



PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO) E PLANO DE SUCESSO DO CLUBE

Como Ser um Clube Distinguido



**ONDE SE FORMAM
OS LÍDERES**



PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO) E PLANO DE SUCESSO DO CLUBE

Como ser um Clube Distinguido

© 2020 Toastmasters International. Todos os direitos reservados.
Toastmasters International, o logotipo do Toastmasters International e todas as outras marcas comerciais e direitos autorais do Toastmasters International são de propriedade exclusiva do Toastmasters International e só podem ser utilizados mediante autorização.

Item PT1111 Rev. 03/2020



**ONDE SE FORMAM
OS LÍDERES**

www.toastmasters.org

Missão do Toastmasters International

Capacitar indivíduos a tornarem-se comunicadores e líderes mais eficazes.

Missão do Distrito

Criar novos clubes e apoiar todos os clubes a atingirem a excelência.

Missão do Clube

Fornecer uma experiência de aprendizagem favorável e positiva em que se permite aos associados desenvolver competências de comunicação e liderança, resultando em maior autoconfiança e crescimento pessoal.

Valores Fundamentais do Toastmasters International

- ▶ Integridade
- ▶ Respeito
- ▶ Serviço
- ▶ Excelência

Toastmasters International Promessa da Marca

Capacitar indivíduos por meio do desenvolvimento pessoal e profissional.

Esta é a promessa que o Toastmasters International faz aos associados dos clubes. Quando alcançarmos essa meta de forma consistente, em todos os clubes ao redor do mundo, teremos atingido a excelência nos clubes.

A Promessa de um Toastmaster

Como associado do Toastmasters International e do meu clube, prometo

- ▶ Participar nas reuniões do clube com regularidade
- ▶ Preparar todos os meus projetos dando sempre o meu melhor, baseando-os no programa educacional do Toastmasters
- ▶ Preparar-me para cumprir e desempenhar bem as funções a mim atribuídas nas reuniões
- ▶ Apresentar avaliações úteis e construtivas aos colegas
- ▶ Ajudar o clube a manter um ambiente positivo e acolhedor para que todos os associados possam aprender e crescer
- ▶ Servir o meu clube como diretor quando designado a fazê-lo
- ▶ Tratar meus colegas de clube e os nossos convidados com respeito e cortesia
- ▶ Trazer convidados às reuniões do clube para que possam ver os benefícios que advêm de uma afiliação ao Toastmasters
- ▶ Cumprir as diretrizes e regras de todos os programas educacionais e de reconhecimento do Toastmasters
- ▶ Agir segundo os valores fundamentais de integridade, respeito, serviço e excelência durante a realização de todas as atividades no Toastmasters

ÍNDICE

BASES PARA O SUCESSO NO PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO)	5
PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO)	6
Como Funciona	6
Requisitos de Qualificação	6
Objetivos a Atingir	7
Reconhecimento	10
Terminologia e Especificações do Programa	11
Base de Afiliação	11
Fim do Ano	11
Crescimento Líquido	11
Envio de Informações para a Sede Mundial	12
Clubes Recém-Oficializados	12
Relatórios	12
Plano de Sucesso do Clube	13
PROGRAMA DE RECONHECIMENTO DO DISTRITO	14
Visitas do Diretor de Área ao Clube	15
PLANO DE SUCESSO DO CLUBE	16
Composição da Equipe	16
Valores Fundamentais	16
Princípios Operacionais da Equipe	16
Possíveis Obstáculos	17
Protocolo de Reunião	17
Normas Comportamentais e de Interação Entre a Equipe	17
Ponto de Partida	19
Requisitos de Qualificação	19
Objetivos a Atingir	19
Educação: Objetivos 1 a 6	19
Análise da Situação	20
Plano de Ação de Educação	21
Afiliação: Objetivos 7 e 8	24
Análise da Situação	24
Plano de Ação de Afiliação	24
Treinamento: Objetivo 9	27
Análise da Situação	27
Plano de Ação de Treinamento	27
Administração: Objetivo 10	30
Análise da Situação	30
Plano de Ação de Administração	30
Assinaturas	33

OBJETIVOS DO PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO).....34

 Requisitos de Qualificação 34

 Objetivos a Atingir 34

 Reconhecimento..... 34

RECURSOS DO CLUBE35



BASES PARA O SUCESSO NO PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO)

Quando seu clube possui características de qualidade, a experiência dos associados melhora. Um clube de alta qualidade encoraja e comemora as conquistas dos associados, fornecendo um ambiente descontraído e solidário, reuniões profissionalmente organizadas e com variedade. Nesses clubes, os diretores são treinados em todos os aspectos de qualidade do clube para garantir que os associados tenham acesso a um programa de mentoria formal, recebam avaliações que os ajudem a crescer e sejam motivados a atingirem seus objetivos.

Um dos objetivos principais dos clubes é o de fornecer a melhor experiência possível aos associados, para que haja retenção dos associados atuais e para que novos associados se afilem ao clube. Como pode você criar a melhor experiência possível aos associados no seu clube? As primeiras impressões são cruciais. A interação inicial de cada novo, ou potencial, associado com seu clube deve ser positiva. O Toastmasters define esses momentos decisivos, quando as primeiras impressões estão sendo criadas, como **Momentos de Verdade** (Item PT290).

Momentos de Verdade	
Primeiras Impressões	O seu clube assegura que as experiências e observações dos convidados se tornem primeiras impressões que os encorajem a voltar.
Orientação dos Associados	O seu clube familiariza os novos associados com os programas de educação e de reconhecimento, as responsabilidades dos associados para com o clube e as responsabilidades do clube para com os associados.
Companheirismo, Variedade e Comunicação	O seu clube proporciona um ambiente acolhedor, amigável e solidário, que encoraja aprendizagens agradáveis.
Planejamento do Programa e Organização da Reunião	As reuniões do seu clube são cuidadosamente planejadas, com oradores bem preparados e avaliações eficazes.
“Força” dos Associados	O seu clube possui um número suficiente de associados para proporcionar liderança e ocupar as funções das reuniões e os cargos das comissões do clube. O seu clube realiza campanhas de recrutamento e retenção de associados.
Reconhecimento dos Progressos e dos Sucessos	O seu clube monitora os progressos dos associados no sentido de concretizarem os objetivos, submete os formulários de candidatura ao reconhecimento assim que os mesmos são atingidos e reconhece de forma consistente as conquistas dos associados.

Quando posto em ação, o **Momentos de Verdade** forma um roteiro para que a missão, a visão de futuro e os valores do Toastmasters possam ser alcançados. Ele destaca elementos essenciais para o sucesso e a distinção que transformam clubes de sucesso em clubes Distinguidos. Os clubes Distinguidos, por sua vez, são a base das áreas, das divisões e dos distritos Distinguidos.

Deixe que o **Momentos de Verdade** seja o seu guia para fornecer serviço de qualidade e experiências incríveis aos associados.

Se estiver procurando apoio adicional, entre em contato com seus líderes de Distrito para obter orientação. Se o seu clube atender aos requisitos, você poderá ser elegível para receber um coach que trabalhará com o clube para torná-lo um Clube Distinguido ou superior. O Programa Clube Distinguido dá aos clubes a capacidade de brilhar, e seus líderes de Distrito estão à disposição para apoiar seu clube nesta jornada.



PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO)

O Programa DCP (Clube Distinguido) inclui 10 objetivos que o seu clube deve procurar alcançar em cada ano. Quando o seu clube incorpora o **Momentos de Verdade** em todas as reuniões, já está bem encaminhado para alcançar essas metas anuais.

Para sua conveniência, os 10 objetivos foram agrupados em quatro áreas:

- Educação:** Os associados que têm a oportunidade de obter reconhecimentos educacionais estão atingindo seus objetivos.
- Afiliação:** Quando associados novos, duplos ou reintegrados se afiliam, a experiência de todos é enriquecida. Seu clube fica com associados em número suficiente para fornecer liderança e desempenhar as funções nas reuniões, assim como as tarefas das diferentes comissões do clube.
- Treinamento:** Diretores de clube treinados são mais capazes de servir e apoiar seu clube, pois sabem como cumprir melhor suas funções.
- Administração:** Envio das renovações de quotizações e da lista de diretores pontualmente, o que ajudará seu clube a funcionar de forma mais harmônica, beneficiando os associados.

COMO FUNCIONA

O Programa DCP (Clube Distinguido) é um programa anual, que ocorre de 1º de julho a 30 de junho. O programa consiste de 10 metas para o seu clube atingir, e o **Plano de Sucesso do Clube** dentro deste manual serve como guia. Para ajudá-lo a monitorar o progresso dessas metas durante o ano, relatórios atualizados são publicados diariamente no site do Toastmasters International, em www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports. No final do ano, o número de objetivos alcançados pelo clube é calculado. Com base nas metas atingidas, e se o requisito de qualificação foi ou não alcançado, o clube poderá ser reconhecido como Clube Distinguido, Clube Select Distinguido ou Clube Presidente Distinguido.

Requisitos de Qualificação

Um requisito de qualificação é um pré-requisito ou condição prévia para a participação no programa. Mesmo que todos os objetivos do reconhecimento Distinguido tenham sido alcançados, seu clube não conseguirá o reconhecimento caso algum requisito de qualificação não tenha sido atendido.

Para poder receber o reconhecimento, o clube deve estar em situação regular, conforme descrito em **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility**, Section 4: Good Standing of Clubs, e deve atender ao requisito qualificatório de ter 20 associados ou um **crescimento líquido** de, pelo menos, cinco associados novos, duplos ou reintegrados em 30 de junho. Associados honorários e transferidos não são considerados para o cumprimento desse requisito de qualificação. Embora seu clube possa ganhar vários novos associados durante o ano, se a quantidade de associados que não renovarem for maior, você poderá não ser elegível.

O número de Afiliações Até o Momento mostra o número de associados que pagaram quotizações em cada clube. Esse número corresponde ao número de associados na lista de associados do clube, com exceção daqueles que pedem transferência de um clube para outro. Se um associado for transferido para outro clube, o clube original ainda contabilizará o crédito da afiliação até o próximo ciclo de renovação.

Afiliação	
Base 13	Até o Momento 9
Necessário 18 20 associados ou um crescimento líquido de 5 novos associados	

Afiliação	
Base 20	Até o Momento 19
Necessário 20 20 associados ou um crescimento líquido de 5 novos associados	



Objetivos a Atingir

Seu clube deve procurar atingir os objetivos abaixo durante o ano:

Objetivos do Programa DCP

EDUCAÇÃO

1. Quatro reconhecimentos Nível 1 alcançados
2. Dois reconhecimentos Nível 2 alcançados
3. Mais dois reconhecimentos Nível 2 alcançados
4. Dois reconhecimentos Nível 3 alcançados
5. Um reconhecimento Nível 4, Nível 5 ou DTM alcançado
6. Um reconhecimento Nível 4, Nível 5 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. Pagamento dentro do prazo das quotizações de afiliação de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) em um dos períodos de quotização e a entrega atempada da lista de diretores do clube para o próximo mandato

No final deste manual, há uma página com um resumo do programa.

Seguem abaixo informações detalhadas sobre como seu clube pode atingir os objetivos do Programa DCP (Clube Distinguido).

EDUCAÇÃO

Os objetivos 1 a 6 focam nos reconhecimentos de educação. Quando os associados têm a oportunidade de atingir seus objetivos de educação, estão se beneficiando da experiência Toastmasters e tornando-se melhores oradores e líderes.

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



Somente associados em situação regular podem se candidatar a receber reconhecimentos educacionais. Um associado em situação regular é aquele cujas quotizações tenham sido pagas pelo clube e foram recebidas pela Sede Mundial para o período das quotizações correntes (isto é, as quotizações devem ser pagas até 1º de abril para o período de abril a setembro e até 1º de outubro para o período de outubro a março). Consulte **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility**, Section 5: Good Standing of Individual Members. Todas as candidaturas a reconhecimentos devem ser preenchidas e recebidas pela Sede Mundial até **30 de junho**.

Seu clube recebe crédito somente para um tipo de reconhecimento de educação por associado, por ano. Isso encoraja todos os associados, e não somente alguns, a progredirem no programa de educação.

Exemplo: Patrícia Silva recebe um reconhecimento Nível 1 no Domínio da Apresentação em julho. O clube dela recebe crédito para um objetivo. Mais tarde durante o ano, ela recebe o Nível 2 no Domínio da Apresentação. O clube dela também recebe crédito para um objetivo por esse reconhecimento. No entanto, no mesmo ano Toastmasters, Patrícia recebe um segundo Nível 1, mas em Liderança Dinâmica, e um segundo Nível 2, mas em Liderança Dinâmica; por esses reconhecimentos, o clube dela não receberá créditos para os objetivos de Clube Distinguido.

O crédito para um reconhecimento é válido apenas para um clube. Os associados que pertencem a mais de um clube devem escolher qual clube receberá o crédito pelo seu reconhecimento antes de o reconhecimento ser submetido à Sede Mundial.

AFILIAÇÃO

Os Objetivos 7 e 8 são relacionados à afiliação. Os clubes de qualidade possuem associados suficientes para tornar as reuniões diferentes e motivadoras. Quando novos associados se afiliam, as reuniões têm mais variedade, e a saída natural de associados é compensada. Isso resulta em uma melhor experiência para todos os associados do clube.

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

Quando quatro associados novos, duplos ou reintegrados se afiliam ao clube durante o ano Toastmasters, seu clube atinge o Objetivo 7. O Objetivo 8 é alcançado quando mais quatro associados se afiliam durante o ano.

De acordo com a **Club Constitution, Article II Membership**, Section 2. Admission to Membership, seu clube deve enviar um **formulário de afiliação** preenchido e assinado para a Sede Mundial, juntamente com as quotizações de afiliação correspondentes para cada associado novo, duplo e reintegrado que se afiliarem durante o ano Toastmasters. Para que seu clube receba o crédito no Programa DCP (Clube Distinguido) para o ano Toastmasters corrente, os formulários de afiliação e as quotizações de afiliação devem ser recebidos pela Sede Mundial até dia **30 de junho**. **(Os associados honorários e transferidos não são contabilizados para os objetivos de afiliação do seu clube.)**



TREINAMENTO

O Objetivo 9 foca o treinamento. Quando os diretores do clube estão bem treinados para desenvolver suas funções, os associados do clube são melhor acolhidos. Assim, a experiência do associado é mais positiva, levando a um aumento na retenção de associados.

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

Seu clube atinge o Objetivo 9 quando, pelo menos, quatro de suas funções de diretoria — Presidente, Vice-Presidente de Educação, Vice-Presidente de Afiliação, Vice-Presidente de Relações Públicas, Secretário, Tesoureiro e Diretor de Logística — são treinadas em suas responsabilidades. Os diretores devem frequentar e participar em duas sessões de treinamento patrocinadas pelo distrito. Não se procederá à creditação caso associados não diretores participem no lugar de diretores legitimamente eleitos e o crédito é dado somente para uma pessoa por função. Os diretores devem receber treinamento no cargo para o qual foram eleitos.

A primeira sessão de treinamento ocorre entre os dias 1º de junho e 31 de agosto, e a segunda entre 1º de novembro e 28 de fevereiro (ou 29 de fevereiro, em anos bissextos). Os distritos devem enviar relatórios de treinamento através do District Central até os dias 30 de setembro e 31 de março, respectivamente.

Para clubes recém-oficializados, as seguintes diretrizes de treinamento se aplicam ao Objetivo 9:

DATA DE OFICIALIZAÇÃO DO CLUBE	Sessão de Treinamento nº 1 (1º de junho - 31 de agosto)	Sessão de Treinamento nº 2 (1º de novembro - 28/29 de fevereiro)
1º de julho - 31 de agosto	Mínimo de quatro funções de diretoria do clube devem participar da primeira sessão de treinamento patrocinada pelo distrito	Mínimo de quatro funções de diretoria do clube devem participar da segunda sessão de treinamento patrocinada pelo distrito
1º de setembro - 28/29 de fevereiro	Consulte a coluna de Sessão de Treinamento nº 2 →	Quando um mínimo de quatro funções de diretoria do clube participarem da segunda sessão de treinamento patrocinada pelo distrito, o clube recebe crédito pela primeira e segunda sessões de treinamento
1º de março - 30 de junho	Consulte a coluna de Sessão de Treinamento nº 2 →	Quando um mínimo de quatro funções de diretoria do clube participarem de uma sessão de treinamento em oficialização conduzida por um representante autorizado de distrito entre a data de oficialização do clube e 30 de junho, o clube receberá crédito pela primeira e segunda sessões de treinamento no ano corrente do programa.

Treinamentos de oficialização devem ser agendados por meio do diretor de qualidade do programa e aprovados por ele.

Os relatórios de treinamento enviados diretamente à Sede Mundial pelos clubes não serão aceitos. Os diretores do clube que participem de uma sessão de treinamento são responsáveis por fornecer seus nomes, o cargo de diretoria que ocupam, e o número do seu clube à pessoa que está conduzindo a sessão.

Os diretores devem receber treinamento por representantes de distrito autorizados, em uma sessão de treinamento presencial. Recursos audiovisuais podem ser usados para melhorar o treinamento, mas não devem ser o único método de treinamento. Portanto, os diretores de clube que simplesmente assistam a um vídeo que descreve suas responsabilidades não são considerados treinados, mesmo se este vídeo tenha sido fornecido por um líder de distrito.



ADMINISTRAÇÃO

O Objetivo 10 é administrativo. Quando o clube cumpre com as obrigações administrativas dentro do prazo, os associados e o clube como um todo recebem reconhecimento por suas realizações. Consulte **Policy 8.0: Dues and Fees** para obter mais informações sobre a estrutura de quotizações e orientações a respeito do pagamento.

10. O pagamento dentro do prazo das quotizações de afiliação de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) em um dos períodos de quotização e a entrega dentro do prazo da lista de diretores do clube para o próximo mandato

Para a parte de quotizações de afiliação do Objetivo 10, seu clube recebe crédito quando:

- ▶ As quotizações de afiliação de outubro a março do seu clube juntamente com o nome de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) forem recebidas pela Sede Mundial até dia **1º de outubro**

OU

- ▶ As quotizações de afiliação de abril a setembro do seu clube, juntamente com o nome de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes), forem recebidas pela Sede Mundial até dia **1º de abril**

Para a parte do Objetivo 10 que especifica as listas de diretores do clube, lembre-se que embora alguns clubes elejam diretores anualmente, aqueles que se reúnem pelo menos uma vez por semana podem ter eleições semestrais. Caso seu clube tenha eleições anuais, a lista de diretores do seu clube deve ser recebida pela Sede Mundial até **30 de junho** para obter crédito no Objetivo 10 para o próximo ano do programa. Caso seu clube tenha eleições semestrais, a lista de diretores do seu clube deve ser recebida pela Sede Mundial até **30 de junho** do ano Toastmasters anterior e/ou até **31 de dezembro** do ano Toastmasters atual.

Os mandatos anuais são de 1º de julho a 30 de junho. Mandatos semestrais são de 1º de julho até 31 de dezembro e 1º de janeiro até 30 de junho. Os clubes que elegem diretores fora deste cronograma estão violando a **Club Constitution for Clubs of Toastmasters International** e não podem se candidatar ao crédito no Programa DCP (Clube Distinguido) referente ao envio das listas de diretores do clube.

Clubes recém-oficializados entre 1º de julho e 30 de setembro recebem crédito automaticamente pela entrega pontual da lista de diretores e têm duas oportunidades — 1º de outubro e 1º de abril — para enviar pontualmente as renovações de quotização e cumprir a Meta 10. Clubes recém-oficializados entre 1º de outubro e 30 de junho receberão crédito integral por esse objetivo no ano atual do programa. Em ambos os casos, o envio dos documentos de oficialização preenche o requisito DCP de entrega pontual da lista de diretores.

Para todos os clubes recentemente oficializados, observe que além dos requisitos de DCP, um clube é considerado em situação regular e com suas quotizações pagas quando todas elas tiverem sido recebidas pela Sede Mundial. As quotizações são exigidas para um mínimo de oito associados — pelo menos três deles associados do clube oficializado original. As primeiras renovações serão calculadas proporcionalmente para todos os associados oficializados e deverão ser pagas em 1º de abril ou 1º de outubro, dependendo do mês de oficialização. Os diretores do clube receberão por e-mail um lembrete das renovações rateadas, no intuito de garantir que o clube envie as quotizações pontualmente e permaneça em situação regular.

Reconhecimento

Quando seu clube cumpre os **requisitos de qualificação** e também cumpre o descrito na tabela seguinte, possui o direito de receber o reconhecimento de Clube Distinguido no final do ano:

Progresso	Reconhecimento Alcançado
Atingir cinco dos 10 objetivos	Clube Distinguido
Atingir sete dos 10 objetivos	Clube Select Distinguido
Atingir nove dos 10 objetivos	Clube Presidente Distinguido



Caso seu clube receba o reconhecimento DCP (Clube Distinguido), Clube Select Distinguido ou Clube Presidente Distinguido, a Sede Mundial enviará ao clube uma faixa de reconhecimento para exibir em sua bandeira e uma carta de felicitações (somente em inglês).

Alguns clubes Toastmasters não pertencem a distritos. Se este for o caso do seu clube, o reconhecimento pode ser obtido ao atingir um objetivo a menos que os listados acima, para cada um dos três níveis de reconhecimento.

TERMINOLOGIA E ESPECIFICAÇÕES DO PROGRAMA

Base de Afiliação

A base de afiliação do seu clube é calculada no início do ano Toastmasters (1º de julho). A base de afiliação é igual ao número de associados pagantes que o clube tinha em 30 de junho do ano Toastmasters anterior. Esses pagamentos podem ser oriundos de associados novos, fundadores, duplos, renovados ou reintegrados.

O pagamento das quotizações de renovação de afiliação recebidas pela Sede Mundial após 1º de julho correspondentes ao ano Toastmasters anterior é contado para a base de afiliação. No entanto, a base de afiliação pode ser revista a qualquer momento durante o ano para refletir o pagamento atrasado de afiliação do ano Toastmasters anterior.

A seguir, apresenta-se um exemplo de como a base de afiliação de um clube pode ser afetada durante o ano:

Exemplo: em abril, seu clube envia o pagamento das quotizações de renovação de afiliação para 17 associados. Em junho, envia dois **formulários de afiliação** e as novas quotizações de afiliação para a Sede Mundial. Isso resulta em uma afiliação total de 19 associados no seu clube até dia 30 de junho, e seu clube começa o novo ano Toastmasters com 19 associados. Em agosto, o seu clube envia as quotizações de renovação de afiliação de três associados para o período de abril a setembro. Essas pessoas foram associados durante vários anos, mas não pagaram suas quotizações de renovação de afiliação pontualmente. A base de afiliação do seu clube é ajustada para incluir esses associados. Os três associados adicionais elevam a base de afiliação do seu clube para 22.

Afiliação no final do ano

O número total de associados (renovação, duplo, novo, fundadores ou reintegrados) em seu clube cujos pagamentos de quotizações de afiliação foram recebidos pela Sede Mundial é a afiliação do clube no final do ano. A contagem de afiliação no final do ano não pode ser ajustada. Os pagamentos das quotizações de afiliação de abril recebidas após 30 de junho não são adicionados aos associados no final do ano. No entanto, o pagamento dessas quotizações de afiliação em atraso aumentam a **base de afiliação** para o ano Toastmasters atual.

Crescimento Líquido

O crescimento líquido ocorre quando o total de associados no final do ano (30 de junho) excede a base de afiliação.

Abaixo, apresentam-se exemplos de como os reconhecimentos educacionais e a afiliação de associados de um clube afetam sua elegibilidade para o reconhecimento no Programa DCP (Clube Distinguido):

Exemplo 1: um clube tinha 14 associados em 1º de julho. Quatro associados receberam reconhecimentos Nível 1, três associados receberam reconhecimentos Nível 2 e dois receberam reconhecimentos Nível 3. Cinco novos associados se afiliaram. Quatro diretores do clube foram treinados em cada período. As quotizações de renovação de afiliação com os nomes dos associados que renovaram suas quotizações foram enviados dentro do prazo duas vezes, mas sem nenhuma lista de diretores do clube. O clube tinha 19 associados em 30 de junho. Ele alcançou os objetivos 1, 3, 4, 7 e 9 — um total de cinco objetivos. Como tinha 19 associados em 30 de junho (um **crescimento líquido** de cinco associados), é reconhecido como Clube Distinguido.



Exemplo 2: um clube tinha 24 associados em 1º de julho. Cinco associados receberam reconhecimentos Nível 1, quatro associados receberam reconhecimentos Nível 2 e um associado recebeu o reconhecimento DTM. Oito novos associados se afiliaram. Quatro diretores do clube foram treinados em cada período. As quotizações de renovação de afiliação com os nomes dos associados que renovaram suas quotizações e a lista de diretores do clube foram enviados dentro do prazo. O clube tinha 18 associados em 30 de junho. Ele alcançou os objetivos 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9 e 10 — um total de oito objetivos. No entanto, como não tinha 20 associados no final do ano ou um crescimento líquido de cinco novos associados, ele não é elegível para reconhecimento no Programa DCP (Clube Distinguido).

Exemplo 3: um clube tinha 19 associados em 1º de julho. Dois associados receberam reconhecimentos Nível 3 e um associado recebeu um reconhecimento Nível 4. As quotizações de renovação de afiliação com os nomes dos associados que renovaram suas quotizações e a lista de diretores do clube foram enviados dentro do prazo. O clube tinha 23 associados em 30 de junho. Ele alcançou os objetivos 2, 5, 7, e 10 — um total de quatro objetivos. Embora tenha mais de 20 associados no final do ano, o clube não atingiu objetivos suficientes para obter reconhecimento no Programa DCP (Clube Distinguido).

Envio de Informações para a Sede Mundial

Os documentos devem ser recebidos pela Sede Mundial até as 23h59 da data-limite, MST (fuso horário das Montanhas Rochosas), mesmo se esta data cair em um fim de semana ou feriado. Como acontece em todos os prazos durante o ano, os diretores de clube devem ter o cuidado de enviar informações precisas, uma vez que alterações realizadas após o recebimento de documentos, como correções, data de afiliação, datas de eleição de diretores e envio de reconhecimentos podem impactar os créditos recebidos. Como nenhuma alteração poderá ser feita após os documentos serem recebidos, os diretores do clube devem ter o cuidado de enviar informações precisas.

Saiba que você é o responsável, como remetente, por garantir a transmissão bem-sucedida dos documentos. O Toastmasters International não se responsabiliza por documentos ilegíveis ou incompletos que receber, por falhas de fax, por correspondência extraviada ou atrasada ou por inatividade do site. Se seu clube estiver tendo dificuldade para enviar documentos em um prazo determinado, há métodos de envio alternativos como e-mail e telefone. Use a página **Contact Us** (Fale Conosco) para obter os detalhes de contato corretos e nossos horários de funcionamento.

Clubes Recém-Oficializados

No ano corrente do Programa DCP (Clube Distinguido), os clubes recém-oficializados receberão uma base mínima de 20 afiliações para fins de relatório. Para os clubes que se oficializaram com mais de 20 associados, os relatórios refletirão o seu verdadeiro número como base. Obs.: associados transferidos não serão considerados.

RELATÓRIOS

O feedback frequente é parte importante de qualquer programa de reconhecimento. Quando estiver trabalhando para alcançar objetivos, você precisa saber como está progredindo. Um relatório online mostra a base de afiliação, os associados atuais e o progresso em relação aos 10 objetivos do seu clube. As atualizações estão disponíveis diariamente no website do Toastmasters International, em www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports. No início de cada mês, enquanto a Sede Mundial finaliza o processamento do mês anterior, os Painéis refletirão os resultados do mês precedente. Nossas datas de fechamento de mês estão disponíveis em www.toastmasters.org/leadership-central/month-end-closing-dates.



PLANO DE SUCESSO DO CLUBE

A comissão executiva do clube — que inclui os sete diretores e o Presidente Anterior - desenvolve um **Plano de Sucesso do Clube** baseado nas necessidades e objetivos dos associados do clube. Primeiramente, os diretores do clube determinam como irão se comunicar, gerir conflitos e ser responsabilizados. Em segundo lugar, os diretores do clube avaliam as situações atuais, estabelecem objetivos específicos e desenvolvem estratégias que possam ser usadas para alcançar o sucesso. Para ajudar os diretores do clube, o plano identifica recursos úteis que podem ser usados. E, finalmente, o plano pede que os diretores do clube identifiquem tarefas, desenvolvam um cronograma e monitorem os desempenhos.

Alcançar reconhecimento para o clube não é algo que se consegue sozinho. É necessário ter uma equipe de pessoas dedicadas a um objetivo comum, com um plano definido e bem executado. Elas compartilham as responsabilidades pelas tarefas e dependem uns dos outros para atingi-las. Essas equipes não incluem somente diretores do clube; os clubes também podem formar outras comissões para ajudar a conduzir aspectos específicos do Plano de Sucesso do Clube.

A comissão executiva do clube determina o que o clube irá alcançar durante o ano e nos anos seguintes. A visão deve ser tanto alcançável quanto inspiradora, para que outros associados do clube sejam motivados a se envolver e partilhar os esforços da comissão.

Após a definição da visão, os diretores do clube determinam quem assumirá as respectivas funções, assim como as responsabilidades de cada associado. As competências e talentos de alguns associados se encaixam bem em certas tarefas? Ao avaliar perguntas como essas, os diretores do clube podem atribuir tarefas aos associados mais adequados.

O Plano de Sucesso do Clube inclui todos os elementos necessários para atingir os objetivos do seu clube: o quê, como, quem e quando. Determinar com antecedência o que deve ser feito, quando e como será alcançado, além de quem será responsável por cada objetivo facilita a obtenção de resultados. Para isso, a comissão executiva do clube deve começar o seu mandato com a seguinte agenda:

1. Determinar objetivos específicos.
2. Estabelecer estratégias para atingir os objetivos.
3. Desenvolver uma estrutura para ajudar a realizar o plano e produzir resultados.

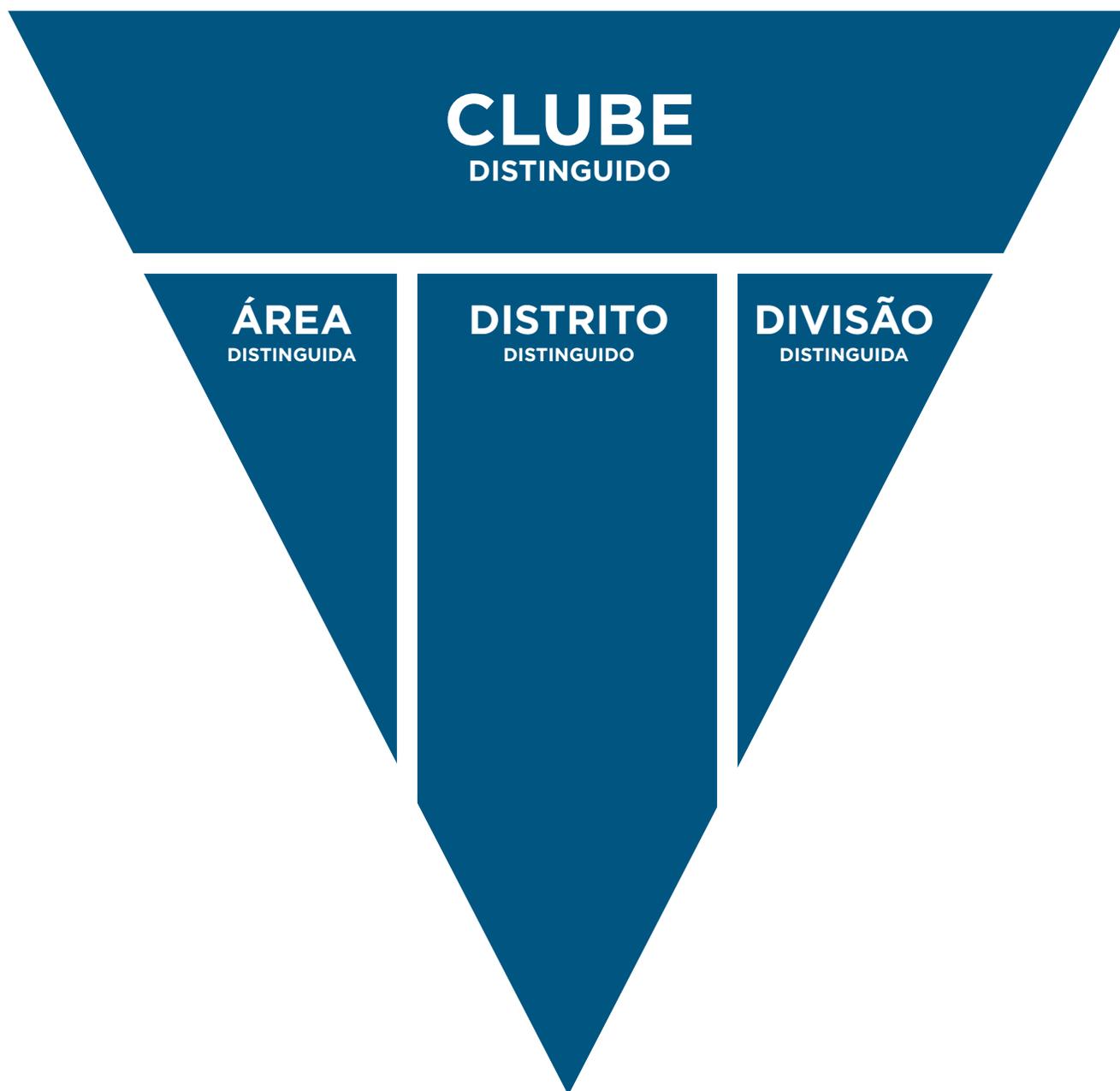
Os diretores do clube revisam relatórios online e se encontram com frequência para avaliar o progresso no Plano de Sucesso do Clube, depois fazem os ajustes necessários. A boa comunicação entre os membros da comissão executiva do clube é importante. Os diretores do clube devem monitorar com a frequência necessária e oferecer ajuda para resolver quaisquer conflitos e desafios que possam surgir.

Para atingir os objetivos que ultrapassam o período de um ano, os diretores do clube que estão saindo devem partilhar o Plano de Sucesso do Clube com os diretores que estão assumindo no final do ano. Dessa forma, cada nova equipe de diretores do clube pode aumentar o sucesso alcançado pelas equipes anteriores.



PROGRAMA DE RECONHECIMENTO DO DISTRITO

O Programa DCP (Clube Distinguido) serve como ponto de partida para o Programa de Reconhecimento do Distrito, que engloba os programas de Área Distinguida, Divisão Distinguida e Distrito Distinguido. Os objetivos desses programas são baseados nos Clubes Distinguidos. Isso significa que o sucesso dos clubes é essencial para o sucesso das áreas, divisões e distritos. O quadro abaixo mostra o relacionamento entre clube, área, divisão e distrito:





VISITAS DO DIRETOR DE ÁREA AO CLUBE

O Diretor de Área é o contato entre seu clube e o distrito. Duas vezes ao ano, o Diretor de Área visita seu clube. Durante essas visitas, o diretor pode pedir para rever seu **Plano de Sucesso do Clube**. Você deve estar preparado para mostrar e discutir o plano e o progresso do seu clube. O Diretor de Área poderá ajudar seu clube com o apoio do distrito ou ter dicas valiosas para incorporar o *Momentos de Verdade* nas suas reuniões.



PLANO DE SUCESSO DO CLUBE

Número do Clube _____

COMPOSIÇÃO DA EQUIPE

Insira os nomes dos associados da comissão executiva do clube (os sete diretores atuais e o Presidente Anterior):

VALORES FUNDAMENTAIS

Os valores fundamentais do Toastmasters International são integridade, respeito, serviço e excelência. Esses valores devem ser incorporados como âncoras a cada decisão tomada em todos os níveis da organização. Os valores fundamentais do Toastmasters fornecem um meio para conduzir e avaliar as operações, o planejamento e a visão para o futuro da organização.

Quais são os valores da comissão executiva do clube?

PRINCÍPIOS OPERACIONAIS DA EQUIPE

Que princípios a comissão executiva do clube possui? (Esses princípios podem incluir confiança, aprendizagem segura, colaboração, etc.)

POSSÍVEIS OBSTÁCULOS

Que obstáculos a comissão executiva do clube deve considerar ao desenvolver sua estratégia? (Esses obstáculos podem incluir compromissos pessoais incompatíveis, por exemplo.)

PROTOCOLO DE REUNIÃO

Em geral, como a comissão executiva do clube processará as tarefas? (Por exemplo, considere a frequência das reuniões e quais serão as práticas a seguir.)

NORMAS COMPORTAMENTAIS E DE INTERAÇÃO ENTRE A EQUIPE

Como as decisões serão tomadas?

Qual será o método de comunicação da comissão executiva do clube? Determine o método preferido, depois o segundo método preferido, e assim por diante.

Quais serão os parâmetros de comunicação? (Os parâmetros podem incluir a comissão executiva do clube se comunicar por telefone ou e-mail.) Quanto tempo durarão as reuniões? Com que frequência a comissão comunicará entre si e com o Diretor de Área?

Como a comissão executiva do clube resolverá divergências de opinião?

Como a comissão executiva do clube apoiará seus membros?

Como a comissão executiva do clube será cobrada por suas responsabilidades?

Como a comissão executiva do clube e os associados apoiantes serão reconhecidos por seus esforços?



PONTO DE PARTIDA

Qual é a **base de afiliação** do seu clube? _____

Requisitos de Qualificação

Para ser considerado para o reconhecimento, seu clube precisa ter 20 associados ou um **crescimento líquido** de pelo menos cinco novos associados até 30 de junho.

Quantos associados seu clube pretende ter até 30 de junho? _____

Qual crescimento líquido seu clube deseja atingir até 30 de junho? _____

Objetivos a Atingir

Progresso	Reconhecimento Alcançado
Atingir cinco dos 10 objetivos	Clube Distinguido
Atingir sete dos 10 objetivos	Clube Select Distinguido
Atingir nove dos 10 objetivos	Clube Presidente Distinguido

Quantos dos 10 objetivos seu clube deseja atingir? _____

EDUCAÇÃO: OBJETIVOS 1 A 6

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

Análise da Situação

O objetivo de uma análise da situação é avaliar o estado do seu clube neste exato momento. Apenas após seu clube identificar onde se encontra, será possível planejar onde se deseja chegar.

Analise a situação atual de seu clube com relação às metas educacionais.

Qual é a situação atual dos associados do clube nos programas educacionais? Quem deve receber um reconhecimento educacional?

Os associados estão motivados para avançar no programa educacional?

Que obstáculos impedem os associados de concluírem os projetos?

Os associados estão familiarizados com o programa de educação?

Como o clube promove o programa de educação?

Anotações adicionais:

Plano de Ação de Educação

Identifique as ações que seu clube realizará para atender às necessidades identificadas na análise da situação.

Ação de Educação 1

Descreva como ajudar os associados a concluir os Níveis 1 e 2 no Pathways. Especificamente, que ação será realizada? Considere essa ação como sendo a Ação de Educação 1.

Recursos para a Ação de Educação 1

Seu clube possui muitos recursos à disposição — equipamentos, materiais, pessoas e possível financiamento. Comissões podem ser formadas para realizar objetivos específicos, especialmente quando certos associados estão interessados ou possuem competências em uma determinada área.

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Educação 1?

Tarefa para a Ação de Educação 1

Ao criar um plano, é importante atribuir um indivíduo ou grupo a cada ação. Dessa forma, o indivíduo ou a comissão fica responsável pela conclusão da ação atribuída.

Quem é responsável pela Ação de Educação 1? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Educação 1

Estabelecer um cronograma permite que a comissão executiva do clube controle o progresso em direção a cada objetivo. Uma vez que o cronograma tenha sido definido, a comissão deve revê-lo periodicamente para definir se o clube está no caminho certo para concluir cada ação ou se são necessários ajustes para atingir o objetivo.

Quando a Ação de Educação 1 terá início?

Quando a Ação de Educação 1 será concluída?

Como o progresso será monitorado?

Ação de Educação 2

Considere como atender às necessidades dos associados para que possam concluir os Níveis 2 e 3 no Pathways. Especificamente, que ação será realizada? Considere essa ação como sendo a Ação de Educação 2.

Recursos para a Ação de Educação 2

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Educação 2?

Tarefa para a Ação de Educação 2

Quem é responsável pela Ação de Educação 2? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Educação 2

Quando a Ação de Educação 2 terá início?

Quando a Ação de Educação 2 será concluída?

Como o progresso será monitorado?

Ação de Educação 3

Descreva sua abordagem para ajudar os associados a obter reconhecimentos de DTM ou concluir os Níveis 4 e 5 no Pathways. Especificamente, que ação será realizada? Considere essa ação como sendo a Ação de Educação 3.

Recursos para a Ação de Educação 3

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Educação 3?

Tarefa para a Ação de Educação 3

Quem é responsável pela Ação de Educação 3? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Educação 3

Quando a Ação de Educação 3 terá início?

Quando a Ação de Educação 3 será concluída?

Como o progresso será monitorado?



AFILIAÇÃO: OBJETIVOS 7 E 8

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

Análise da Situação

Analise a situação atual do seu clube em relação à afiliação.

Qual é a situação atual de afiliação? Em média, quantos novos associados se afiliam ao clube por ano?

Quais são os obstáculos atuais que seu clube enfrenta em relação aos objetivos de afiliação?

Anotações adicionais:

Plano de Ação de Afiliação

Ação de Afiliação 1

Descreva como seu clube obterá quatro associados novos, duplos ou reintegrados. Especificamente, que ação será realizada? Considere esta ação como sendo a Ação de Afiliação 1.

Recursos para a Ação de Afiliação 1

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Afiliação 1?

Tarefa para a Ação de Afiliação 1

Quem é responsável pela Ação de Afiliação 1? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Afiliação 1

Quando a Ação de Afiliação 1 terá início?

Quando a Ação de Afiliação 1 será concluída?

Como o progresso será monitorado?

Ação de Afiliação 2

Descreva como seu clube obterá mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados. Especificamente, que ação será realizada? Considere esta ação como sendo a Ação de Afiliação 2.

Recursos para a Ação de Afiliação 2

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Afiliação 2?

Tarefa para a Ação de Afiliação 2

Quem é responsável pela Ação de Afiliação 2? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Afiliação 2

Quando a Ação de Afiliação 2 terá início?

Quando a Ação de Afiliação 2 será concluída?

Como o progresso será monitorado?



TREINAMENTO: OBJETIVO 9

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

Análise da Situação

Analise a situação atual do seu clube em relação ao treinamento.

Qual é a situação atual de treinamento? Em média, quantas funções de diretoria do clube são treinadas por ano?

Quais são os obstáculos atuais que seu clube enfrenta em relação aos objetivos de treinamento?

Anotações adicionais:

Plano de Ação de Treinamento

Ação de Treinamento 1

Descreva como seu clube garantirá que quatro funções de diretoria do clube sejam treinadas entre 1º de junho e 31 de agosto. Para clubes recém-oficializados, consulte o quadro do Objetivo 9 exibido anteriormente neste manual para ver as diretrizes dos requisitos de treinamento. Especificamente, que ação será realizada? Considere essa ação como sendo a Ação de Treinamento 1.

Recursos para a Ação de Treinamento 1

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Treinamento 1?

Tarefa para a Ação de Treinamento 1

Quem é responsável pela Ação de Treinamento 1? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Treinamento 1

Quando a Ação de Treinamento 1 terá início?

Quando a Ação de Treinamento 1 será concluída?

Como o progresso será monitorado?

Ação de Treinamento 2

Descreva como seu clube garantirá que quatro funções de diretoria do clube sejam treinadas entre 1º de novembro e 28 de fevereiro (ou 29 de fevereiro em anos bissextos). Para clubes recém-oficializados, consulte o quadro do Objetivo 9 exibido anteriormente neste manual para ver as diretrizes dos requisitos de treinamento. Especificamente, que ação será realizada? Considere essa ação como sendo a Ação de Treinamento 2.

Recursos para a Ação de Treinamento 2

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Treinamento 2?

Tarefa para a Ação de Treinamento 2

Quem é responsável pela Ação de Treinamento 2? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Treinamento 2

Quando a Ação de Treinamento 2 terá início?

Quando a Ação de Treinamento 2 será concluída?

Como o progresso será monitorado?



ADMINISTRAÇÃO: OBJETIVO 10

10. O pagamento dentro do prazo das quotizações de afiliação de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) em um dos períodos de quotização e a entrega dentro do prazo da lista de diretores do clube para o próximo mandato.

Análise da Situação

Análise a situação atual do seu clube em relação à administração.

Quais são os obstáculos atuais que seu clube enfrenta em relação aos objetivos de administração?

Anotações adicionais:

Plano de Ação de Administração

Ação de Administração 1

Descreva como o seu clube garantirá que as quotizações de afiliação, juntamente com o nome de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes), sejam recebidas pela Sede Mundial para o período em vigor (até o dia **1º de outubro** ou até o dia **1º de abril**). Especificamente, que ação será realizada? Considere essa ação como sendo a Ação de Administração 1.

Recursos para a Ação de Administração 1

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Administração 1?

Tarefa para a Ação de Administração 1

Quem é responsável pela Ação de Administração 1? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Administração 1

Quando a Ação de Administração 1 terá início?

Quando a Ação de Administração 1 será concluída?

Como o progresso será monitorado?

Ação de Administração 2

Descreva como seu clube garantirá que a lista de diretores do clube seja recebida pela Sede Mundial até **30 de junho** e/ou até **31 de dezembro** (caso o clube tenha eleições duas vezes ao ano). Especificamente, que ação será realizada? Considere essa ação como sendo a Ação de Administração 2.

Recursos para a Ação de Administração 2

Que equipamentos, materiais, financiamento ou pessoas — indivíduos ou comissões — podem ser usados para ajudar a atingir a Ação de Administração 2?

Tarefa para a Ação de Administração 2

Quem é responsável pela Ação de Administração 2? Caso seja uma comissão, quem são os membros da comissão e qual é a responsabilidade específica de cada pessoa?

Cronograma para a Ação de Administração 2

Quando a Ação de Administração 2 terá início?

Quando a Ação de Administração 2 será concluída?

Como o progresso será monitorado?



ASSINATURAS

Presidente

Data

Vice-Presidente de Educação

Data

Vice-Presidente de Afiliação

Data

Vice-Presidente de Relações Públicas

Data

Secretário

Data

Tesoureiro

Data

Diretor de Logística

Data

Presidente Anterior

Data

Associado do clube e função

Data

Associado do clube e função

Data

Associado do clube e função

Data

OBJETIVOS DO PROGRAMA DCP (CLUBE DISTINGUIDO)

Ano Toastmasters: _____

REQUISITOS DE QUALIFICAÇÃO

Para ser considerado para o reconhecimento, seu clube precisa ter 20 associados ou um **crescimento líquido** de pelo menos cinco novos associados até 30 de junho. Associados transferidos não contam para esse total até que suas quotizações tenham sido pagas e estejam atualizadas no seu novo clube, momento em que serão considerados associados renovados.

OBJETIVOS A ATINGIR

Seu clube deve procurar atingir os objetivos abaixo durante o ano:

Objetivos do Programa DCP

EDUCAÇÃO

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

AFILIAÇÃO

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

RECONHECIMENTO

Quando seu clube cumpre os **requisitos de qualificação** e também os objetivos abaixo, tem o direito de receber o reconhecimento de Clube Distinguido no final do ano:

Progresso	Reconhecimento Alcançado
Atingir cinco dos 10 objetivos	Clube Distinguido
Atingir sete dos 10 objetivos	Clube Select Distinguido
Atingir nove dos 10 objetivos	Clube Presidente Distinguido

Verifique seu progresso em www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports.

TREINAMENTO

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

ADMINISTRAÇÃO

10. Pagamento dentro do prazo das quotizações de afiliação de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) em um dos períodos de quotização e a entrega atempada da lista de diretores do clube para o próximo mandato



RECURSOS DO CLUBE

Formulários de Afiliação	www.toastmasters.org/membershipapps
<i>Momentos de Verdade</i> (Item PT290)	www.toastmasters.org/290
<i>Success 101</i> (Item 1622)	www.toastmasters.org/1622
Portal da marca	www.toastmasters.org/logos
<i>Master Your Meetings</i> (Item 1312)	www.toastmasters.org/1312
<i>Membership Growth</i> (Item 1159)	www.toastmasters.org/1159
<i>Put on a Good Show</i> (Item 220)	www.toastmasters.org/220
<i>Finding New Members for Your Club</i> (Item 291)	www.toastmasters.org/291
Perguntas sobre o Programa DCP (Clube Distinguido)	membership@toastmasters.org
Dúvidas dos diretores de clubes	clubofficers@toastmasters.org
Encontrar contatos de distrito, o Diretor de Área de seu clube e uma lista de websites de distritos	www.toastmasters.org/districtwebsites
Revista <i>Toastmasters</i>	www.toastmasters.org/magazine



ANOTAÇÕES



www.toastmasters.org