

# LOGRANDO EL ÉXITO



# Objetivos de la Sesión

- Identificar la misión del distrito.
- Establecer los estándares de servicio para gobernadores de área y de división
- Medir tu éxito: Programas de Área/División Distinguidas.
- Medir el éxito del club: PCD
- Planeación

# La Misión del Distrito

Es mejorar el desempeño y extender las redes de clubs, por lo tanto llevar el programa a más personas para:

- Enfocarse en los factores de éxito especificados por las metas educativas y de membresía.
- Asegurar que los clubs cumplan las necesidades de sus socios.
- Proveer entrenamiento efectivo y desarrollar oportunidades de liderazgo para oficiales de club y distrito.

# Estándares de Servicio Gobernadores de Área

- Enfocarse en el crecimiento de la membresía y en los logros educativos de los clubes para que el área pueda mínimo alcanzar el reconocimiento de Área Distinguida.
- Motivar y ayudar a cada club para que llegue a ser un Club Distinguido.

- **Hacer al menos 2 visitas a los clubes:**
  - Evaluar el estado de la membresía y la disposición para crecer.
  - Evaluar el avance educativo y quién estará pronto a lograr alguno.
  - Evaluar la calidad de sesiones, reconocimiento, cómo se trabaja con los nuevos socios y la administración.
- **Completar la forma de Reporte de Área de la Visita** de Gobernador al Club, dar una copia al presidente del club y mandar una copia al gobernador de distrito antes de la fecha límite que aparece en la forma o enviarla por Internet en **members.toastmasters.org**

- **Ofrecer al club una presentación durante la visita sobre alguno o más de los siguientes temas:**
  - Programa de Club Distinguido.
  - El Programa de Comunicación y Liderazgo.
  - Crecimiento y Desarrollo de la Membresía
- **Asegurarse de que el club conoce los roles y responsabilidades de servicio tanto del gobernador de área como del distrito.**

- **Contactar mensualmente a los Presidentes de Club para:**

- Revisar el avance en el Programa de Club Distinguido.
- Dar continuidad en aspectos identificados durante la visita al club
- Asistir a la Capacitación del Distrito u otros eventos del mismo.

- **Crecimiento**

- Asegurar que ningún club se pierda en el área
- Apoyar al gobernador de división para fundar al menos un club en el área o división.

- **Llevar a cabo al menos 2 juntas del consejo de área al año y considerar en la agenda:**
  - Programa de Club Distinguido: planes, metas y la necesidad de que el distrito/área apoyen al club.
  - Que los Oficiales asistan a la Capacitación de Oficiales
  - Planear los eventos inter-clubes ( por ejemplo: capacitaciones y concursos de área)
- **Participar en la capacitación de distrito para Gobernadores de área, juntas de la Mesa Directiva de Club, convenciones de distrito y las asambleas del Distrito.**



# Estándares Para Gobernadores De División

- Lograr por lo menos el reconocimiento de División Distinguida.
- Enfocarse en el logro del gobernador de área en el Programa de Área Distinguida para que cada área sea Distinguida o mejor.

- **Contactar a los Gobernadores de Área por lo menos mensualmente y platicar sobre:**

- Progreso sobre Programa de Área Distinguida
- Darle continuidad a las Visitas de Gobernador de Área
- Clubes débiles y estrategias para asegurar que no haya clubs con 6 socios en ninguna área
- Reestructurar todos los nuevos clubes

- **Asegurarse que el 100 por ciento de los gobernadores de área estén entrenados.**
- **Crecimiento:** Lograr un neto de un club nuevo o más por área.
- **Llevar a cabo al menos 2 juntas del consejo de división al año y considerar en la agenda:**
  - Programa de Área Distinguida: planes, metas y la necesidad de que el/la distrito/división apoyen al club.

- Revisar el avance en el Programa de Club Distinguido: planes, metas y la necesidad de que el/la área/división apoyen al club
  - Que los Oficiales asistan a la Capacitación de Oficiales
  - Planear los concursos de oratoria de la división.
- 
- **Participar en la capacitación de distrito para Gobernadores de Área, juntas de la Mesa Directiva de Club, Convenciones de Distrito y las Asambleas del Distrito.**

# **Midiendo El Éxito Del Gobernador De Área**

Para tener éxito, un gobernador de área debe planear y lograr ser:

- **Área Distinguida**
- **Área Distinguida Selecta**
- **Área Distinguida del Presidente.**

# **Elegibilidad Para Participar en el Programa De Área Distinguida**

- Un área con 3 o más clubes automáticamente se consideran dentro del Programa.**
- Un área con uno o dos clubes no se considera dentro del Programa.**

# Metas Área Distinguida

## LOGRAR 4 DE 5 METAS:

- Meta #1: 75% de los clubes enviaron completa la renovación de cuotas de Octubre antes de noviembre 30
- Meta #2: 75% de los clubes enviaron completa la renovación de cuotas de Abril antes de mayo 15
- Meta #3: Promedio de 1.75 CC's por club a junio 30
- Meta #4: Promedio de 1 AC por 2 clubes a junio 30
- Meta #5: 60% de los clubs fueron Distinguidos Promedio de 1.75 CC's por club a junio 30

# Metas Área Selecta Distinguida.

LOGRAR TODAS LAS 5 METAS Y LO  
SIGUIENTE:

- Meta #6: 80% de los Reportes de Área de la Visita de Gobernador al Club de la primera ronda son enviadas a la Sede antes de Noviembre 30 en **members.toastmasters.org**
- Meta #7: 80% de los Reportes de Área de la Visita de Gobernador al Club de la 2da. ronda son enviadas a la Sede antes de Mayo 31 en **members.toastmasters.org**
- Meta #8: 60% de los clubes tienen 20 o más socios pagados a junio 30



# Metas Área Distinguida Del Presidente



LOGRAR TODAS LAS  
METAS ANTERIORES  
Y:

Meta #9: Crecimiento  
neto de un Club.

# LAS METAS SON ETERMINADAS USANDO LA "BASE DE CLUBES"

El número de clubes del área que hayan enviando la cuota de renovación completa correspondiente a abril del año inmediato anterior.

Mas..

Clubos fundados del 1 de abril al 30 de junio del año inmediato anterior.

# BASE DE CLUBES

## EJEMPLO DE CÁLCULO

Número de clubes del área que hayan  
enviado la cuota de renovación de abril  
del año inmediato anterior..... 4

Mas..

Clubos fundados del 1 de Abril - 30 Junio  
del año inmediato anterior.....+1

BASE DE CLUBS.....= 5

# EJEMPLO DE CÁLCULO PARA LA META DE ÁREA DISTINGUIDA

**Meta:** Promedio de 1.75 CCs por club en el área para Junio 30

*Calculo de Meta:* BASE DE CLUB X 1.75;

Por ejemplo, un área con una BASE DE CLUB de 5 debe tener 8 CCs para junio 30

**Meta:** 60 % de los clubes del área obtienen Club Distinguido para Junio 30

*Calculo de Meta:* BASE DE CLUB X .60;

Por ejemplo, un área con una BASE DE CLUB de 5 debe tener 3 clubes que obtengan Club Distinguido o mejor para Junio 30

# ¿QUÉ HACE A UN GOBERNADOR DE ÁREA EXITOSO?

- Cada área con clubes saludables
  - Fundación sólida
  - Excelencia en la programación educativa
- En cada área, la mayoría o todos los clubes Sean Clubes Distinguidos o mejor
- Las Áreas son Distinguidas, Selectas Distinguidas, o Distinguidas del Presidente
- Crecimiento de los clubes

# MEDICION DEL ÉXITO DEL GOBERNADOR DE DIVISIÓN

Para ser exitoso, el gobernador de división debe planear y lograr:

- \*División Distinguida
- \*División Selecta Distinguida o
- \*División Distinguida del Presidente

# **METAS DE LA DIVISIÓN DISTINGUIDA**

- No pérdida neta de clubes.
- 50% o más áreas que obtengan Área Distinguida o mejor.

# **DIVISIÓN SELECTA DISTINGUDA**

- No pérdida de clubes netos.
- 75% de las áreas obtengan Área Distinguida o mejor.



# **DIVISIÓN DISTINGUDA DEL PRESIDENTE**

- Lograr ser División Selecta Distinguida.
- Tener crecimiento neto de un club

# CLUBS EXITOSOS

- Lograr sesiones productivas y efectivas
- Discursos de Manuales.
- Cada miembro logra un CC y continúan en las vías de Comunicación y Liderazgo.
- 20 socios o más y motiva a otros a unirse.
- Líderes de club efectivos y entrenados.

# **METAS PROGRAMA CLUB DISTINGUIDO**

- 1.- Dos CCs
- 2.- Dos CC's más
- 3.- Un AC
- 4.- Un AC más
- 5.- Un CL, ALB, ALS o un DTM
- 6.- Un CL, ALB, ALS o un DTM más.
- 7.- Cuatro miembros nuevos.
- 8.- Cuatro miembros nuevos más.
- 9.- El entrenamiento de cuatro oficiales de club mínimo durante cada uno de los dos periodos de capacitación.
- 10.- Lista de renovación de pagos y la lista de oficiales de club enviados a tiempo.

# RECONOCIMIENTO

Clubes con al menos 20 miembros o con un crecimiento neto de al menos cinco nuevos socios a junio 30, y también lo listado son elegibles para el reconocimiento de Toastmasters Internacional a fin de año.

## LOGRO

- 5 de 10 metas
- 7 de 10 metas
- 9 de 10 metas

## RECONOCIMIENTO OBTENIDO

Club Distinguido  
Club Selecto Distinguido  
Club Distinguido del  
Presidente.

# PLAN DE ÉXITO

- Actividad
- Meta
- Análisis Actual
- Estrategia
- Recursos
- Tareas
- Cronograma

# EJERCICIO

## PLAN DE ÉXITO DE ÁREA/DIVISIÓN

- Enlistar las Actividades (*1 min*)
- Fijar Metas claras (*2 min*)
  
- Describir el Análisis Actual (*2 min*)
- Desarrollar Estrategias para lograr metas (*3 min*)
  
- Enlistar Recursos necesarios para lograr la meta (*2 min*)
- Asignar las Tareas a las personas (*3 min*)
  
- Fijar Cronograma (*2 min*)
- Discusión grupal (*10 min*)

Planifica el trabajo.

Trabaja en el Plan.

**Logra el Éxito.**