

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 a 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	ESPECIALIZACION EN GERENCIA ESTRATÉGICA
2	TÍTULO DEL PROYECTO	PLAN DE CAPACITACION CEFA
3	AUTOR(es)	MARIA JULIANA CÁCERES
4	AÑO Y MES	2016 - 10
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	ALEJANDRO GUTIERREZ
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>Esta documento se estructuró para realizar un plan de capacitación del área comercial para una empresa del Sector Salud, este plan tiene como objetivo lograr un funcionamiento óptimo y eficaz del área comercial y poder ligarse con los requerimientos del plan estratégico de la empresa para así cumplir con todas las metas establecidas.</p> <p>Se realiza un proceso donde se evidencia la estructura de capacitación y su metodología; los temas de entrenamiento a establecer, el plan de carrera para generar proyección y crecimiento del personal comercial en la institución y el acompañamiento en el proceso.</p> <p>This document was structured to make a training plan for the commercial department for a company in the health sector; this plan aims to achieve an optimal and efficient operation of the commercial area and to link with the requirements of the strategic plan of the company in order to meet all goals.</p> <p>A process where the training structure and methodology is evident is made; training topics to establish a career plan for the commercial staff in order for them to grow and project within the company along with its support during the process.</p>
7	PALABRAS CLAVES	<p>Capacitación: proceso mediante el cual las personas adquieren conocimientos y destrezas para poder realizar una labor específica.</p> <p>Entrenamiento: Grupo de temática en las que se quiere enfatizar para poder lograr unos objetivos de aprendizaje, en este proceso se adquieren competencia de cada uno de los temas.</p> <p>Formación: Proceso en el cual se aplica el entrenamiento en una organización, donde se evidencia un plan de carrera a seguir y unos estímulos correspondientes para cada uno de los roles que se generen.</p> <p>Acompañamiento o coach: estrategia de gestionar que el aprendizaje se esté dando en el grupo de personas al cual va dirigido.</p>
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector Salud
9	TIPO DE ESTUDIO	Trabajo aplicado.
10	OBJETIVO GENERAL	Preparar al personal del área comercial para la consecución eficiente de las metas determinadas por la gerencia y poder cumplir con los objetivos establecidos en el plan de desarrollo de la institución, desarrollando habilidades en el área de ventas, implementando oportunidades de desarrollo personal y profesional, trabajando la actitud así mismo como la aptitud de los colaboradores lo que ayuda a fortalecer el clima laboral, incrementa la motivación y logra receptividad ante momentos de supervisión y revisión de la gestión.

11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<p>Dar a conocer al personal comercial información importante de los objetivos de la institución, su estructura organizacional, normas y políticas.</p> <p>Fortalecer conocimientos y desarrollar habilidades para cubrir totalmente los requerimientos de cada cargo.</p> <p>Innovar conocimientos del área de mercadeo requeridos para garantizar el éxito en las estrategias implementadas.</p> <p>Apoyar al personal comercial a mantener un excelente nivel de eficiencia individual y un rendimiento colectivo.</p> <p>Realizar el mejoramiento continuo de los procesos y procedimientos para el desarrollo progresivo de la institución.</p>
12	RESUMEN GENERAL	<p>La redacción del resumen no debe superar una hoja de tamaño carta. En lo posible se elabora retomando la introducción o describiendo el orden cronológico desarrollado en el proyecto. (objetivos, marco teórico, metodología, etc.)</p>
13	CONCLUSIONES.	<p>El proceso de capacitación es un pilar importante para poder cumplir con todas los objetivos trazados.</p> <p>Este plan de capacitación debe tener una metodología y una estructura de contenidos donde se evidencien las competencias a lograr en cada uno de los campos de acción.</p> <p>Es muy importante establecer un plan de carrera para generar crecimiento y estabilidad entre el asesory la empresa.</p> <p>Todo proceso debe ser medible y debe controlarse para que tenga muy buenos resultados.</p> <p>Siempre debe ser susceptible a mejorar en el tiempo.</p> <p>Para el departamento comercial es muy importante la comunicación, por lo cual este tema va estructurado en todos los roles estructurados.</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>http://www.finanzaspersonales.com.co/trabajo-y-educacion/articulo/construya-plan-carrera-para-empleados/55087.</p> <p>https://www.google.com.co/search?biw=1600&bih=784&tbn=isch&q=vision+y+mision+gif&sa=X&ved=0ahUKEwiV8MGipfnPAhVJz2MKHfrJALsQhyYIGw</p> <p>https://www.google.com.co/imgres?imgurl=http://noticias.elempleo.com/contenido//colombia/mundo_empresarial//IMAGEN/IMAGEN-15289415-2.jpg&imgrefurl=http://www.elempleo.com/colombia/mundo_empresarial/un-plan-de-carrera-estructurado-optimiza-el-valor-del-negocio---/15289435&h=200&w=500&tbnid=3uFya2q2LEHrfM:&tbnh=142&tbnw=355&docid=UJ8AXJtGx9YNUM&usg=__N8nhwUVJNL5gmH6pT6PVGw4AlEg=&sa=X&ved=0ahUKEwj6vbm1pfnPAhVY9WMKHxu6DMUQ9QEIHjAA</p> <p>Técnicas de negociación y resolución de conflictos, Barbara A. Budjac, Ed. Prentice Hall, 2011</p> <p>https://mouriz.wordpress.com/2008/02/28/caracteristicas-de-un-buen-negociador/</p> <p>http://andresajure.com/www_andresajure/?p=2310</p>