>La propuesta planteada busca por medio de resultados contribuir a la prevención y control de los efectos del coaching en las organizaciones, lo cual nos incide en el mejoramiento del ambiente laboral, propiciando el desarrollo de los trabajadores para aumentar la productividad, el rendimiento y la calidad del trabajo, así como también la vida familiar y personal del colaborador lo cual se refleja positivamente en la sociedad</p> <p>metodología</p> <p>el método a utilizado en esta propuesta es el inductivo, que consiste en el razonamiento, partiendo de cosas particulares, se eleva a conocimientos generales</p> <p>La técnica a emplear en la propuesta es la observación y la encuesta</p>

13	CONCLUSIONES.	El Coaching es un proceso de entrenamiento y aprendizaje, una disciplina que surge en sus comienzos muy ligada a las actividades deportivas, donde el Coach acompaña a una persona o equipo para lograr los resultados deseados, esto aplicado a las organizaciones en cada uno de los individuos del equipo de trabajo de alto rendimiento llega hacer un clic en la motivación individual para su diario vivir, a nivel tanto personal, profesional y laboral, que los resultados de las organizaciones mejoraran la efectividad, productividad y competitividad.
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	https://coachenlinea.wordpress.com/2007/10/30/preguntas-frecuentes-acerca-del-coaching www.portaldelcoaching.com/servicios/coaching_personal.htm http://www.carlostolosa.com/coaching.html Coaching efectivo, marchal J. Cook. Cap.2, pag 16-22-25 Administración de recursos humanos, autor Jaime Maristany, 1ra edición junio 2000. Pag.81.