



Plano de Sucesso do Clube

Ano Toastmasters _____

Número do Clube _____

O Plano de Sucesso do Clube é uma ferramenta útil para ajudar seu clube a alcançar o status de Clube com Distinção. Esse plano está dividido em cinco seções. Há espaço para listar os associados contribuintes e os itens de ação criados. Com um plano bem estruturado e trabalho em equipe, seu clube será Clube com Distinção ou superior logo, logo!

Objetivos a atingir

Progresso	Reconhecimento alcançado
Atingir cinco dos 10 objetivos	Clube com Distinção
Atingir sete dos 10 objetivos	Clube com Distinção Seleta
Atingir nove dos 10 objetivos	Clube com Distinção Presidencial

O Programa de Distinção do Clube (DCP) consiste em 10 objetivos que o seu clube deve procurar alcançar em cada ano para atingir um dos três níveis de distinção. Este Plano de Sucesso do Clube será o guia para atingir o status Clube com Distinção. Incorporar o Momentos de Verdade em suas reuniões ajuda seu clube a se encaminhar para alcançar o status de Clube com Distinção ou superior!

Os 10 objetivos do DCP foram agrupados em quatro áreas:

Educação

1. Quatro reconhecimentos de Nível 1 alcançados
2. Dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
3. Mais dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
4. Dois reconhecimentos de Nível 3 alcançados
5. Um reconhecimento de Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM alcançado
6. Mais um reconhecimento de Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM alcançado

Afiliação

7. Quatro associados novos, duplos ou reintegrados
8. Mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados

Treinamento

9. Mínimo de quatro funções de diretoria do clube treinadas durante cada um dos dois períodos de treinamento

Administração

10. O pagamento no prazo das cotizações de afiliação de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) em um dos períodos de cotização e a entrega no prazo da lista de diretores do clube para o mandato seguinte.

Valores do Comitê

1. Valores do Comitê Executivo do Clube

Quais são os valores do Comitê Executivo do clube?

2. Interações do Comitê Executivo do Clube

Como serão tomadas as decisões?

Como o Comitê Executivo do Clube resolverá divergências de opiniões?

Como o Comitê Executivo do Clube será cobrado por suas responsabilidades?

Valores do Comitê

3. Envolvimento do associado

Quando foi a última vez que o clube realizou um Momentos de Verdade?

Em uma escala de 1 a 5, quão benéfico foi o Momentos de Verdade?

Não benéfico

Muito benéfico

Em uma escala de 1 a 5, quão motivados sentem-se os associados a comparecer às reuniões do clube?

Nada motivados

Extremamente motivados

Em uma escala de 1 a 5, quão motivados sentem-se os associados a participar de funções nas reuniões?

Nada motivados

Extremamente motivados

Se seu clube marcou dois pontos ou menos nas duas perguntas acima, que fatores levaram a essa pontuação?

Que estratégias seu clube usará para garantir que os associados frequentem reuniões e assumam funções de forma consistente?

Metas de Educação

1. Planilha de progresso do associado

Use a tabela abaixo para planejar como você e seu clube podem atingir as metas de educação.

Meta/Reconhecimento	Nome do associado
Meta 1	
Nível 1	_____
Meta 2	
Nível 2	_____
Nível 2	_____
Meta 3	
Nível 2	_____
Nível 2	_____
Meta 4	
Nível 3	_____
Nível 3	_____
Meta 5	
Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM	_____
Meta 6	
Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM	_____

Metas de Educação

2. Estratégias e Táticas

Que obstáculos impedem os associados de concluírem projetos?

Cite maneiras de motivar associados a progredirem no programa educacional:

3. Envolvimento na Educação

Em uma escala de 1 a 5, quão familiarizados estão os associados com a experiência de aprendizagem Pathways?

Não familiarizados

Extremamente familiarizados

Como o seu clube promove o Pathways?

Como o seu clube vai preparar os novos associados para trabalhar no Pathways? Quem ficará responsável por mostrar o Base Camp a eles?

Metas de Afiliação

1. Requisitos de Qualificação

Para que seu clube se qualifique para participar do programa de reconhecimento, ele precisa ter 20 associados pagantes ou um crescimento líquido de pelo menos cinco novos associados até 30 de junho.

Base de afiliação em julho _____

Meta de afiliação até 30 de junho _____

2. Estratégias e Táticas

Qual é o plano do seu clube para motivar os associados atuais a pagarem sua renovação de cotas?

Qual é o plano do seu clube para conquistar novos associados?

Metas de Treinamento

1. Progresso do Treinamento de Diretores do Clube

Quais diretores participarão do treinamento?

Título do Diretor	Nome(s)	Rodada 1 junho-agosto	Rodada 2 novembro-fevereiro
Presidente do Clube	_____ _____		
Vice-Presidente de Educação	_____ _____		
Vice-Presidente de Afiliação	_____ _____		
Vice-Presidente de Relações Públicas	_____ _____		
Secretário	_____ _____		
Tesoureiro	_____ _____		
Diretor de Logística	_____ _____		

2. Estratégias e Táticas

Cite maneiras de motivar os diretores a participarem de uma sessão de treinamento para diretores.

Metas de Administração

1. Atribuição da parte responsável

Decida quem será responsável pelo envio dos seguintes itens para a Sede Mundial dentro do prazo.

Cotizações de afiliação _____

Lista de Diretores _____

2. Estratégias e Táticas

Que obstáculos o seu clube enfrenta para atingir as metas de administração e o que pode ser feito para superá-los?

Assinaturas

Presidente do Clube

Data (DD/MM/AAAA)

Vice-Presidente de Educação

Data (DD/MM/AAAA)

Vice-Presidente de Afiliação

Data (DD/MM/AAAA)

Vice-Presidente de Relações Públicas

Data (DD/MM/AAAA)

Secretário

Data (DD/MM/AAAA)

Tesoureiro

Data (DD/MM/AAAA)

Diretor de Logística

Data (DD/MM/AAAA)

Presidente Anterior

Data (DD/MM/AAAA)

Associado do clube e Função

Data (DD/MM/AAAA)

Associado do clube e Função

Data (DD/MM/AAAA)

Associado do clube e Função

Data (DD/MM/AAAA)

Anexo A

Planilha de Itens de Ação

Use esta planilha para anotar quaisquer itens de ação que surjam ao longo do seu trabalho no Plano de Sucesso do Clube.

Item de ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Anexo A

Planilha de Itens de Ação

Use esta planilha para anotar quaisquer itens de ação que surjam ao longo do seu trabalho no Plano de Sucesso do Clube.

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Anexo A

Planilha de Itens de Ação

Use esta planilha para anotar quaisquer itens de ação que surjam ao longo do seu trabalho no Plano de Sucesso do Clube.

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite (DD/MM/AAAA)
_____	_____	_____	_____

Notas