

## Guía de Solución de Problemas de Club para el Entrenador (Coach)

### MARCA UNO

1. Los socios realmente quieren que el club tenga éxito.	5	4	3	2	1	A los socios no les importa si el club tiene éxito o fracasa.
<b>Acción Correctiva:</b> Convencer a los socios que ganaran grandes beneficios al pertenecer a un club Toastmasters exitoso.						
2. Los socios están dispuestos a trabajar juntos para resolver los problemas del club.	5	4	3	2	1	Conflictos de personalidad y disputas son barreras a resolver los problemas.
<b>Acción Correctiva:</b> Motivar a los socios a unirse para eliminar conflictos y seguir una meta importante en común.						
3. Los socios son entusiastas sobre Toastmasters y su club.	5	4	3	2	1	Los socios tienen una actitud negativa acerca de Toastmasters y su club.
<b>Acción Correctiva:</b> Ayuda a que disfruten su sesión. Muestra como Toastmasters te ha ayudado a ti y a otros a mejorar sus vidas.						
4. Las instalaciones son adecuadas y ofrecen un buen ambiente para llevar a cabo la sesión.	5	4	3	2	1	El crecimiento de membresía es obstaculizado por instalaciones inadecuadas.
<b>Acción Correctiva:</b> Motiva al club a trasladarse a instalaciones más adecuadas.						
5. Las sesiones comienzan y terminan a tiempo.	5	4	3	2	1	Las sesiones casi siempre comienzan y/o terminan tarde.
<b>Acción Correctiva:</b> Ayuda a los oficiales de club a construir una programación con tiempos de la sesión y a seguirla.						
6. Las sesiones son divertidas, así como variadas y dinámicas.	5	4	3	2	1	Las sesiones son aburridas, faltando variedad y diversión.
<b>Acción Correctiva:</b> Sugiere ideas que hagan las sesiones más excitantes y divertidas.						
7. Los funcionarios clave de cada sesión están preparados, y se les avisa con anticipación.	5	4	3	2	1	Los funcionarios improvisan. Los oradores y evaluadores nunca se les avisa con anticipación.
<b>Acción Correctiva:</b> Encuentra modelos a los roles para ayudarte a demostrar los beneficios de prepararse para la función de cada sesión. Motiva a que los socios avisen a los oradores y evaluadores con anticipación.						
8. Todos los socios presentan discursos de los manuales.	5	4	3	2	1	Los socios frecuentemente presentan discursos que no son de los manuales.
<b>Acción Correctiva:</b> Convince a los socios que los logros de CC y AC son metas que valen la pena. Motiva el uso de manuales avanzados.						
9. Los oradores están bien preparados y presentan cada discurso dando lo mejor de sí.	5	4	3	2	1	La mayoría de los discursos reflejan poca o inadecuada preparación
<b>Acción Correctiva:</b> Encuentra modelos a seguir para ayudarte a convencer a los socios que la preparación es pieza clave para el desarrollo y mejora personal.						
10. Las evaluaciones desarrollan la autoestima y ofrecen sugerencias positivas para mejorar.	5	4	3	2	1	Las evaluaciones son primordialmente duras y desmotivantes o con falsas adulaciones.
<b>Acción Correctiva:</b> Se un modelo a seguir al demostrar una evaluación efectiva de discurso. Presenta un discurso sobre como evaluar efectivamente. Conduce los programas "El arte de la evaluación efectiva" o "Evaluar para motivar".						

## Guía de Solución de Problemas de Club para el Entrenador (Coach)

### MARCA UNO

---

<b>11.</b> Los socios se apoyan mutuamente y sienten orgullo de los logros de los socios de su club.	5	4	3	2	1	Los socios solo les importa su desarrollo personal.
--	---	---	---	---	---	---

**Acción Correctiva:** Motivar el uso de la "Encuesta sobre Intereses de Socio" para que los socios compartan sus metas y necesidades con el club. Insta a que los clubes den un caluroso reconocimiento a los socios que tengan logros.

---

<b>12.</b> Los oficiales de club hacen sus tareas con gusto y pasión.	5	4	3	2	1	Los oficiales frecuentemente fallan en cumplir sus responsabilidades.
---	---	---	---	---	---	---

**Acción Correctiva:** Motiva al presidente del club a crear un ambiente positivo con los oficiales así como motivarlos. Asegúrate que todos los oficiales sean entrenados.

---

<b>13.</b> Los oficiales de club entienden a fondo sus roles y responsabilidades.	5	4	3	2	1	Los oficiales no entienden lo que se esperan que ellos logren.
---	---	---	---	---	---	--

**Acción Correctiva:** Asegúrate de que todos los oficiales reciban un entrenamiento efectivo y que tengan su manual de oficial correspondiente a su puesto. Demuestra tu habilidad a responder preguntas y guiarlos para que resuelvan sus problemas.

---

<b>14.</b> Los oficiales usan el "Programa de Club Distinguido"(PCD)/"Plan de Éxito de Club" como una herramienta para planear y establecer metas	5	4	3	2	1	Los oficiales no conocen el "Programa de Club Distinguido"(PCD)/"Plan de Éxito de Club" o no quieren utilizarlo.
---	---	---	---	---	---	--

**Acción Correctiva:** Explica el propósito, los beneficios y el funcionamiento del PCD y motiva a los oficiales a utilizar esta valiosa herramienta de administración.

---

<b>15.</b> Hay nuevos invitados la mayoría de las sesiones.	5	4	3	2	1	Rara vez asisten nuevos invitados a las sesiones.
---	---	---	---	---	---	---

**Acción Correctiva:** Motiva a los socios a invitar constantemente a nuevas personas a las sesiones, hazles ver la importancia de ello. Publiquen las actividades del club.

---

<b>16.</b> Los invitados son recibidos por los socios calurosamente y se les hace sentir bienvenidos.	5	4	3	2	1	Se deja solos a los invitados y no se les presta atención.
---	---	---	---	---	---	--

**Acción Correctiva:** Haz ver a los socios la importancia de tratar a los invitados de manera cordial, asegurándose de que disfruten su estancia en el club así como que sus dudas sean contestadas.

---

<b>17.</b> Cada invitado recibe una invitación a volver a la siguiente sesión y se le da seguimiento.	5	4	3	2	1	No se da seguimiento a invitados.
---	---	---	---	---	---	-----------------------------------

**Acción Correctiva:** Muestra al club como una nota, email, mensaje o llamada mejora las posibilidades de que el invitado vuelva.

---

<b>18.</b> La mayoría de los invitados que asisten a las sesiones eventualmente se integran al club.	5	4	3	2	1	Los invitados raramente vuelven una segunda vez.
--	---	---	---	---	---	--

**Acción Correctiva:** Una sesión dinámica y divertida es la mejor herramienta de venta del club; fomenta una programación que haga a los invitados querer ingresar.

---