



PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO Y PLAN DEL ÉXITO DEL CLUB

¿Cómo ser un Club Distinguido?



**DONDE SE HACEN
LOS LÍDERES**



PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO Y PLAN DEL ÉXITO DEL CLUB

¿Cómo ser un Club Distinguido?

© 2020 Toastmasters International. Todos los derechos reservados.
Toastmasters International, el logotipo de Toastmasters International y todas las otras marcas registradas y derechos de autor de Toastmasters International son propiedad exclusiva de Toastmasters International y solo pueden ser usados con permiso.

Artículo SP1111 Rev. 01/2021



**DONDE SE HACEN
LOS LÍDERES**

www.toastmasters.org

Misión de Toastmasters International

Capacitamos a nuestros socios para que se conviertan en mejores comunicadores y líderes.

Misión del distrito

Construimos nuevos clubes y apoyamos a todos los clubes para que logren la excelencia.

Misión del club

Proporcionamos una experiencia de aprendizaje positiva y de servicio en la cual se capacitan a los socios para que desarrollen habilidades de comunicación y liderazgo, aumentando así la confianza en sí mismos y su crecimiento personal.

Valores fundamentales de Toastmasters International

- ▶ Integridad
- ▶ Respeto
- ▶ Servicio
- ▶ Excelencia

La promesa de la marca Toastmasters International

Fortalecer a las personas a través del desarrollo personal y profesional.

Esta es la promesa que Toastmasters International le hace a los socios del club. Una vez que hayamos logrado esta meta de forma constante, en todos los clubes del mundo, habremos logrado la excelencia de los clubes.

La promesa de Toastmasters

Como socio de Toastmasters International y de mi club, prometo:

- ▶ Asistir regularmente a las sesiones del club
- ▶ Preparar todos mis proyectos con el máximo empeño con base en el programa educativo de Toastmasters
- ▶ Preparar y completar las tareas de la sesión
- ▶ Proporcionar evaluaciones útiles y constructivas a mis compañeros
- ▶ Ayudar al club a mantener el ambiente positivo y amigable necesario para que todos los socios aprendan y desarrollen sus habilidades
- ▶ Servir al club como oficial cuando me lo soliciten
- ▶ Tratar a mis compañeros del club y a nuestros invitados con respeto y cortesía
- ▶ Traer invitados a las sesiones del club para que puedan ver los beneficios que ofrece la afiliación a Toastmasters
- ▶ Cumplir con las pautas y reglas de todos los programas de educación y reconocimiento de Toastmasters
- ▶ Actuar conforme a los valores centrales de Toastmasters de integridad, respeto, servicio y excelencia durante la realización de todas las actividades de Toastmasters

ÍNDICE

BASE PARA EL ÉXITO EN EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO	5
EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO	6
Cómo funciona	6
Requisito excluyente	6
Objetivos	7
Reconocimiento	10
Terminología y especificaciones del programa	11
Base de socios	11
Finalizar el año	11
Crecimiento neto	11
Envío de información a la Sede Internacional	12
Clubes recientemente fundados	12
Informes	13
Plan de Éxito del Club	13
PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO DE DISTRITO	14
Visitas al club del Director de Área	15
PLAN DE ÉXITO DEL CLUB	16
Composición del Equipo	16
Valores	16
Principios operativos del equipo	16
Obstáculos potenciales	17
Protocolo de sesiones	17
Interacciones del equipo y normas de comportamiento	17
Punto de partida	19
Requisito excluyente	19
Objetivos	19
Educación: Objetivos 1 al 6	19
Análisis de situación	20
Plan de acción de educación	21
Afiliación: Objetivos 7 y 8	24
Análisis de situación	24
Plan de acción de afiliación	24
Capacitación: Objetivo 9	27
Análisis de situación	27
Plan de acción de capacitación	27
Administración: Objetivo 10	30
Análisis de situación	30
Plan de acción de administración	30
Firmas	33

OBJETIVOS DEL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO34

Requisito excluyente 34

Objetivos 34

Reconocimiento..... 34

RECURSOS DEL CLUB35



BASE PARA EL ÉXITO EN EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO

Cuando su club posee características de calidad, mejora la experiencia del socio. Un club de alta calidad promueve y reconoce los logros de todos los socios, genera un entorno de apoyo mutuo y ofrece reuniones variadas y organizadas profesionalmente. En esos clubes, los oficiales están capacitados en todos los aspectos de calidad del club para asegurar que los socios tengan acceso a un programa formal de orientación, reciban evaluaciones que los ayuden a mejorar y sean motivados para lograr sus objetivos.

Uno de los objetivos principales de los clubes es proporcionar a los socios la mejor experiencia posible y lograr así la retención de socios existentes y la incorporación de socios nuevos. ¿Cómo puede crearse la mejor experiencia posible para los socios de su club? Las primeras impresiones son cruciales. La interacción inicial con socios nuevos y potenciales debe ser positiva. Toastmasters define estos momentos decisivos en los que se crean las impresiones iniciales como

Momentos de la verdad (Artículo SP290)

Momentos de la verdad	
Primeras impresiones:	Su club se asegura que las experiencias y observaciones de los invitados se conviertan en primeras impresiones que los alienten a regresar.
Orientación a los afiliados:	Su club familiariza a los nuevos socios con los programas de educación y reconocimiento de Toastmasters, su responsabilidad con respecto al club y la responsabilidad del club con respecto al socio.
Compañerismo, variedad y comunicación:	Su club ofrece un entorno cálido, amigable y servicial que alienta el aprendizaje agradable.
Planificación del programa y organización de la reunión:	Las sesiones del club se planifican cuidadosamente, con oradores bien preparados y evaluaciones útiles.
Fuerza numérica de afiliados:	Su club tiene un número suficiente de socios para proporcionar liderazgo y cumplir con las tareas de las sesiones y los comités. Su club participa en actividades de aumento y retención de socios.
Reconocimiento de logros:	Su club supervisa el progreso de los socios hacia el cumplimiento de sus objetivos, envía inmediatamente las solicitudes de reconocimientos completas y reconoce el logro de los socios de manera consistente.

Al ponerlos en acción, los ***Momentos de la Verdad*** forman el plan de trabajo para concretar la misión, la visión de futuro y los valores de Toastmasters. Destacan los elementos críticos para el éxito y la distinción que transforman a los clubes exitosos en clubes Distinguidos. A su vez, los clubes distinguidos son la base para las áreas, divisiones y los distritos distinguidos.

Permite que ***Momentos de la Verdad*** sea su guía para prestar un servicio de calidad y garantizar que los socios vivan experiencias inolvidables.

Si busca más respaldo, comuníquese con sus líderes de Distrito para que le brinden orientación. Si su club cumple con los requisitos, puede ser elegible para que un instructor del club trabaje con el club para convertirlo en un Club Distinguido o de rango superior. El Programa del Club Distinguido les da a los clubes la capacidad de destacarse y sus líderes de Distrito estarán allí para apoyar al club durante este trayecto.



EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO

El Programa del Club Distinguido (DCP) incluye diez objetivos que su club debe esforzarse por alcanzar cada año. Cuando su club incorpore los **Momentos de la Verdad** en cada una de las sesiones, estará encaminado para lograr estos objetivos anuales.

Para su conveniencia, los diez objetivos han sido agrupados en cuatro áreas:

- Educación:** Los socios que tienen la oportunidad de obtener reconocimientos educativos están logrando sus objetivos.
- Afiliación:** La experiencia de todos mejora cuando se unen miembros nuevos, dobles o reincorporados porque, de esta manera, el club cuenta con suficientes socios para practicar el liderazgo y realizar las tareas de las sesiones y los comités.
- Capacitación:** Los oficiales capacitados del club pueden servir y dar apoyo a su club porque saben cómo desempeñar mejor sus funciones.
- Administración:** Envío puntual de las renovaciones de cuotas y de la lista de oficiales del club, lo cual ayudará a que el club funcione mejor y beneficie a tus socios.

CÓMO FUNCIONA

El Programa del Club Distinguido es un programa anual que va desde el 1 de julio hasta el 30 de junio. El programa está compuesto por diez objetivos, los cuales su club debe lograr para obtener el **Plan de Éxito del Club** que figura dentro de este manual. Para ayudarte a realizar un seguimiento de su progreso durante el año hacia el logro de estos objetivos, se publican informes actualizados diariamente en el sitio web de Toastmasters International en www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports. Al finalizar el año, se calcula la cantidad de objetivos que logró el club. Con base en los objetivos cumplidos y teniendo en cuenta si se ha cumplido con el requisito excluyente, el club puede recibir el reconocimiento de Distinguido, Selecto Distinguido o Club Distinguido del Presidente.

Prerrequisito

Un requisito excluyente es un requisito o condición previa que hay que cumplir para poder participar en el programa. Si no se cumple con algún requisito excluyente, es posible que su club no obtenga el reconocimiento de Club Distinguido aunque haya logrado todos los objetivos.

Con el fin de cumplir con los requisitos para el reconocimiento, el club debe estar vigente según lo establecido en el documento **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs** y **debe cumplir con el requisito excluyente de tener veinte socios o un crecimiento neto de al menos cinco socios nuevos, dobles o reincorporados al 30 de junio**. Los socios honorarios y transferidos no cuentan para el requisito excluyente.

La cifra de **afiliación hasta la fecha** refleja el número de socios que han pagado las cuotas en un club específico. Esta cifra coincide con la cantidad de socios que figuran en la lista de socios del club, excepto en el caso de los socios que se transfieren de un club a otro. Si un socio se transfiere a otro club, su club original seguirá manteniendo el crédito por su afiliación hasta el siguiente ciclo de renovación.

Aunque tu club incorpore varios socios nuevos durante el año, si la cantidad de socios que no renuevan es mayor, es posible que tu club no califique para el reconocimiento. Utilizando los dos ejemplos que aparecen a continuación como referencia, tu club debe tener, como mínimo, la cantidad requerida al 30 de junio.

Afiliación	
Base 13	Hasta la Fecha 13
Requisito 18 20 socios o un crecimiento neto de 5 socios nuevos	

Afiliación	
Base 20	Hasta la Fecha 19
Requisito 20 20 socios o un crecimiento neto de 5 socios nuevos	



Objetivos

Su club debe esforzarse por lograr los siguientes objetivos durante el año:

Objetivos del Programa de Club Distinguido	
EDUCACIÓN	CAPACITACIÓN
1. Logro de cuatro reconocimientos de Nivel 1	9. Mínimo cuatro funciones de oficiales del club capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación.
2. Logro de dos reconocimientos de Nivel 2	
3. Logro de dos reconocimientos más de Nivel 2	ADMINISTRACIÓN
4. Logro de dos reconocimientos de Nivel 3	10. Pago a tiempo de cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios por un período determinado (al menos tres deben ser miembros que renuevan) y envío a tiempo de la lista de oficiales del club.
5. Logro de un reconocimiento de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido	
6. Logro de un reconocimiento más de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido	
AFILIACIÓN	
7. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados	
8. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados más	

En la parte final de este manual, se encuentra un resumen general de una página sobre el programa.



A continuación, podrás ver información detallada sobre cómo tu club puede lograr los objetivos del Programa del Club Distinguido.

EDUCACIÓN

Los objetivos del 1 al 6 se enfocan en los reconocimientos educativos. Cuando los socios tienen la oportunidad de lograr sus objetivos de educación, se benefician de la experiencia Toastmasters y se convierten en mejores oradores y líderes.

1. Logro de cuatro reconocimientos de Nivel 1
2. Logro de dos reconocimientos de Nivel 2
3. Logro de dos reconocimientos más de Nivel 2
4. Logro de dos reconocimientos de Nivel 3
5. Logro de un reconocimiento de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido
6. Logro de un reconocimiento más de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido

Solo los socios vigentes son elegibles para cumplir con los requisitos para ganar reconocimientos de educación. Un socio vigente es aquel cuyas cuotas hayan sido pagadas y recibidas por la Sede Internacional en el período de cuotas actual (es decir, las cuotas deben estar pagas al 1 de abril para el período abril-septiembre y al 1 de octubre para el período octubre-marzo). Consulte el documento **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility**, Section 5: Good Standing of Individual Members. (Política 2.0, Sección 5. Vigencia de Socios Individuales). Todas las solicitudes de reconocimientos se deben completar y deben ser recibidas por la Sede Internacional antes del **30 de junio**.

Su club recibe crédito solamente por un tipo de reconocimiento educativo por socio, por año. Esto alienta a todos los socios, y no solo a unos pocos, a avanzar en el programa educativo.

Ejemplo: Pat Smith recibe un reconocimiento de Nivel 1 en Dominio de las Presentaciones en julio. Su club recibe crédito para ese objetivo. Más tarde durante ese año, obtiene el Nivel 2 en Dominio de las Presentaciones. Su club también recibe crédito para ese objetivo por este reconocimiento. Sin embargo, en el mismo año de programa de Toastmasters, Pat recibe un segundo Nivel 1, pero en Liderazgo Dinámico y un segundo Nivel 2, también en Liderazgo Dinámico. Por estos reconocimientos, su club no recibe crédito para los objetivos de Club Distinguido.

Los créditos por un reconocimiento pueden entregarse a un solo club. Los socios que pertenecen a más de un club deben elegir qué club recibe crédito por cualquiera de sus reconocimientos antes de que el reconocimiento se envíe a la Sede Internacional.

AFILIACIÓN

Los objetivos 7 y 8 hacen referencia a la afiliación. Los clubes de calidad tienen socios suficientes para hacer que las sesiones sean diversas y atractivas. Cuando se afilian nuevos socios, las sesiones tienen más variedad y se compensa el abandono natural. Esto da como resultado una mejor experiencia para todos los socios del club.

7. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados
8. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados más

Cuando cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados se unen al club durante el año de Toastmasters, el club logra el Objetivo 7. El club logra el Objetivo 8 cuando se incorporan cuatro socios adicionales durante el año.

Según el documento **Club Constitution, Article II: Membership**, Section 2. Admission to Membership, su club debe enviar una **solicitud de afiliación** completa y firmada a la Sede Internacional, junto con la cuota de afiliación correspondiente para cada socio nuevo, doble y reincorporado que desee asociarse durante el año de Toastmasters. Para que su club reciba el crédito en el Programa del Club Distinguido para el año de Toastmasters actual, la Sede Internacional debe recibir las solicitudes de afiliación y las cuotas de afiliación a más tardar el **30 de junio**. **(Los socios honorarios y transferidos no cuentan para los objetivos de afiliación de su club).**



CAPACITACIÓN

El objetivo 9 se enfoca en la capacitación. Cuando los oficiales del club están bien capacitados para cumplir con sus funciones, los socios del club reciben un mejor servicio. Esto hace que la experiencia de los socios sea más positiva, lo que conduce a una mayor retención de socios.

9. Mínimo cuatro funciones de oficiales del club capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación

Su club logra el Objetivo 9 cuando al menos cuatro de las personas con funciones de oficiales (Presidente, vicepresidente de educación, vicepresidente de afiliación, vicepresidente de relaciones públicas, secretario, tesorero y oficial de asambleas) se capacitan para sus funciones. Los oficiales deben asistir y participar plenamente en dos sesiones de capacitación patrocinadas por el Distrito. No se otorga crédito por los socios que no sean oficiales y que asistan en lugar de los oficiales electos y solo se otorga crédito por una persona por cargo de oficial. Los oficiales deben ser capacitados para el puesto para el cual fueron electos.

La primera sesión de capacitación se realiza del 1 de junio al 31 de agosto y la segunda se realiza entre el 1 de noviembre al 28 de febrero (o 29 de febrero si es año bisiesto). Los Distritos deben enviar los informes de capacitación de estas sesiones a la Sede Internacional a través de la opción "Central del Distrito" en el sitio web a más tardar el 30 de septiembre o el 31 de marzo, respectivamente.

En los clubes recientemente fundados, se aplican los siguientes requisitos de capacitación para el objetivo 9:

FECHA DE FUNDACIÓN	SESIÓN DE CAPACITACIÓN 1 (1 de junio - 31 de agosto)	SESIÓN DE CAPACITACIÓN 2 (1 de noviembre - 28/29 de febrero)
1 de julio - 31 de agosto	Como mínimo cuatro personas con funciones de oficial del club deben asistir a la primera sesión de capacitación patrocinada por el Distrito.	Como mínimo cuatro personas con funciones de oficial del club deben asistir a la segunda sesión de capacitación patrocinada por el Distrito.
1 de septiembre - 28/29 de febrero	Ver la columna Sesión de Capacitación 2 →	Cuando un mínimo de cuatro personas con función de oficiales del club asisten a la segunda sesión de capacitación patrocinada por el Distrito, el club recibe crédito por la primera y la segunda sesión de capacitación.
1 de marzo - 30 de junio	Ver la columna Sesión de Capacitación 2 →	Cuando un mínimo de cuatro personas con función de oficiales del club asisten a una sesión de capacitación de fundación organizada por un representante autorizado del Distrito, la cual se realiza entre la fecha de fundación y el 30 de junio, el club recibe crédito por la primera y segunda sesión de capacitación en el programa del año en curso.

Todas las sesiones de capacitación de fundación deben ser programadas y aprobadas por el director de calidad del programa.

No se aceptarán los informes de capacitación que los clubes envíen directamente a la Sede Internacional. Los oficiales del club que asistan a una sesión de capacitación son responsables de darle a la persona que realiza la sesión sus nombres, funciones y números del club.

Los oficiales deben recibir la capacitación de representantes autorizados del Distrito en una sesión presencial. Si bien se pueden utilizar materiales audiovisuales para mejorar la capacitación, no deben ser los únicos métodos. Por tanto, no se considera que los oficiales del club que simplemente vean un video que describa sus responsabilidades estén capacitados, aunque un oficial líder del Distrito haya proporcionado el video.



ADMINISTRACIÓN

El Objetivo 10 es administrativo. Cuando un club cumple con sus tareas administrativas a tiempo, tanto los socios como el club reciben un reconocimiento por sus logros. Consulte el documento **Policy 8.0: Dues and Fees** para obtener más información sobre la estructura de cuotas y los lineamientos sobre pagos.

10. El pago puntual de las cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de los socios que renuevan su afiliación por un período y el envío a tiempo de una lista de oficiales del club.

Para la porción de cuotas de renovación de afiliación del Objetivo 10, su club recibe el crédito cuando:

- ▶ La Sede Internacional recibe las cuotas de renovación de afiliación al club para octubre-marzo acompañadas por los nombres de los socios que realizan la renovación a más tardar el **1 de octubre**
- ▶ La Sede Internacional recibe las cuotas de renovación de afiliación del club para abril-septiembre acompañadas por los nombres de los socios que realizan la renovación a más tardar el **1 de abril**

Para la parte del Objetivo 10 que trata sobre la lista de oficiales del club, tenga en cuenta que si bien algunos clubes eligen oficiales anualmente, los clubes que sesionan al menos semanalmente pueden realizar elecciones semestrales. Si su club realiza elecciones anuales, la lista de oficiales de su club debe ser recibida por la Sede Internacional antes del **30 de junio** para obtener crédito para el Objetivo 10 del próximo año del programa. Si su club realiza elecciones semestrales, la lista de oficiales de su club debe ser recibida por la Sede Internacional antes del **30 de junio** del año anterior de Toastmasters y/o antes del **31 de diciembre** del año actual de Toastmasters.

Los plazos anuales van del 1 de julio al 30 de junio. Los plazos semestrales van del 1 de julio al 31 de diciembre y del 1 de enero al 30 de junio. Los clubes que elijan oficiales sin seguir este cronograma estarán funcionando en violación de la **Club Constitution for Clubs of Toastmasters International** y no serán elegibles para recibir crédito en el Programa del Club Distinguido por enviar listas de oficiales del club.

Los clubes nuevos que se funden entre el 1 de julio y el 30 de septiembre automáticamente reciben crédito por haber enviado puntualmente una lista de oficiales y tienen dos oportunidades (1 de octubre y 1 de abril) para enviar las cuotas de renovación puntualmente para lograr totalmente el objetivo 10. Los nuevos clubes que se funden entre el 1 de octubre y 30 de junio recibirán crédito por este objetivo en el año del programa actual. En cualquiera de los casos, el envío del acta constitutiva cumple con los requisitos del DCP con respecto al envío a tiempo de la lista de oficiales.

En el caso de los clubes recientemente fundados, tenga en cuenta que, independientemente de los requisitos del Programa del Club Distinguido, se considerará que el club está pagado y vigente cuando la Sede Internacional haya recibido sus cuotas. Se exigen cuotas de ocho socios como mínimo (al menos tres de ellos deben haber sido socios de la fundación original del club). Las primeras renovaciones se prorratearán para todos los socios fundadores y se deberán pagar antes del 1 de abril o 1 de octubre, según el mes de fundación. Los oficiales del club recibirán un recordatorio por correo electrónico sobre las renovaciones prorrateadas para asegurarse de que el club envíe las cuotas a tiempo y continúe estando vigente.

Reconocimiento

Cuando su club cumple con el **requisito excluyente** y además hace lo siguiente, es elegible para recibir el reconocimiento Club Distinguido al finalizar el año:

Logro	Reconocimiento obtenido
Lograr cinco de diez objetivos	Club Distinguido
Lograr siete de diez objetivos	Club Selecto Distinguido
Lograr nueve de diez objetivos	Club Distinguido del Presidente

Si tu club obtiene el reconocimiento de Club Distinguido, Selecto Distinguido o Distinguido del Presidente, la Sede Internacional le enviará a tu club una banda para exhibir y una carta de felicitación (solamente en inglés).

Algunos clubes de Toastmasters no pertenecen a los distritos. Si ese es el caso de su club, se puede obtener reconocimiento al lograr un objetivo menos de la lista anterior para cada uno de los tres niveles de reconocimiento.



TERMINOLOGÍA Y ESPECIFICACIONES DEL PROGRAMA

Base de socios

La base de socios de su club se calcula al comenzar el año de Toastmasters (1 de julio). La base de socios es igual al número de afiliaciones pagadas en el club al 30 de junio del año Toastmasters previo. Estos pagos pueden provenir de socios que renuevan su suscripción, socios nuevos, socios fundadores, socios dobles y socios reincorporados.

Los pagos de las cuotas de renovación de afiliación recibidos por la Sede Internacional después del 1 de julio del año Toastmasters previo cuentan para la base de socios. Por tanto, la base de socios puede ser revisada en cualquier momento del año para reflejar los pagos de afiliación tardíos para el año Toastmasters previo.

El siguiente es un ejemplo de cómo puede verse afectada la base de socios del club a lo largo del año:

Ejemplo: En abril, su club envía el pago de las cuotas de renovación de afiliación de diecisiete socios. En junio, envía dos nuevas **solicitudes de afiliación** y nuevas cuotas de afiliación a la Sede Internacional. Esto eleva el total de afiliados de su club a diecinueve socios al 30 de junio y su club comienza el nuevo año de Toastmasters con diecinueve socios. En agosto, el club envía las cuotas de renovación de membresía de tres socios para el período abril-septiembre. Estas personas eran socias desde hace años, pero no pagaron sus cuotas de renovación de afiliación a tiempo. La base de socios de su club se ajustará para incorporar a estos socios que pagaron posteriormente. Los tres socios adicionales elevan la base de socios de su club a 22.

Cantidad de socios al finalizar el año

El total de socios (renovados, dobles, nuevos, fundadores y reincorporados) de su club de los cuales la Sede Internacional haya recibido el pago de las cuotas de afiliación, será la cantidad de socios de su club al finalizar el año. Las cuentas de afiliación al finalizar el año no serán ajustadas. Los pagos de cuotas de afiliación de abril recibidos después del 30 de junio no se agregarán a la cantidad de socios al finalizar el año. No obstante, estos pagos de cuotas de afiliación tardíos sí aumentan la base de socios para el año Toastmasters actual.

Crecimiento neto

El crecimiento neto se produce cuando el total de socios al finalizar el año (30 de junio) supera la base de socios.

A continuación se muestran ejemplos sobre cómo los logros y la afiliación de un club afectan su elegibilidad para recibir reconocimientos:

Ejemplo 1: Un club tenía catorce socios el 1 de julio. Cuatro socios obtuvieron reconocimientos de Nivel 1, tres obtuvieron reconocimientos de Nivel 2 y dos obtuvieron reconocimientos de Nivel 3. Cinco nuevos socios se afiliaron. Se capacitaron cuatro oficiales del club en cada período. Las cuotas de renovación de afiliación con los nombres de los socios que renovaban su afiliación se enviaron a tiempo ambas veces, pero no se envió ninguna lista de oficiales del club. El club tenía diecinueve socios al 30 de junio. Logró los objetivos 1, 3, 4, 7 y 9; un total de cinco objetivos. Dado que tenía diecinueve socios al 30 de junio (un **crecimiento neto** de cinco socios), se lo reconoce como Club Distinguido.

Ejemplo 2: Un club tenía 24 socios el 1 de julio. Cinco socios obtuvieron reconocimientos de Nivel 1, cuatro socios obtuvieron reconocimientos de Nivel 2 y un socio obtuvo el reconocimiento de Toastmaster Distinguido. Ocho nuevos socios se afiliaron. Cuatro oficiales del club se capacitaron en cada período. Las cuotas de renovación de afiliación con los nombres de los socios que renovaban su afiliación y una lista de oficiales del club se enviaron a tiempo. El club tenía dieciocho socios al 30 de junio. Logró los objetivos 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9 y 10; un total de ocho objetivos. No obstante, dado que no tenía veinte socios al finalizar el año, o un crecimiento neto de cinco nuevos socios, no es elegible para recibir ningún reconocimiento.

Ejemplo 3: Un club tenía diecinueve socios el 1 de julio. Dos socios obtuvieron reconocimientos de Nivel 3 y un socio obtuvo un reconocimiento de Nivel 4. Las cuotas de renovación de afiliación con los nombres de los socios que renuevan su afiliación y una lista de oficiales del club se enviaron a tiempo. El club tenía 23 socios al 30 de junio. Logró los objetivos 2, 5, 7 y 10; un total de cuatro objetivos. A pesar de que tenía más de veinte socios al finalizar el año, el club no logró los objetivos suficientes para obtener reconocimiento.



Envío de información a la Sede Internacional

La Sede Internacional debe recibir los documentos antes de las 11:59 p. m., MST (hora de Montaña), el día de la fecha límite aunque dicha fecha caiga un día de fin de semana o feriado. Al igual que sucede con todos los plazos del año, los oficiales del club deben tener cuidado de enviar información precisa, ya que no se podrá realizar ningún cambio después de recibidos los documentos, tales como correcciones realizadas a las fechas de incorporación, fechas de elección de los oficiales y presentaciones de reconocimientos.

Sea consciente de que es su función como remitente asegurarse de que la transmisión de cualquier documento sea exitosa. Toastmasters International no es responsable de ningún documento ilegible o incompleto recibido, de fallas de las máquinas de fax, de correos que se extravíen o demoren ni de ningún período de inactividad de los sitios web. Si su club experimenta dificultades para enviar los documentos en una fecha límite, existen métodos de envío alternativos, como por correo electrónico o por teléfono. Use la página **Contact Us** (Contáctenos) para obtener los detalles de contacto correspondientes y nuestro horario de atención.

Clubes recientemente fundados

En el año actual del Programa del Club Distinguido, a los clubes fundados recientemente se les asignará una base de afiliación mínima de veinte socios a efectos de la presentación de informes. Para los clubes que se funden con más de 20 socios, los informes reflejarán la cuenta actual de socios pagos como base (nota: no se contarán los socios transferidos).

INFORMES

Los comentarios frecuentes son una parte importante de cualquier programa de reconocimiento. Cuando trabajas para lograr el reconocimiento, debes conocer tu progreso actual. Un informe en línea muestra la base de socios de tu club, la afiliación actual y el avance hacia los 10 objetivos. Las actualizaciones están disponibles diariamente en el sitio web de Toastmasters International en www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports. Al comienzo de cada mes, mientras la Sede Internacional completa el procesamiento del mes anterior, los paneles reflejarán la actividad de dicho mes anterior. Puedes encontrar las fechas de cierre de fin de mes en www.toastmasters.org/Leadership-Central/Month-End-Closing-Dates.

PLAN DE ÉXITO DEL CLUB

El comité ejecutivo del club (que incluye los siete oficiales y el Presidente inmediato anterior) desarrolla un **Plan de Éxito del Club** según las necesidades y los objetivos de los socios del club. En primer lugar, los oficiales del club determinan cómo se comunicarán, abordarán los conflictos y las responsabilidades que tendrán. En segundo lugar, los oficiales del club evalúan las situaciones actuales, establecen objetivos específicos y desarrollan estrategias que se pueden usar para lograr el éxito. Para ayudar a los oficiales del club en ese esfuerzo, el plan identifica recursos útiles que pueden usarse. Finalmente, el plan requiere que los oficiales del club identifiquen tareas, desarrollen un cronograma y hagan un seguimiento de los logros.

Ganar el reconocimiento para un club no es algo que pueda lograr una sola persona. Se requiere un equipo de personas que estén dedicadas a un objetivo común, tengan un plan y lo ejecuten bien; que compartan la responsabilidad por sus tareas y dependan mutuamente entre sí para lograrlas. Estos equipos no solo incluyen a los oficiales del club, ya que también pueden formarse otros comités para ayudar a llevar a cabo los aspectos específicos del Plan de Éxito del Club.

El Comité ejecutivo del club determina lo que el club logrará este año y en años futuros. La visión debe ser alcanzable e inspiradora para que los otros socios del club se motiven a involucrarse y a ayudar con los esfuerzos del comité.

Una vez que se cuenta con una visión, los oficiales del club determinan quién asumirá cada rol y cuáles serán las responsabilidades de cada socio. ¿Son las habilidades y los talentos de algunos de los socios para ciertas tareas? Plantearse preguntas como estas permitirá a los oficiales del club asignar tareas a los socios más idóneos.

El Plan de Éxito del Club incluye todos los elementos necesarios para lograr los objetivos de su club: qué, cómo, quién y cuándo. Si se determina cuándo, cómo y qué es lo que se hará, así como quién será responsable de hacerlo, esto, hará que lograr el éxito sea mucho más fácil. Con ese fin, el Comité ejecutivo del club debe comenzar el período con el siguiente programa:



1. Establecer objetivos específicos.
2. Establecer estrategias para lograr los objetivos.
3. Desarrollar un marco para ayudar a llevar a cabo el plan y producir resultados.

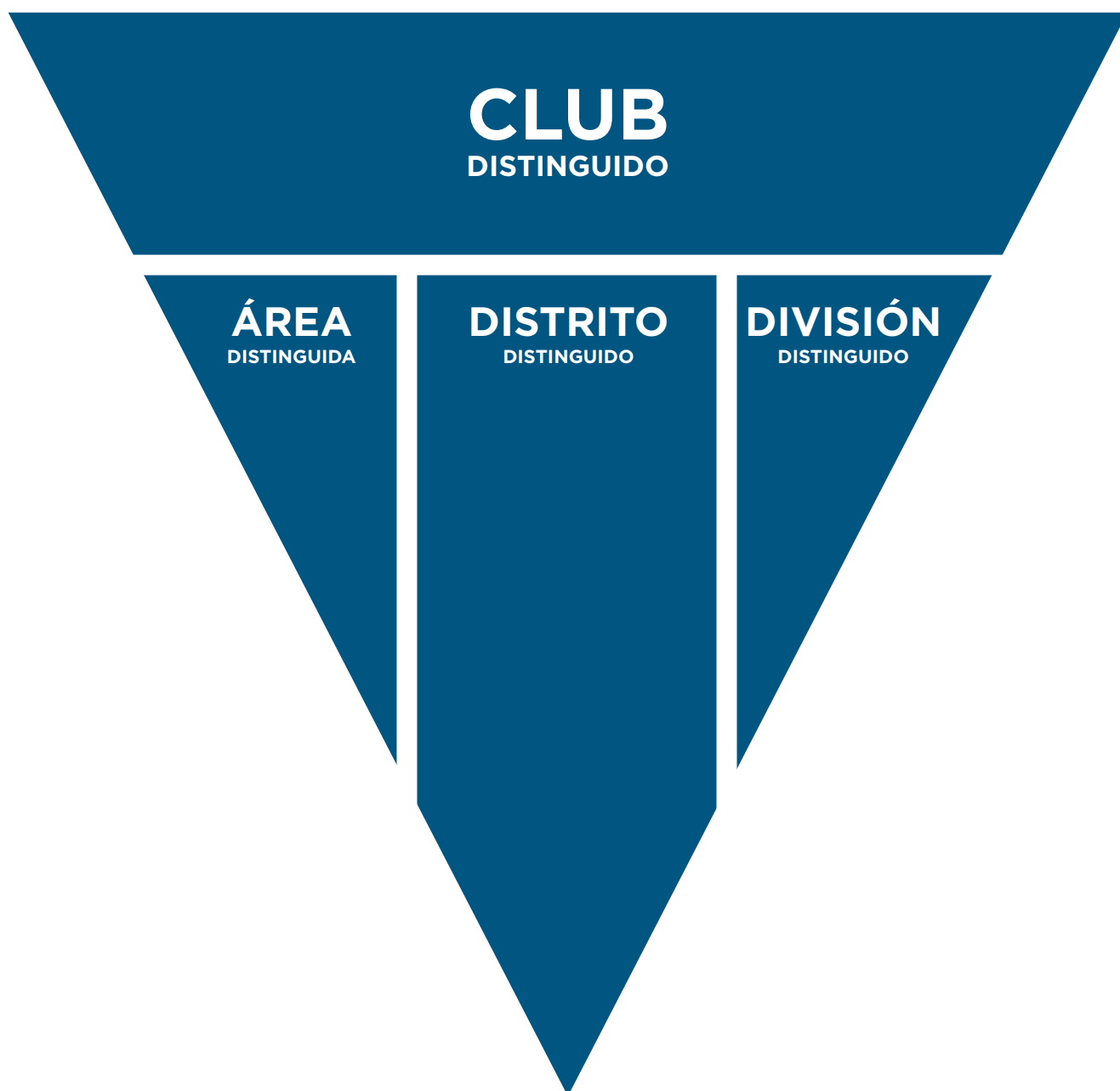
Los oficiales del club revisan los informes en línea y se reúnen regularmente para evaluar el progreso del Plan de Éxito del Club y luego realizan ajustes, según sea necesario. Es importante que haya buena comunicación entre los socios del comité ejecutivo del club. Los oficiales del club deben realizar un seguimiento con la frecuencia que sea necesaria y ofrecer asistencia para resolver cualquier conflicto y desafío que surja.

Para lograr los objetivos que van más allá del término de un año, los oficiales salientes del club deben compartir el Plan de Éxito del Club con los oficiales entrantes al final del año. De este modo, cada nuevo equipo de oficiales del club puede construir sobre los éxitos logrados en los períodos anteriores.



PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO DE DISTRITO

El Programa del Club Distinguido sirve como punto de partida para el Programa de Reconocimiento del Distrito que abarca los programas de Área, Distrito y División Distinguidos. Los objetivos de estos programas están basados en Clubes Distinguidos. Esto significa que el éxito del club es esencial para el éxito de las áreas, las divisiones y los distritos. El gráfico a continuación ilustra la relación entre el club, el área, la división y el distrito:





VISITAS AL CLUB DEL DIRECTOR DE ÁREA

El director de área, en particular, se desempeña como enlace entre su club y el distrito. Dos veces al año, el Director de área visita su club. Durante estas visitas, pueden solicitar la revisión de su **Plan de Éxito del Club**. Usted debe estar preparado para mostrarle el plan y hablarle sobre el mismo y el progreso del club. El director de área puede ayudar a su club con apoyo del distrito u obtener consejos valiosos para incorporar los ***Momentos de la Verdad*** en sus sesiones.



PLAN DE ÉXITO DEL CLUB

Número del club _____

COMPOSICIÓN DEL EQUIPO

Nombre los miembros del comité ejecutivo del club (los siete oficiales y el Presidente inmediato anterior):

VALORES FUNDAMENTALES

Los valores fundamentales de Toastmasters International son la integridad, el respeto, el servicio y la excelencia. Estos valores se deben incorporar como punto de referencia en cada decisión que se tome a cualquier nivel dentro de la organización. Los valores fundamentales de Toastmasters proporcionan un medio para guiar y evaluar las operaciones, así como para la planificación y la visión de futuro de la organización.

¿Cuáles son los valores del comité ejecutivo del club?

PRINCIPIOS OPERATIVOS DEL EQUIPO

¿Qué principios mantiene el comité ejecutivo del club? (Estos principios pueden incluir confianza, aprendizaje de manera segura, colaboración, etc.).

OBSTÁCULOS POTENCIALES

¿Qué obstáculos tendrá que considerar el comité ejecutivo del club al establecer las estrategias? (Por ejemplo, estos obstáculos pueden incluir conflictos con asuntos personales).

PROTOCOLO DE LAS SESIONES

En general, ¿cómo procesará las tareas el comité ejecutivo del club? (Por ejemplo, considere la frecuencia con que se reunirán o convocarán a sesión, cuáles serán las prácticas de las sesiones, etc.).

INTERACCIONES DEL EQUIPO Y NORMAS DE COMPORTAMIENTO

¿Cómo se tomarán las decisiones?

¿Cuál será el método de comunicación del comité ejecutivo del club? Determine la primera preferencia, la segunda preferencia, etc.

¿Cuáles serán los parámetros de comunicación? (Los parámetros pueden incluir si el Comité ejecutivo del club se comunica por teléfono o por correo electrónico). ¿Cuánto tiempo durarán las sesiones? ¿Con qué frecuencia se comunicarán los miembros del comité entre sí y con el director de área?

¿De qué manera el comité ejecutivo del club resolverá las diferencias de opiniones?

¿De qué manera los miembros del comité ejecutivo del club se respaldarán entre sí?

¿De qué manera el comité ejecutivo del club será responsable de sus funciones?

¿De qué manera se reconocerán los esfuerzos del comité ejecutivo del club y de los socios de apoyo?



PUNTO DE PARTIDA

¿Cuál es la **base de socios** de su club? _____

Requisito excluyente

Para ser considerado para el reconocimiento, su club debe tener veinte socios o un **crecimiento neto** de al menos cinco nuevos socios a partir del 30 de junio.

¿Cuántos socios se propone tener su club a partir del 30 de junio? _____

¿Cuánto crecimiento neto se propone tener su club a partir del 30 de junio? _____

Objetivos

Logro	Reconocimiento obtenido
Lograr cinco de diez objetivos	Club Distinguido
Lograr siete de diez objetivos	Club Selecto Distinguido
Lograr nueve de diez objetivos	Club Distinguido del Presidente

¿Cuántos de los diez objetivos se propone lograr su club? _____

EDUCACIÓN: OBJETIVOS DEL 1 AL 6

1. Logro de cuatro reconocimientos de Nivel 1
2. Logro de dos reconocimientos de Nivel 2
3. Logro de dos reconocimientos más de Nivel 2
4. Logro de dos reconocimientos de Nivel 3
5. Logro de un reconocimiento de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido
6. Logro de un reconocimiento más de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido

Análisis de situación

El objetivo de un análisis de situación es evaluar el estado de su club en el momento actual. Solamente después de haber identificado la ubicación actual de su club, usted podrá planificar la dirección hacia donde se dirigirán.

Revise la situación actual de su club con respecto a las metas educativas.

¿Cuál es la situación actual de los socios del club en el programa educativo? ¿Quién debe obtener un reconocimiento educativo?

¿Qué tan motivados están los socios para avanzar en el programa educativo?

¿Qué obstáculos impiden que los socios realicen los proyectos?

¿Cuán familiarizados están los socios con el programa educativo?

¿De qué manera promueve su club el programa educativo?

Notas adicionales:

Plan de acción de educación

Identifique las acciones que su club realizará para satisfacer las necesidades identificadas en el análisis de situación.

Acción educativa 1

Describa de qué forma se ayudará a los socios a completar los niveles 1 y 2 en Pathways. Específicamente, ¿qué acción se tomará? Refiérase a esta acción como Acción educativa 1.

Recursos para la Acción educativa 1

Su club tiene muchos recursos a su disposición (equipos, materiales, personas y posibilidad de financiación). Se pueden formar comités para llevar a cabo objetivos específicos, especialmente cuando ciertos socios están interesados o tienen habilidades en un área determinada.

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción educativa 1?

Tarea para la Acción educativa 1

Al crear un plan, es importante asignar a una persona o un grupo a cada acción. De esta forma, el encargado se hace responsable de completar la acción asignada.

¿Quién es responsable de la Acción educativa 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción educativa 1

Determinar un cronograma permite que el comité ejecutivo del club haga un seguimiento del progreso hecho en cada objetivo. Una vez que se define el cronograma, el comité debe revisarlo periódicamente para determinar si su club se encuentra en camino para completar cada acción o si se deben realizar ajustes para alcanzar el objetivo.

¿Cuándo comenzará la Acción educativa 1?

¿Cuándo se completará la Acción educativa 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

Acción educativa 2

Considere de qué manera se pueden abordar las necesidades de los socios para que puedan completar los Niveles 2 y 3 en Pathways. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción educativa 2.

Recursos para la Acción educativa 2

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (de forma individual o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción educativa 2?

Tarea para la Acción educativa 2

¿Quién es responsable de la Acción educativa 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción educativa 2

¿Cuándo comenzará la Acción educativa 2?

¿Cuándo se completará la Acción educativa 2?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

Acción educativa 3

Describa su estrategia para ayudar a los socios a obtener el reconocimiento DTM o completar los Niveles 4 y 5 en Pathways. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción educativa 3.

Recursos para la Acción educativa 3

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (de forma individual o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción educativa 3?

Tarea para la Acción educativa 3

¿Quién es responsable de la Acción educativa 3? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción educativa 3

¿Cuándo comenzará la Acción educativa 3?

¿Cuándo se completará la Acción educativa 3?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?



AFILIACIÓN: OBJETIVOS 7 Y 8

- 7. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados
- 8. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados más

Análisis de situación

Revise la situación actual de su club con respecto a la afiliación.

¿Cuál es la situación de la afiliación actual? En promedio, ¿cuántos nuevos socios se afilian a su club cada año?

¿Cuáles son los obstáculos actuales del club para lograr sus objetivos de afiliación?

Notas adicionales:

Plan de acción de afiliación

Acción de afiliación 1

Describa cómo su club obtendrá cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de afiliación 1.

Recursos para la Acción de afiliación 1

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (de forma individual o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de afiliación 1?

Tarea para la Acción de afiliación 1

¿Quién es responsable de la Acción de afiliación 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción de afiliación 1

¿Cuándo comenzará la Acción de afiliación 1?

¿Cuándo se completará la Acción de afiliación 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

Acción de afiliación 2

Describe cómo su club obtendrá cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados más. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de afiliación 2.

Recursos para la Acción de afiliación 2

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de afiliación 2?

Tarea para la Acción de afiliación 2

¿Quién es responsable de la Acción de afiliación 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción de afiliación 2

¿Cuándo comenzará la Acción de afiliación 2?

¿Cuándo se completará la Acción de afiliación 2?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?



CAPACITACIÓN: OBJETIVO 9

9. Mínimo cuatro funciones de oficiales del club capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación

Análisis de situación

Revise la situación actual en su club con respecto a la capacitación.

¿Cuál es la situación de capacitación actual? En promedio, ¿cuántas personas con función de oficiales del club se capacitan cada año?

¿Cuáles son los obstáculos actuales del club para lograr sus objetivos de capacitación?

Notas adicionales:

Plan de acción de capacitación

Acción de capacitación 1

Describa cómo su club se asegurará de capacitar a cuatro personas con función de oficiales del club entre el 1 de junio y el 31 de agosto. En el caso de los clubes recientemente fundados, consulte la gráfica del Objetivo 9 que se encuentra en la página 9 de este manual para obtener más detalles sobre los requisitos de capacitación. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de capacitación 1.

Recursos para la Acción de capacitación 1

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de capacitación 1?

Tarea para la Acción de capacitación 1

¿Quién es responsable de la Acción de capacitación 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción de capacitación 1

¿Cuándo comenzará la Acción de capacitación 1?

¿Cuándo se completará la Acción de capacitación 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

Acción de capacitación 2

Describa cómo su club se asegurará de capacitar a cuatro personas con función de oficiales del club entre el 1 de noviembre y el 28 de febrero (o 29 de febrero en años bisiestos). En el caso de los clubes recientemente fundados, consulte la gráfica del Objetivo 9 que se encuentra en la página 9 de este manual para obtener más detalles sobre los requisitos de capacitación. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de capacitación 2.

Recursos para la Acción de capacitación 2

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de capacitación 2?

Tarea para la Acción de capacitación 2

¿Quién es responsable de la Acción de capacitación 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción de capacitación 2

¿Cuándo comenzará la Acción de capacitación 2?

--

¿Cuándo se completará la Acción de capacitación 2?

--

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

--



ADMINISTRACIÓN: OBJETIVO 10

10. Pago a tiempo de cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios por un período determinado (al menos tres deben ser miembros que renuevan) y envío a tiempo de la lista de oficiales del club.

Análisis de situación

Revise la situación actual en su club con respecto a la administración.

¿Cuáles son los obstáculos actuales del club para lograr sus objetivos de administración?

Notas adicionales:

Plan de acción de administración

Acción de administración 1

Describa cómo hará su club para garantizar que la Sede Internacional reciba las cuotas de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios (por lo menos, tres de los cuales, deben renovar afiliación) en el período de cuotas actual (a más tardar el **1 de octubre** o el **1 de abril**). Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de administración 1.

Recursos para la Acción de administración 1

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en o comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de administración 1?

Tarea para la Acción de administración 1

¿Quién es responsable de la Acción de administración 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción de administración 1

¿Cuándo comenzará la Acción de administración 1?

¿Cuándo se completará la Acción de administración 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

Acción de administración 2

Describe cómo hará su club para garantizar que la lista de oficiales del club sea recibida por la Sede Internacional antes del **30 de junio** y/o antes del **31 de diciembre** (si el club realiza elecciones semestralmente). Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de administración 2.

Recursos para la Acción de administración 2

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de administración 2?

Tarea para la Acción de administración 2

¿Quién es responsable de la Acción de administración 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

Cronograma para la Acción de administración 2

¿Cuándo comenzará la Acción de administración 2?

¿Cuándo se completará la Acción de administración 2?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?



FIRMAS

Presidente

Fecha

Vicepresidente de educación

Fecha

Vicepresidente de afiliación

Fecha

Vicepresidente de relaciones públicas

Fecha

Secretario

Fecha

Tesorero

Fecha

Oficial de asambleas

Fecha

Presidente inmediato anterior

Fecha

Socio del club y función

Fecha

Socio del club y función

Fecha

Socio del club y función

Fecha

OBJETIVOS DEL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO

Año de Toastmasters: _____

REQUISITO EXCLUYENTE

Para ser considerado para el reconocimiento, su club debe tener veinte socios o un **crecimiento neto** de al menos cinco nuevos socios a partir del 30 de junio. Los socios transferidos no contarán para este total hasta que se hayan pagado sus cuotas de afiliación y estén al día en el nuevo club; en ese momento se los considerará socios que renuevan.

OBJETIVOS

Su club debe esforzarse por cumplir los siguientes objetivos durante el año:

Objetivos del Programa de Club Distinguido

EDUCACIÓN

1. Logro de cuatro reconocimientos de Nivel 1
2. Logro de dos reconocimientos de Nivel 2
3. Logro de dos reconocimientos más de Nivel 2
4. Logro de dos reconocimientos de Nivel 3
5. Logro de un reconocimiento de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido
6. Logro de un reconocimiento más de Nivel 4, Nivel 5 o Toastmaster Distinguido

AFILIACIÓN

7. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados
8. Cuatro socios nuevos, dobles o reincorporados más

RECONOCIMIENTO

Cuando el club logra el **requisito excluyente** y además hace lo siguiente, es elegible para recibir el reconocimiento Club Distinguido al finalizar el año:

Logro	Reconocimiento obtenido
Lograr cinco de diez objetivos	Club Distinguido
Lograr siete de diez objetivos	Club Selecto Distinguido
Lograr nueve de diez objetivos	Club Distinguido del Presidente

Revise su progreso en www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports.

CAPACITACIÓN

9. Mínimo cuatro funciones de oficiales del club capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación

ADMINISTRACIÓN

10. Pago a tiempo de cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios por un período determinado (al menos tres deben ser miembros que renuevan) y envío a tiempo de la lista de oficiales del club.



RECURSOS DEL CLUB

Solicitudes de afiliación	www.toastmasters.org/MembershipApps
Momentos de la Verdad (Artículo SP290)	www.toastmasters.org/MomentsOfTruth
<i>Success 101</i> (Artículo 1622)	www.toastmasters.org/Success-101
Portal de la marca	www.toastmasters.org/BrandPortal
<i>Master Your Meetings</i> (Artículo 1312)	www.toastmasters.org/1312
<i>Membership Growth</i> (Artículo 1159)	www.toastmasters.org/1159
<i>Put on a Good Show</i> (Artículo 220)	www.toastmasters.org/220
<i>Finding New Members for Your Club</i> (Artículo 291)	www.toastmasters.org/291
Preguntas sobre el programa del club distinguido	membership@toastmasters.org
Preguntas sobre los oficiales del club	clubofficers@toastmasters.org
Contactos del distrito, el director de área de su club y listado de los sitios web del distrito	www.toastmasters.org/DistrictWebsites
Revista <i>Toastmaster</i>	www.toastmasters.org/Magazine



NOTAS



www.toastmasters.org