

# PROGRAMA PARA AREAS EXITOSAS 2009-2010

ACTIVIDAD	META	ANALISIS ACTUAL	ESTRATEGIA	RECURSOS	TAREA	CRONOGRAMA	
						INICIO / FINAL	SITUACION ACTUAL
CC. (Comunicador Competente)	Concretar por lo menos a 1.75 CC,s por club.	El área hizo _____ CC's por club el año pasado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Motivar a los clubes para que conozcan y utilicen los manuales de proyectos y conozcan los cuadros de avance.</li> <li>-Reunirse con cada vicepresidente educativo para motivarlo y orientarlo.</li> <li>-Cuando se visita a los clubes obtener nombres de los socios que pueden obtener el grado.</li> <li>-Motivar a los socios a que registren sus avances en CC en la página Web.</li> </ul>	<p>Record de Éxito de la membresía (N.-1328)</p> <p>El vicepresidente educativo de cada club.</p>			
Obtener grados de Comunicador Avanzado (CA), en grado bronce, plata y oro.	<p>Concretar por lo menos un grado por cada dos clubes del área.</p> <p>____ grados deben de estar registrados en la Sede</p>	El área hizo _____ AC's por cada dos club el año pasado.	<p>Determinar que socios están en posibilidades de obtener su AC.</p> <p>Motivarlos durante las visitas que se hacen a los clubes.</p> <p>Estar preparado para responder preguntas y dar</p>	<p>Manuales de avanzados.</p> <p>Vicepresidente educativo del Club.</p>			

	para cumplir la meta.		asistencia durante el año.  Obtener nombre de AC potenciales durante las visitas.  Invitarlos a registrar su avance por medio de la página Web.				
Presentación de los pagos de cuotas de membresía en Octubre.	Por lo menos el 75% de las cuotas semestrales y las listas de membresía deben de estar dadas de alta en la Sede para el 15 de noviembre.  ____ Clubes deben de enviar sus cuotas para obtener la meta.	Los clubes deben de ser motivados para hacer sus reportes antes del 10 de octubre como parte del Programa del Club Distinguido.  Los Reportes de cuotas y de membresía son esenciales para mantener el estatus de activo de un club.	Contactar a los clubes y motivarlos para que hagan en tiempo sus reportes.  Asegurarse de que dicho reporte es hecho ante la Sede. Ayudarlos en los que necesiten para hacerlo.  Recordarles que pueden hacerlo a través de la pagina Web.	Presidente de Club.  Vicepresidente de membresía del Club.			
Presentación de los pagos de cuotas de membresía en	Por lo menos el 75% de las cuotas semestrales y las listas de membresía	Los clubes deben de ser motivados para hacer sus reportes antes del 10	Contactar a los clubes y motivarlos para que hagan en tiempo sus reportes.  Asegurarse de que	Presidente de Club.  Vicepresidente de membresía del Club.			

Abril.	<p>deben de estar dadas de alta en la Sede para el 15 de mayo.</p> <p>____ Clubes deben de enviar sus cuotas para obtener la meta.</p>	<p>de abril como parte del Programa del Club Distinguido.</p> <p>Los Reportes de cuotas y de membresía son esenciales para mantener el estatus de activo de un club.</p>	<p>dicho reporte es hecho ante la Sede. Ayudarlos en los que necesiten para hacerlo.</p> <p>Recordarles que pueden hacerlo a través de la pagina Web.</p>				
Seguimiento al Programa del Club Distinguido.	<p>60% de los clubes del área deben de ser Clubes Distinguidos para el 30 de junio.</p> <p>____ Clubes que deben de ser distinguidos</p>	<p>Los clubes necesitan estar concientes del programa y sobre todo conocer sus beneficios.</p>	<p>Estar seguro de que cada Club esta trabajando para ser un Club Distinguido. Checar el avance durante las visitas que se hagan.</p> <p>Promover el programa durante las visitas y concursos.</p> <p>Registrar su avance del programa en la página Web.</p>	<p>Folleto del Programa del Club Distinguido.</p> <p>Presidentes del club.</p>			
Primera Visita a	<p>Presentar por lo menos el 80% del Reporte de Área para visitas al</p>	<p>Las visitas a los clubes son oportunidades para ayudar a los grupos con su</p>	<p>Revisar los parámetros y estándares para la visita de club en tu manual de Gobernador de Área.</p>	<p>Presidentes de Club.</p> <p>Asistentes del Gobernador de Área.</p>			

<p>los Clubes.</p>	<p>Gobernador del Distrito antes del 31 de octubre. El Gobernador del Distrito las envía a la sede antes del 30 de noviembre.</p> <p>____ Reportes de Área que deben de enviarse para cumplir la meta.</p>	<p>membresía, su crecimiento, calidad y programación.</p>	<p>Determinar objetivos concretos de cada club.</p> <p>Programas visitas para avanzar más.</p> <p>Darle seguimiento a los logros educativos y de membresía después de la visita.</p> <p>Hacer el reporte de visita en la página Web.</p>	<p>Gobernador de la División.</p>			
<p>Segunda Visita a los Clubes.</p>	<p>Presentar por lo menos el 80% del Reporte de Área para visitas al Gobernador del Distrito antes del 30 de abril.</p> <p>El Gobernador del Distrito las envía a la sede antes del 31 de mayo.</p> <p>____ Reportes de Área que</p>	<p>Las visitas a los clubes son oportunidades para ayudar a los grupos con su membresía, su crecimiento, calidad y programación.</p>	<p>Revisar los parámetros y estándares para la visita de club en tu manual de Gobernador de Área.</p> <p>Determinar objetivos concretos de cada club.</p> <p>Programas visitas para avanzar más.</p> <p>Darle seguimiento a los logros educativos y de membresía después de la visita.</p> <p>Hacer el reporte de visita en la página</p>	<p>Presidentes de Club.</p> <p>Asistentes del Gobernador de Área.</p> <p>Gobernador de la División.</p>			

	deben de enviarse para cumplir la meta.		Web.				
Fortalecimiento de la Membresía del Club.	Por lo menos el 60% de los clubes deberá de tener 20 o más socios para el 30 de junio.	<p>____ Clubes que tienen ahora menos de 20 socios.</p> <p>____ Clubes que si tiene más de 20 socios.</p>	<p>Asistir al club para que mantengan su actual membresía.</p> <p>Promover esfuerzos para construir más membresía.</p> <p>Obtener el compromiso del club para consolidar su membresía a 20 o mas socios para el 30 de junio.</p> <p>Ayudarlos para que puedan hacer los registros de nuevos socios en la página Web.</p>	<p>Programas de membresía.</p> <p>Asistir a los clubes con su programación de estrategias.</p> <p>Consolidar una membresía seleccionada.</p>			
Un club nuevo.	Consolidar la creación de un nuevo club.	<p>Los clubes en un Área se vuelven fríos y desanimados si no es tomada ninguna acción.</p> <p>El distrito tiene identificados a ____ grupos prospectos</p>	<p>Identifica a los socios que te pueden ayudar para motivar a los demás para abrir un nuevo club.</p> <p>Invita a los clubes de tu área para que organicen un Speechcraft.</p> <p>Denle seguimiento a</p>	<p>Gobernador del Distrito.</p> <p>Manual de "Como construir un club Toastmasters" (N. 1158)</p> <p>Manual de Organización de un Speechcraft. (N.- 205)</p>			

		para constituir un nuevo Club.	los prospectos organizando por lo menos una sesión muestra antes del 31 de diciembre.	Manual de "Como reconstruir un club Toastmasters" (N. 121)			
--	--	--------------------------------	---	--	--	--	--

# PROGRAMA PARA AREAS EXITOSAS 2009-2010

ACTIVIDAD	META	ANALISIS ACTUAL	ESTRATEGIA	RECURSOS	TAREA	CRONOGRAMA	
						INICIO / FINAL	SITUACION ACTUAL




# PROGRAMA PARA DIVISIONES EXITOSAS 2009-2010

ACTIVIDAD	META	ANALISIS ACTUAL	ESTRATEGIA	RECURSOS	TAREA	CRONOGRAMA	
						INICIO / FINAL	SITUACION ACTUAL
Aumento de Clubes	No perder ningún Club.  La División debe pagar _____ Clubes antes del 30 de junio.	____ Clubes de la División que permanecerán apáticos y fríos si no se toma ninguna acción.	Asignar un Coach para los Clubes que están fríos y apáticos.  Impulsar a todos los Clubes a que organicen un Speechcraft.	Gobernadores de Área.  Manual de organización de un Speechcraft (N. 121)			
Aumento de Clubes	Crecimiento neto de por lo menos un nuevo Club.  La División debe tener _____ Clubes pagados al 30 de junio para tener crecimiento neto de un nuevo Club.	____ Grupos han sido identificados para consolidar un nuevo Club.	Darle seguimiento a los Clubes líderes.  Ayudar a que se celebre por lo menos una sesión muestra antes del 31 de diciembre.	Manual de "Cómo construir un Club Toastmasters" (N. 1158)			
Áreas Distinguidas.	Tener por lo menos el 50% de las Áreas como Distinguidas.	Trabajar con los Gobernadores de Área para que los	Ver los criterios para ser un Área Distinguida.  Revisar el material				

	<p>Tener por lo menos el 75% de las Áreas como Distinguidas para ser División Distinguida del Presidente.</p>	<p>objetivos queden claros.</p> <p>Ayudar a los Gobernadores de Área a la realización de su Programa anual.</p> <p>Ayudar a los Gobernadores de Área para hacer sus reportes en la página Web.</p>	<p>que tenga la Sede para ayudar a las Áreas a cumplir sus objetivos.</p>				
--	---	--	---	--	--	--	--

# PROGRAMA PARA DIVISIONES EXITOSAS 2009-2010

ACTIVIDAD	META	ANALISIS ACTUAL	ESTRATEGIA	RECURSOS	TAREA	CRONOGRAMA	
						INICIO / FINAL	SITUACION ACTUAL

**PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO 2009-2010.**

<i>ACTIVIDAD</i>	<i>META</i>	<i>ESTRATEGIA</i>	<i>RECURSOS</i>	<i>TAREA</i>	<i>INICIO / FINAL</i>	<i>SITUACION ACTUAL</i>
(1) CC. (Comunicador Competente)	2	Determinar cuales miembros están en posición de lograr el estatus de CC durante el año. Animar a los socios a que completen sus manuales de proyectos, revisar su avance y reconocer su esfuerzo. Asegurarse de que en las sesiones haya espacios suficientes para participar.	Record de Éxito de la membresía (N.-1328) Cuadro Registro de Avance de Socios, placa o pin de Comunicador Competente.	Vicepresidente Educativo es el responsable de animar, registrar y reconocer los logros educativos.		
(2) CCs Adicionales.	2 más.	Igual que la anterior.	Igual que la anterior.	Igual que la anterior.		
(3) ACs (Comunicador Avanzado bronce, plata u oro)	1	Determinar cuales miembros están en posición de lograr el estatus de AC durante el año. Darles la asistencia necesaria, registrar su avance y reconocer su éxito.	Record de Éxito de la membresía (N.-1328), Cuadro Registro de Avance de Socios. Formato para registrar ACs, placa o pin de Comunicador Avanzado en grado de bronce, plata u oro.	Igual que la anterior.		
(4) ACs Adicionales.	1 más.					

(Comunicador Avanzado bronce, plata u oro)		Igual que la anterior.	Igual que la anterior.	Igual que la anterior.		
(5) CL, AL o DTM. (Lider Competente, Lider Avanzado bronce, plata o Toastmaster Distinguido.	1	Determinar cuales miembros están en posición de lograr el estatus durante el año. Darles la asistencia necesaria, registrar su avance y reconocer su éxito.	Record de Éxito de la membresía (N.-1328), Cuadro Registro de Avance de Socios. Formato para registrar avance en liderazgo, placa o pin correspondiente al grado de liderazgo obtenido.	Igual que la anterior.		
(6) CL, AL o DTM. Adicionales. (Lider Competente, Lider Avanzado bronce, plata o Toastmaster Distinguido.	1 más.	Igual que la anterior.	Igual que la anterior.	Igual que la anterior.		
		Tu club requiere por lo menos 20 miembros todo el tiempo para realizar exitosamente el programa educacional de Toastmasters. ¿Qué puede hacer el club	Consulta las campañas de	Vicepresidente de membresía y el comité de membresía que apoya a las campañas de membresía, todos los miembros deben de		

<p>(7) Nuevos socios.</p>	<p>4</p>	<p>para tener más socios?. El club debe de tener una campaña activa para incrementar la membresía, hacer uso del material promocional que la asociación tiene y crear el propio. Promover el club y la organización en:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Periódicos y artículos de revistas.</li> <li>- Boletines comunitarios.</li> <li>- Apariciones en radio y televisión.</li> <li>- Pizarrones de avisos y de boletines.</li> <li>- En membresía de Cámaras de Comercio.</li> <li>- A través del formato de Speechcraft, de los programas de Liderazgo y Comunicació</li> </ul>	<p>mercadotecnia de la sede internacional y de tu respectivo distrito, consulta además el Catalogo en línea de Toastmasters para que revises el material promocional disponible.</p>	<p>incorporar nuevos socios. El vicepresidente de relaciones públicas debe de trabajar y desarrollar una estrategia adecuada para promover el club.</p>		
---------------------------	----------	--	--	---	--	--

		<p>n exitosa que están dirigidos para personas que no son socios.</p> <p>Hagan que los invitados se sientan bienvenidos y que disfruten el club. Asignen a cada nuevo miembro un mentor para que les oriente en todo lo referente a Toastmasters.</p>				
(8) Nuevos socios adicionales.	4 más.	Igual que la anterior.	Igual que la anterior.	Igual que la anterior.		
(9) Entrenamiento de Oficiales.	<p>Por lo menos 4 oficiales deben de participar en la capacitación de junio y agosto, y también mínimo 4 durante la capacitación del periodo de diciembre a febrero.</p>	<p>En orden a tener un club fuerte y efectivo que pueda cumplir las expectativas y necesidades de sus socios, los oficiales del club deben de capacitarse adecuadamente. Todos los oficiales deben de esforzarse por atender los entrenamientos de sus áreas y</p>	<p>Contacten a sus gobernadores de área, división o distrito para saber las fechas de las sesiones de entrenamiento.</p>			

		divisiones.				
(10) Cuotas, reportes de membresía y listas de oficiales.	1 meta por el reporte de membresía y 1 más por el reporte de oficiales, ambos en tiempo.	El pago de cuotas y la lista de membresía debe de ser recibido en la Sede Internacional a más tardar a las 17:00 hrs. del día 10 de octubre el primer pago y el segundo a las 17:00 hrs. del día 10 de abril, esto si es vía postal. En el caso de hacer el pago vía electrónica debe de ser antes de la media noche de los días mencionados. El club debe de esforzarse para enviar ambos reportes en tiempo y forma. Solo los miembros que pagan sus cuotas a Toastmasters Internacional son reconocidos como miembros de un club.	Los formatos para hacer el pago son proporcionados al Presidente desde septiembre y marzo respectivos. En la página Web están listos con suficiente anticipación y comodidad para cumplir con este importante requisito.	El tesorero del club debe de procurar que se le empiece a pagar desde septiembre y marzo respectivos. Tesorero y Presidente completan el reporte y lo envían vía electrónica. De cualquier forma lo pueden hacer vía postal o por fax.		



		<p>Las listas de oficiales deben de ser puestas en correo antes del 30 de junio y recibidas en la Sede Internacional antes de las 5 p.m. del 7 de julio (para los clubes que se renuevan anualmente o semestralmente) y puestas en correo antes del 31 de diciembre y recibidas en la Sede antes de las 5 p.m. del 7 de enero. (Para los clubes que se renuevan semestralmente). Si se hace vía correo electrónico o por la página Web las listas deben de ser enviadas antes de la media noche del 30 de junio o el 31 de diciembre (para los clubes que se renuevan semestralmente).</p> <p>Toastmasters</p>	<p>Las listas de oficiales que tiene registradas la Sede internacional se le envían al club en el mes de Mayo (para los clubes que se renuevan anualmente o semestralmente) y en el mes de Octubre (para los que se renuevan semestralmente.)</p>			
--	--	--	---	--	--	--

		<p>Internacional y el distrito frecuentemente envían material importante para los oficiales y el club. Por esto es imperativo que tu hagas del conocimiento de la sede los nuevos nombres y datos de los oficiales. Así mismo cambios importantes como reportes de membresía, de cambio de horario, lugar o día para sesionar. Cambios del nombre del club o de la ciudad en donde el club esta, deben de ser reportados en un formato especial puesto que implican un cambio en los datos de constitución del club.</p>					
<i>ACTIVIDAD</i>	<i>META</i>	<i>ESTRATEGIA</i>	<i>RECURSOS</i>	<i>TAREA</i>	<i>TIEMPO INICIO FINAL</i>		<i>SITUACION ACTUAL</i>
Requisitos de	El requisito de	Tu club	Sesiones	Todos los			

<p>membresía para calificar en el Programa del Club Distinguido.</p>	<p>membresía para poder participar en el programa es de 20 socios registrados al 30 de junio de 2007 o un crecimiento neto de 5 socios para clubes que iniciaron el 1 de julio de 2006 con menos de 20 socios.</p>	<p>necesita por lo menos 20 miembros todo el tiempo. Aún si tu club tiene más de 20 miembros se puede beneficiar incrementando la membresía. Nuevas caras, personalidades , ideas y discursos enriquecerán el ambiente en tu club. Hagan un importante esfuerzo por mantener su membresía en un mínimo de 20 socios o teniendo menos en incrementar por lo menos con 5 socios más entre el 1 de julio de 2006 y el 30 de junio de 2007. Pueden usar</p>	<p>agradables, bien programadas, una ambiente de soporte, evaluaciones efectivas y conclusión de metas de la asociación contribuyen para mantener la satisfacción de los socios.</p> <p>El Catalogo de Toastmasters tiene interesantes materiales que ayudan a fortalecer tus sesiones: -La serie del orador exitoso. -La serie del Club Exitoso. -La serie del Liderazgo de Excelencia. -Juegos de tópicos de mesa.</p>	<p>oficiales del club y los socios.</p>		
--	--	---	--	---	--	--

		<p>algunas de las estrategias que se mencionan al final.</p> <p>También es importante el trabajo para conservar a los que ya son socios. El secreto para incrementar la membresía inicia con las sesiones del club. Cuando las reuniones son bien llevadas, con gran contenido educativo y bien conducidas, los socios van a querer mantenerse activos.</p> <p>Mantengan sesiones estimulantes cuidando que:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Se inicien y terminen en</li></ul>				
--	--	--	--	--	--	--

		<p>tiempo.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Estando seguros que todos los participantes están preparados.</li><li>-Asegurando que la mayoría de los socios tengan oportunidad de hablar.</li><li>-Manteniendo un programa variado.</li></ul> <p>Agenden:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Sesiones temáticas.</li><li>-Intercambios de oradores y evaluadores.</li><li>-Sesiones compartidas.</li><li>-Concursos de proyectos.</li></ul>				
--	--	--	--	--	--	--