

# Programa de Coach para un Club

El objetivo de este programa es ayudar a los Clubes débiles a convertirse en Clubes Distinguidos. Algunas de las especificaciones de este programa son:



- El club debe tener 12 o menos miembros en el momento del inicio del programa.
- Se deben asignar dos o más coaches a cada Club.
- Los coaches no pueden ser miembros del Club en el momento del inicio del programa.
- El programa termina cuando finaliza el año electivo del Club, si el Club alcanza el estatus Distinguido o algo mejor, o puede finalizar en años subsecuentes, si el estatus de Club Distinguido o algo mejor no se alcanza en el primer año.
- Los coaches de Club recibirán un Pin en el momento del inicio del programa.
- Un crédito de **Lider Avanzado** es otorgado cuando el programa se termina exitosamente.
- Un certificado será enviado a los coaches de Club cuando el programa se termine exitosamente.
- El Distrito tiene la obligación de informar públicamente de las actividades y desarrollo del programa.

## Guía de identificación de problemas del Coach del Club

<p>Los miembros sinceramente quieren que el Club sea exitoso.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Convince a los miembros de que ganarán muchos beneficios si su Club Toastmasters es exitoso.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Los miembros no parecen preocuparse por la suerte del Club.</p>
<p>Los miembros están dispuestos a trabajar juntos para solucionar los problemas del Club.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Invita a los miembros a trabajar juntos para eliminar conflictos y abrazar una meta común.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Conflictos personales y peleas son barreras para solucionar los problemas.</p>
<p>Los miembros son entusiastas acerca de Toastmasters y de su club.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Ayuda a inyectar alegría en las juntas. Demuestra cómo Toastmasters te ha ayudado a ti y a otros a mejorar la calidad de sus vidas.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Los miembros tienen una actitud negativa acerca de Toastmasters y su Club.</p>
<p>El lugar para las juntas de Club es conveniente y ofrece un buen ambiente para las mismas.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Anima al Club a localizar para sus sesiones, un lugar más conveniente y adecuado.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>El crecimiento de membresías está limitado por un inconveniente e inadecuado sitio de reunión.</p>
<p>Las juntas empiezan y terminan a tiempo.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Ayuda a los oficiales a construir un horario detallado y anímalos a implementarlo.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Las juntas siempre empiezan tarde y/o se pasan de tiempo.</p>
<p>Las reuniones son divertidas y los programas del Club son variados y dinámicos.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Sugiere ideas que hagan a las juntas más divertidas y excitantes.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Las juntas son aburridas sin interés y no tienen variedad ni alegría.</p>
<p>Los participantes importantes en cada junta Están bien preparados y avanzan día con día.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Encuentra modelos para demostrar los beneficios de la preparación de cada miembro y de su función. Urge a los miembros prepararse para demostrar su avance.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Los participantes no demuestran un Verdadero compromiso con su preparación y tanto los oradores como los evaluadores no Demuestran ningún avance.</p>
<p>Todos los miembros hablan de acuerdo a Los manuales.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Convince a los miembros que los premios CC y AC son una meta muy valiosa. Anímalos a usar los manuales avanzados.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Los miembros frecuentemente presentan discursos no incluidos en los manuales.</p>
<p>Los oradores están bien preparados y dan su discurso poniendo lo mejor de sí mismos.</p> <p><b>Acción Correctiva:</b> Encuentra modelos para agregar a tus pláticas convence a los miembros que la preparación es la clave para la mejora de sus vidas.</p>	5 4 3 2 1		5 4 3 2 1	<p>Muchos de los discursos reflejan hastío o preparación inadecuada.</p>

Las evaluaciones construyen la autoestima y ofrecen una dirección positiva para el mejoramiento de los discursos. 5 4 3 2 1 Las evaluaciones son groseras y provocan malestar en los oradores.

**Acción Correctiva:** Sé un modelo al demostrar una evaluación efectiva de un discurso. Presente un discurso en el que ilustres cómo evaluar efectivamente. Conduzca los programas (El arte de la evaluación efectiva) o (Evaluar para motivar).

---

Los miembros se apoyan entre sí y se sienten orgullosos por los éxitos de los demás. 5 4 3 2 1 Los miembros sólo están concentrados en su propio desarrollo y mejoramiento.

**Acción correctiva:** Anima a los miembros a usar la encuesta de interés de miembros para que los miembros puedan compartir sus metas y necesidades con el Club. Urge a los Clubes a reconocer de una manera amable a los miembros que triunfen.

---

Los oficiales del club realizan sus tareas diligentemente. 5 4 3 2 1 Los oficiales frecuentemente fallan al momento de realizar sus responsabilidades.

**Acción Correctiva:** Urge al presidente del Club a invitar a los demás oficiales a cumplir sus obligaciones. Asegúrate de que todos los oficiales han sido entrenados.

---

Los oficiales del club entienden verdaderamente sus roles y responsabilidades. 5 4 3 2 1 Los oficiales no entienden aquello para lo cual han sido electos.

**Acción correctiva:** Asegúrate que todos los oficiales del club reciban un fuerte entrenamiento y tengan una copia de el manual de lineamientos del Club que corresponda con su puesto. Demuestra tu habilidad para contestar preguntas y ayúdalos a solucionar sus problemas.

---

Los oficiales usan el Programa de Club Distinguido o el Plan de Éxito del Club como una herramienta para planear y establecer metas. 5 4 3 2 1 Los oficiales no conocen estos programas o no quieren usarlos.

**Acción Correctiva:** Explica el propósito, beneficios y trabajos de estos programas y motiva a los oficiales de los clubes a usar esta invaluable herramienta.

---

Hay invitados en la mayoría de las juntas. 5 4 3 2 1 Invitados raramente acuden a las juntas del Club.

**Acción Correctiva:** Urge a todos los miembros invitar a personas a todas las juntas. A conocer las actividades del Club.

---

Los invitados son recibidos cálidamente y se sienten bienvenidos. 5 4 3 2 1 Los invitados no son tratados de manera correcta y se les deja morir solos.

**Acción Correctiva:** Convince a los miembros del Club sobre la importancia de tratar a los invitados cordialmente y asegurarse de que ellos disfruten su experiencia en toastmasters y sus preguntas son contestadas.

---

Cada invitado recibe una invitación para asistir a la siguiente reunión. 5 4 3 2 1 No se realiza ninguna invitación.

**Acción Correctiva:** Muestre al Club cómo una simple invitación mediante una nota, una llamada telefónica, puede incrementar la oportunidad de que un invitado retorne al Club.

---

La mayoría de los invitados que van a 5 4 3 2 1 Las invitadas raramente retornan para visitar  
las juntas, eventualmente se unen al club. al Club por segunda ocasión.

***Acción Correctiva:*** Una junta dinámica y disfrutable es la mejor herramienta de ventas de un Club; alienta la creación de un programa que haga que los invitados quieran unirse al Club.

---

---