

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 GERENCIA ESTRATÉGICA
2	TÍTULO DEL PROYECTO	FIELD COACHING PARA EQUIPO DE VENTAS DE LA CAMARA DE COMERCIO DE CÚCUTA
3	AUTOR(es)	ALVAREZ ALVAREZ SILVIA MARGARITA
4	AÑO Y MES	2015 - JUNIO
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	OLGA TIBADUIZA
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>Caso práctico de Coaching de Equipos en el área de Formación Empresarial de La Cámara de Comercio de Cúcuta. Mediante la metodología de Field Coaching con la fuerza de ventas, se pretende crear conciencia en el coachee de su potencial para alcanzar las metas establecidas por la organización. La gestión comercial moderna requiere que las personas encargadas de las labores de venta mantengan un alto nivel de desempeño. Para ello, cada vez es más necesario resaltar las virtudes individuales y fomentar el crecimiento a todo nivel. En la medida que cada individuo se comprometa a llevar una vida íntegra y plena, podrá reflejar en su entorno todo ese potencial y demostrará la inmensa capacidad de lograr las metas.</p> <p>Case of study: Team coaching in the field of Business Training of the Chamber of Commerce of Cúcuta. Through the Field coaching methodology with the sales force, this methodology intend to raise awareness of the coachee potential in order to achieve the goals set by the organization. Modern business management requires that those responsible for selling, hold a high level of performance. To do this, it is becoming more necessary to highlight individual strengths and encourage growth at all levels.</p> <p>As each individual get involved to lead an integral and full live, they can show around them, their potential and the capacity to achieve the goals.</p>
7	PALABRAS CLAVES	Field Coaching, Equipos, Comercial, desempeño, crecimiento.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector Servicios
9	TIPO DE ESTUDIO	CASO PRACTICO - PROGRAMA EN COACHING GERENCIAL
10	OBJETIVO GENERAL	Mejorar y descubrir las habilidades comerciales de la fuerza de ventas del área de Formación Empresarial de la Cámara de Comercio de Cúcuta mediante la metodología de Field Coaching lograr un alto desempeño personal y logro de los objetivos del área.

11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Destapar la potencialidad de las personas, permitiéndoles alcanzar objetivos que de otra manera son considerados inalcanzables. 2. Facilitar la motivación y el entusiasmo de las personas que conforman el área comercial de Formación Empresarial 3. Lograr un equipo de trabajo de alto desempeño 4. Crear una estrategia comercial conjunta que permita superar las metas del área.
12	RESUMEN GENERAL	<p>El caso practico se desarrolla en el área de formacion empresarial de la Cámara de Comercio de Cúcuta con el fin de descubiri las habilidaes comerciales de la fuerza de ventas que lleven a mejorar su desempeño y los resultados de la organización. En primer lugar se determinan las habilidades que debe tener el Coach y líder del área para llevar a cabo éste proceso y las personas que intervienen en él. Se establece como objetivo general mejorar y descubrir las habilidades comerciales del área de formación empresarial de la Cámara de Comercio de Cúcuta y como resultado se espera que las personas puedan realizar mejor su labor comercial, descubriendo nuevas posibilidades que incluso desconocen de sí mismas. Cómo parte fundamental del proceso, se identifican las creencias a las cuales se ve enfrentado el equipo de trabajo y las imágenes que son importantes resaltar para que los resultados fluyan de manera espontánea y creativa. Cómo metodología de trabajo, se utiliza el Field Coaching ya que ayuda a realzar la disciplina de desempeño y desarrollar auto confianza en los equipos de venta. Este proceso se realiza siguiendo las siguientes fases: 1. Fase de Conocimiento: Este proceso se desarrolla previo a la salida al mercado. El objetivo es establecer una comunicación abierta entre coach y coachee, de tal manera que se establezcan los parámetros sobre los cuales se hará el trabajo del día. Se evalúan resultados de períodos anteriores para tener claro el contexto de la gestión comercial de cada asesor. 2. Fase de Ejecución: Acompañamiento al coachee durante toda la jornada diaria de trabajo. 3. Revisión del Proceso: Se desarrolla sesión de coaching, pero con un alcance general de toda la jornada de trabajo. Se revisan las metas que se definieron previo a la salida al mercado y se hacen las conclusiones. Esto se desarrolla dentro del entorno conceptual y metodológico del Coaching, donde el protagonista es el Coachee quien a partir de presuntas poderosas hace conciencia de la actividad diaria e internaliza su compromiso para mejorar en el futuro</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>Se concluye con éste proceso que el aprendizaje a través el coaching, ayuda a ampliar nuestra mirada, ayuda a incorporar a nuestro mundo perceptivo e intelectual, a través de la observación, la acción y la reflexión, una realidad más rica y compleja. De alguna manera, las personas y organizaciones abiertas al cambio y en procesos de aprendizaje, son capaces de generar el contexto adecuado para que las cosas sucedan. Se orientan y prestan atención a las cosas, a las personas, al entorno y a los momentos.</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>Universidad de la Sabana "Material de apoyo entregado por los facilitadores del programa Coaching Gerencial"; Dirección web Coaching Comercial: http://coaching-comercial.es/coaching-comercial-3/que-es-el-coaching-comercial/; Dirección Web Coaching de Equipos: http://www.lider-haz-go.go.info/coaching-de-equipos-empresas/</p>