

# TOASTMASTERS INTERNACIONAL

## Distrito 34 República Mexicana

*Su Club debe superar las expectativas de sus socios en amistad; educación y Práctica en comunicación.*



### 300 Ideas para Atraer Socios a su Club

#### ATRAER NUEVOS SOCIOS

Mencione lo que es Toastmasters a una persona distinta diariamente.  
Hable de Toastmasters donde vaya e invite a la gente a asistir a su club.  
Use diariamente el escudo de Toastmasters.  
Entregue una tarjeta de presentación de Toastmasters.  
Deje folletos o la revista Toastmasters en los consultorios médicos, dentistas y despachos, en hospitales, y sanatorios, en las casa de cultura, en bibliotecas, en universidades, restaurantes y otros lugares públicos.  
Haga posters y fíjelos en los supermercados de su localidad, en las escuelas superiores, en su empresa o en oficinas de gobierno.  
Ofrezca folletos en escuelas con alumnos mayores de 18 años.  
Solicite dar una presentación en alguna Universidad.  
Convenza al amigo de visitar al club.  
Promueva en cada sesión una nueva forma de atraer invitados al club y póngala en práctica.  
Que cada socio de dos nombres de personas con sus respectivos números telefónicos, estos se sortearán entre todos para que alguien les hable.  
Promover con entusiasmo ante otros grupos con los que se tiene contacto habitualmente si es maestro, capacitador o conferencista profesional.  
Presentar un speechcraft o fuerza de la palabra a un grupo de personas.  
Envíe cartas y folletos por correo.  
Preséntese en la estación de Televisión o de la Radio de su localidad.  
Hacer lista con nombre y teléfono de personas a las cuales se les podría invitar, luego reparta y hagan contacto con ellos.  
Hable con los visitantes de la sesión pasada e invítelos a pertenecer al club.  
**Invariablemente en todo documento o**

#### RETENER LOS ACTUALES

Hable por teléfono o use el correo electrónico sistemáticamente para invitar a todos los socios a la siguiente sesión.  
Haga llamadas especiales a socios que han faltado a las sesiones.  
Reúnase con el nuevo socio para orientarlo.  
Asigne un mentor al nuevo socio.  
La mesa directiva debe hacer planes sobre cómo dar el servicio de Toastmasters a sus socios.  
Amigos ayuden a los amigos.  
Repase con frecuencia en las sesiones la promesa Toastmasters.  
Fomente las relaciones con los nuevos socios e invitados.  
Ofrezca a los socios información sobre material educativo Toastmasters.  
Ofrezca a nuevos socios pautas y expectativas de crecimiento.  
Informe a los nuevos socios lo que significa Toastmasters.  
Aliente al nuevo Toastmaster no lo presione, no lo juzgue ni lo critique.  
Que los socios antiguos se sientan a un lado de los socios nuevos para resolverles sus dudas y los orienten.  
Tenga siempre sesiones de calidad pues es el principal medio que permite desarrollar sus habilidades de comunicación y liderazgo.  
Formule un paquete con información básica para el nuevo socio.  
Ponga una placa fija en el lugar donde sesiona con día y hora de reunión y deje folletos.  
Haga una sesión abierta e invite a mucha gente para platicar de Toastmasters.  
Escriba un artículo sobre Toastmasters en el boletín o revista de su empresa.  
Haga publicidad en el periódico local sobre los concursos de oratoria.  
Tenga Muchos folletos para distribuir.  
**Folleto que entregue, cerciórese que**

#### RETRAER LOS ANTIGUOS

Localice y llame a sus antiguos socios.  
Eleve la calidad de las reuniones de su club.  
Nunca suspenda la sesión  
Nunca cambie el día de la reunión.  
En cada sesión siempre tenga un programa por escrito para todos los socios.  
Que siempre haya discursos preparados e improvisados.  
Que siempre haya plática educativa.  
No confunda evaluar con criticar.  
Apoye e impulse a los socios, no los controle ni los critique.  
Hacer el boletín del club y repartirlo no importa sea el mas sencillo.  
Haga tarjetas de presentación de Toastmasters y al reverso ponga la dirección del lugar donde sesiona y los días y la hora de la sesión.  
Haga reuniones sociales, excursiones, visitas culturales con todos los socios del Club.  
Pida permiso en Wal-Mart, Soriana, Gigante, Comercial Mexicana, Chedraui, en las galerías comerciales para repartir folletos sobre su club.  
Programa una sesión de aniversario e invite a los antiguos Toastmasters  
Ofrezca un reconocimiento a los socios fundadores de su Club.  
Invite a una sesión especial a todos los Ex-presidentes de su club.  
Invite a los socios antiguos a obtener su siguiente reconocimiento de Toastmasters.  
Invítelos a las convenciones nacionales.  
Su club para ser exitoso en comunicación debe superar las expectativas de sus socios en amistad; educación y práctica.  
**Compartamos Toastmasters;¡¡**  
**contenga lugar, día y hora de reunión.**

**Lucyna Vázquez Miranda DTM**

**Candidata a Vicegobernadora de Mercadotecnia**

**Distrito 34 2009-20010**