

**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.

<b>No.</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE</b>
1	<b>NOMBRE DEL POSTGRADO</b>	Gerencia Comercial con énfasis en ventas
2	<b>TÍTULO DEL PROYECTO</b>	Programa Coaching Gerencial
3	<b>AUTOR(es)</b>	Villamizar Santiago Gerson Andrés
4	<b>AÑO Y MES</b>	1 DE JULIO DEL 2015
5	<b>NOMBRE DEL ASESOR(a)</b>	Tibaduiza Olga
6	<b>DESCRIPCIÓN O ABSTRACT</b>	Fomentar en el equipo el liderazgo y hacer que cada uno de los integrantes se comprometan más con la empresa para cumplir con los objetivos de la misma. Encourage the leadership team and have each one of the members to commit more to the company to meet the objectives thereof.
7	<b>PALABRAS CLAVES</b>	Comercialización, estrategias, asesores comerciales, trabajo en equipo, competencias.
8	<b>SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO</b>	Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados.
9	<b>TIPO DE ESTUDIO</b>	Programa Coaching Gerencial
10	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Involucrar a los integrantes del área comercial para incrementar las ventas
11	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	Generar compromiso y ser más creativos Estrategia de seguimiento de coaching Crear liderazgo para que cada persona se empodere de la situación.

## **12 RESUMEN GENERAL**

La Casa del Carpintero es una empresa dedicada a la comercialización de materia prima para la industria del mueble y la madera fundada en 1999 del está compuesta por el Gerente General, Gerente de Mercadeo, Gerente Comercial, Los Jefes de Áreas Maderas y herrajes, vendedores y auxiliares de bodega. La empresa cuenta con proveedores nacionales como Tablemac, Pizano e internacionales como Arauco del cual se le entrega al cliente las láminas moduladas con su respectivo enchape de cantos y perforación de bisagras para su respectiva instalación de los clientes potenciales que son carpinteros, arquitectos e ingenieros. Las ventas en la ciudad se han visto en una cambio inmediato con la entrada de multinacionales con estrategias de ventas bastante competitivas del cual ha hecho que el mostrador se afecte.

## **13 CONCLUSIONES.**

1. El Coaching es una manera de buscar liderazgo, movilización hacia el éxito de equipos ganadores.
2. Entre los beneficios del coaching efectivo podemos citar: desarrollo de las habilidades de los empleados, facilita el diagnóstico y la corrección de problemas de desempeño, fomenta relaciones laborales productivas, mejora el desempeño y la actitud, entre otras.
3. Me permite hacer que las personas descubran habilidades existentes en ellos y que ellos mismos interpongan metas a corto y largo plazo.

## **14 FUENTES BIBLIOGRÁFICAS**

<http://alonsodelosangeles.com/mi-biblioteca/>  
<https://books.google.com.co/books?id=rPUhPdxTz1sC&printsec=frontcover&hl=es-419#v=onepage&q&f=false>  
[https://books.google.com.co/books?id=bs6p4cKICo0C&printsec=frontcover&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&hl=es-](https://books.google.com.co/books?id=bs6p4cKICo0C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&hl=es-)

