

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 Finanzas y Negocios Internacionales.
2	TÍTULO DEL PROYECTO	Coaching Gerencial
3	AUTOR(es)	Camacho Perez Yuly Marcela.
4	AÑO Y MES	2015 Octubre
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Federico Fischbach Asueta.
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>Se realizó un proceso de Coaching Gerencial a un grupo comercial con buenos cumplimientos de metas a nivel individual, pero con bajos resultados de clima organizacional, comunicación efectiva y poco trabajo en equipo.</p> <p>Was realized a process of managerial Coaching to a comercial group with good fulfillments of goals to individual level, but with low results of climate organizacional, effective communication and Little teamwork.</p>
7	PALABRAS CLAVES	El poder de la conversación, preguntas poderosas, trabajo en equipo, comunicación efectiva, modelos mentales, paradigmas, Programación Neurolingüística.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Empresa de Servicios Financieros.
9	TIPO DE ESTUDIO	Trabajo descriptivo de una situación laboral.
10	OBJETIVO GENERAL	Crear consciencia de la importancia de generar un ambiente cálido y de compañerismo entre los colaboradores.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar el clima organizacional de la oficina. • Identificar las causas por las cuales no hay buena comunicación entre los funcionarios de la organización. • Lograr que el grupo se sienta cómodo y pueda revelar el origen de esta situación.

		<ul style="list-style-type: none"> • Mostar al grupo los beneficios del trabajo en equipo.
12	RESUMEN GENERAL	<p>El grupo comercial al que se le realizó el proceso de Coaching está conformado por 9 asesores comerciales, de los cuales 5 llevan más de 15 años en la empresa, 3 más de cinco años y solo una persona nueva. Los resultados a nivel individual de las metas organizacionales es muy bueno, este equipo está trabajando junto desde hace dos años ya que la empresa se fusionó con otra organización y aunque hoy pertenecen a la misma compañía el grupo siempre se ve dividido. Se realizaron entrevistas a todos los vendedores, en un ambiente de confianza para determinar las causas por las cuales no hay unidad en el equipo, ni buena comunicación y llevarlos a un nivel de consciencia donde comprendan la importancia de construir entre todo el equipo unas relaciones de confianza y un ambiente cálido de trabajo. Se realizaron ejercicios de trabajo en equipo y talleres de comunicación fuera de las instalaciones de la oficina.</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>Los resultados de realizar el proceso de Coaching son que este equipo comercial logre no solo enfocarse en el cumplimiento de metas sino alcancen una integralidad entre cumplimiento de objetivos organizacionales, trabajo en equipo y un buen ambiente laboral.</p> <p>El proceso busca que el grupo tenga una comunicación respetuosa y cada funcionario sea consciente de lo valioso de su aporte para la solución de conflictos, generando armonía y compañerismo.</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>Material de apoyo de los docentes.</p> <p>www.wikipedia.org</p> <p>www.pnl.org.mx</p> <p>www.iafi.com</p>