

杰出俱乐部计划

怎样成为杰出俱乐部

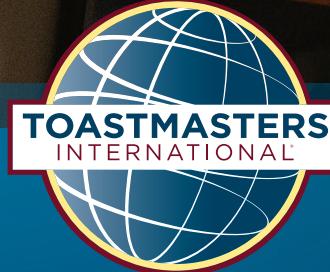


THINK AND SPEAK

Club 9623849

Colorado Springs, CO

We provide a supportive and positive learning experience in which members are empowered to develop communication and leadership skills resulting in greater self-confidence and personal growth.





TOASTMASTERS INTERNATIONAL
www.toastmasters.org

© 2020 Toastmasters International。版权所有。
Toastmasters International、Toastmasters International 徽标以及所有其他 Toastmasters International 商标和版权均归 Toastmasters International 单独所有，未经准许不得使用。

书目编号 zh-CN1111 Rev. 01/2022

目录

杰出俱乐部计划成功的基石	4
杰出俱乐部计划	5
运作方式	5
资格要求	5
要实现的目标	6
奖励	10
术语和计划规范	10
会员基数	10
年终会员总数	10
净增长	11
向全球总部提交信息	11
新注册成立的俱乐部	11
报告	12
俱乐部成功发展计划	12
大区奖励计划	13
小区总监的俱乐部拜访	14
杰出俱乐部计划的目标	15
资格要求	15
要实现的目标	15
奖励	15
俱乐部资源	16

使命、价值观和承诺

Toastmasters International 的使命

我们帮助个人成为更有效的沟通者和领导者。

大区的使命

我们建立新俱乐部并支持所有俱乐部追求卓越。

俱乐部的使命

我们提供互助互益的学习体验，使会员提高沟通和领导能力，最终达到提高自信，促进个人成长的目标。

Toastmasters International 的核心价值观

- ▶ 诚信
- ▶ 互相尊重
- ▶ 服务会员
- ▶ 追求卓越

Toastmasters International 品牌承诺

促进每个人的个人和职业发展。

这是 Toastmasters International 对俱乐部会员作出的承诺。我们在全球所有俱乐部都能持续一致地实现这一目标后，将达成俱乐部的卓越目标。

Toastmasters 会员的承诺

作为 Toastmasters International 以及我所在俱乐部的一份子，我承诺：

- ▶ 定期参加俱乐部会议
- ▶ 基于 Toastmasters 教育项目，全力以赴准备并完成我的各项项目
- ▶ 准备并完成会议任务
- ▶ 向其他会员提供有益、建设性的评估
- ▶ 帮助俱乐部为所有会员营造学习和成长必需的积极、友好的环境
- ▶ 遵循俱乐部的指派担任干事职务
- ▶ 对俱乐部的会员及来宾以礼相待，尊敬友好
- ▶ 邀请来宾参加俱乐部会议体验加入 Toastmasters 的种种优点
- ▶ 遵循 Toastmasters 为所有教育和嘉奖计划制定的指导方针和规则
- ▶ 在开展所有 Toastmasters 活动时保持诚信、互相尊重、服务会员和追求卓越的 Toastmasters 核心价值观

杰出俱乐部计划成功的基石

如果您的俱乐部具有高品质，这会进一步提高会员体验。高质量的俱乐部鼓励并认可会员取得的成就，为其营造一个相互支持且轻松快乐的环境，并且提供组织专业、形式多样的会议。在这些俱乐部中，干事要接受全方位的培训，以便确保会员能参加正式的辅导计划并接受评估，从而帮助他们成长、鼓励他们实现自己的目标。

俱乐部的主要目的在于尽可能提供最好的会员体验，从而留住现有会员并吸收新会员。您如何才能尽最大可能在您的俱乐部中创造最好的会员体验？第一印象至关重要。您的俱乐部与每个新会员或潜在会员初次接触时应保持积极。Toastmasters 将这些形成第一印象的关键时刻定义为《关键时刻》(书目编号 CS290)。

关键时刻	
第一印象	您的俱乐部应确保来宾的体验和所见所闻形成能促使他们再次来访的第一印象。
入会指导	您的俱乐部应让新会员熟悉 Toastmasters 的教育和奖励计划、会员对俱乐部承担的责任以及俱乐部对会员承担的责任。
友谊、多样性和沟通	您的俱乐部要提供一个温暖、友好、相互支持的环境，促进会员愉快地学习。
计划规划和会议组织	您的俱乐部应认真规划相关会议，安排准备充分的演讲人和有益的评估。
会员优势	您的俱乐部应拥有充足的会员以便培养领导者、组织会议并完成委员会指派的任务。您的俱乐部应参与会员发展与保留工作。
成就奖励	您的俱乐部负责跟踪会员实现目标的进度、即时提交填妥的奖项申请并且不断奖励会员的成就。

付诸行动时，《关键时刻》帮助俱乐部实现 Toastmasters 的使命、未来愿景以及核心价值观。它着重讲述了决定成败以及让成功的俱乐部发展为杰出俱乐部的关键因素。另一方面，杰出俱乐部是实现杰出小区、中区和大区的基础。

让《关键时刻》引导您提供高质量服务以及出色会员体验。

如需获取更多支持，请联系您的大区领导，以获得指导。如果您的俱乐部符合要求，那么您就有资格获得俱乐部教练的协助，来达成“杰出俱乐部”或更高级别的奖项。杰出俱乐部计划使得俱乐部能够大放光彩，而您的大区领导在此过程中将为您的俱乐部提供鼎力支持。

杰出俱乐部计划

杰出俱乐部计划 (DCP) 包含您的俱乐部每个计划年要努力实现的 10 个目标。如果您的俱乐部能将《关键时刻》融入到每次会议中,那么您已经踏上了实现这些年度目标的大道。

为了便于理解,我们将这 10 个目标划分为四个领域:

教育	有机会赢得教育奖的会员正在向其目标迈进。
会员数	新会员、双重会籍会员以及恢复会籍会员加入后,每个人的体验都会变得更好,因为这时您的俱乐部有足够的会员来发挥领导力,组织会议以及完成委员会指派的任务。
培训	受过培训的俱乐部干事能更好地服务、支持您的俱乐部,因为他们知道如何最好地履行其职责。
行政	按时提交续费和俱乐部干事名单,有助于您的俱乐部更顺利地运营,您的会员也将因此而受益。

运作方式

杰出俱乐部计划是年度计划,从每年的 7 月 1 日起至次年的 6 月 30 日止。计划包括您的俱乐部要实现的 10 个目标,以俱乐部成功发展计划作为您的向导。为了跟踪您在一年中实现这些目标的进度,Toastmasters International 每天会在自己的网站上发布最新的报告:www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports。在计划年度结束时,将计算俱乐部达成的目标数量。根据达成的目标以及是否达到资格要求,俱乐部可被评为“杰出俱乐部”、“优选杰出俱乐部”或“主席特选杰出俱乐部”。

资格要求

资格要求是参与计划的前提或先决条件。如果未能满足任何一条资格要求,即使您的俱乐部实现了所有目标,也不能赢得杰出俱乐部奖项。

要获得评奖资格,俱乐部必须依据 Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs (政策 2.0 “俱乐部和会员资格”的第 4 节“俱乐部的良好存续状态”) 确保俱乐部处于良好存续状态,而且必须满足资格评定要求,即截至 6 月 30 日有 20 名会员或净增至少五名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员。俱乐部的转会和荣誉会员不计入此资格评定要求的人数统计中。

截至目前的会员数应反映向各个俱乐部已缴会费的会员数量。该数量应与俱乐部会员名单中的会员数量一致,但从一个俱乐部转出之后又转入另一个俱乐部的会员除外。如果有会员转入另外一个俱乐部,则因该会员而获得的积分仍计入其原俱乐部,直到下一个续会期开始。

尽管您的俱乐部这一年可能增加了若干名新会员,但如果未续费会员人数更多,那么您的俱乐部可能就不具备资格。参考下面的两个示例,了解您的俱乐部在 6 月 30 日前(含)必须拥有所需的人数或更多人数。

会员数	
基数 13	截至目前 9
需要 18	
20 名会员或净增 5 名新会员	
会员数	
基数 20	截至目前 19
需求 20	
20 名会员或净增 5 名新会员	

要实现的目标

以下是本计划年度您的俱乐部必须努力实现的目标：

杰出俱乐部计划的目标

教育

1. 获得四个 1 级奖项
2. 获得两个 2 级奖项
3. 另外获得两个 2 级奖项
4. 获得两个 3 级奖项
5. 获得一个 4 级、学习路线完成或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级、学习路线完成或 DTM 奖项

会员数

7. 四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员
8. 另外四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员

本手册的末尾附有此计划简单的单页摘要。

培训

9. 两个培训周期中的每个期间，至少有四名俱乐部干事接受培训

行政

10. 按时支付一个周期的会员会费，并提交八名会员（其中至少三名为续会会员）的名单并且按时提交俱乐部干事名单

下面详细介绍了俱乐部如何实现杰出俱乐部计划目标。

教育

目标 1 至 6 以教育奖为重点。当会员有机会实现其教育目标时，他们就能从 Toastmasters 的体验中获益，成为更好的演讲人和领导者。

1. 获得四个 1 级奖项
2. 获得两个 2 级奖项
3. 另外获得两个 2 级奖项
4. 获得两个 3 级奖项
5. 获得一个 4 级、学习路线完成或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级、学习路线完成或 DTM 奖项

只有处于良好存续状态的会员才有资格获得教育奖。处于良好存续状态的会员指 4 月至 9 月期间的会费在 4 月 1 日之前、10 月到次年 3 月的会费在 10 月 1 日之前已由俱乐部交清、全球总部收讫的会员。请参阅 Policy 2.0: Club and Membership Eligibility Section 5: Good Standing of Individual Members (政策 2.0 “俱乐部和会员资格”的第 5 节“单个会员的良好存续状态”)。所有的奖项申请必须完整且在 **6 月 30 日**

前(含)由全球总部收讫。

您的俱乐部每个计划年度通过每个会员在一种教育奖项下只能获得一次积分。这一规定的目的在于鼓励所有会员，而不是少数会员，在教育项目中共同进步。

示例: Pat Smith 在 7 月精通演讲中获得一个 1 级奖项。他的俱乐部因此获得了该奖项下的目标积分。这一年晚些时候，Pat 在精通演讲中获得了一个 2 级奖项。他的俱乐部也因此获得该奖项下的目标积分。而在同一 Toastmasters 计划年度内，Pat 又获得了一个 1 级动态领导奖项以及一个 2 级动态领导奖项；他的俱乐部未获得这些奖项下的杰出俱乐部目标积分，因为该俱乐部已经获得 Pat 在精通演讲中获得的 1 级和 2 级奖项下的目标积分。

同一会员在某一奖项下的积分仅能计入一个俱乐部。在将奖项提交给全球总部之前，属于多个俱乐部的会员必须选择哪一个俱乐部将获得相应奖项的积分。

会员数

目标 7 和 8 主要与会员数有关。高品质的俱乐部应当拥有充足的会员，从而才能组织形式多样、引人入胜的会议活动。随着新会员加入俱乐部，会议活动的形式会进一步得到丰富，抵消会员的自然流失。其结果就是为所有俱乐部会员带来更好的体验。

7. 四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员
8. 另外四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员

在 Toastmasters 计划年度内，有四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员加入俱乐部，即可视为您的俱乐部实现了目标 7。在同一计划年度内，有另外四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员加入俱乐部，即可视为实现了目标 8。

按照《Club Constitution》(俱乐部章程)中的第二条“会员”的第 2 节“入会”，针对在 Toastmasters 计划年度内加入的每个新会员、双重会籍会员以及恢复会籍会员，您的俱乐部必须向全球总部提交已填写并签字的入会申请，并缴纳相应会员会费。您的俱乐部必须在 **6 月 30 日** 前将入会申请和会员会费交给全球总部，方可获得当前 Toastmasters 计划年度杰出俱乐部计划的积分。（俱乐部的转会和荣誉会员人数不计入其会员人数目标的统计。）

培训

目标 9 以培训为重点。如果俱乐部干事接受良好的岗位培训来履行自己的职责，就能更好地为俱乐部会员服务。这能让会员体验更加积极，从而提高会员保留度。

9. 两个培训周期中的每个期间，至少有四名俱乐部干事接受培训

当至少四名俱乐部干事（包括俱乐部主席、教育副主席、会员副主席、公关副主席、俱乐部秘书、俱乐部财务官和接待官）接受了职务培训时，即可视为您的俱乐部实现了目标 9。干事必须出席并充分参与两个大区发起的培训课程。代替当选的干事参加培训的非干事人员不会得获得积分，而且每个干事职位只有一人可以获得积分。干事必须接受针对自己当选岗位的培训。

第一次培训课程在 6 月 1 日至 8 月 31 日间举行，第二次则在 11 月 1 日至次年 2 月 28 日（或闰年的 2 月 29 日）间举行。我们鼓励大区通过 District Central 分别在 9 月 30 日和 3 月 31 日前在线提交培训报告。

对于新注册成立的俱乐部，以下培训要求适用于目标 9：

注册日期	培训课程一 (6 月 1 日至 8 月 31 日)	培训课程二 (11 月 1 日至次年 2 月 28 日/29 日)
7 月 1 日至 8 月 31 日	大区发起的第一次培训课程至少应有四名俱乐部干事参加	大区发起的第二次培训课程至少应有四名俱乐部干事参加
9 月 1 日至次年 2 月 28 日/29 日	请参阅“培训课程二”列→	当至少四名俱乐部干事参加大区发起的第二次培训课程时，俱乐部可获得第一次和第二次培训课程的积分
3 月 1 日至 6 月 30 日	请参阅“培训课程二”列→	当至少四名俱乐部干事参加授权大区代表在注册日期和 6 月 30 日之间发起的注册培训课程时，俱乐部可获得当前计划年度第一次和第二次培训课程的积分

所有注册培训课程应由计划质量总监安排并批准。

Toastmaster International 不接受俱乐部直接提交给全球总部的培训报告。参加培训课程的干事负责向教授培训课程的人员提供其姓名、办公地点和俱乐部编号。

干事必须由授权大区代表通过现场培训课程进行培训。培训可使用视听教具加强培训效果，但是这不应是培训的唯一教学方式。因此，如果俱乐部干事仅仅观看了介绍职责的视频，即使该视频由大区领导者提供，也不应视为接受了培训。

行政

目标 10 为行政目标。如果您的俱乐部按时履行行政职责，会员及俱乐部便会因为其成就获得集体奖励。有关会费结构和付款相关指导原则的更多信息，请参阅 **Policy 8.0: Dues and Fees** (政策 8.0 “会费和费用”)。

10. 按时支付一个周期的会员会费，并提交八名会员(其中至少三名为续会会员)的名单并且按时提交俱

乐部干事名单

对于目标 10 的会员会费部分，您的俱乐部达到以下要求即可获得积分：

- ▶ 全球总部在 **10月1日**或之前收到您的俱乐部所提交的 10 月至 3 月会员会费和八名会员(其中至少三名为续会会员)的名单

或者

- ▶ 全球总部在 **4月1日**或之前收到您的俱乐部所提交的 4 月至 9 月会员会费和八名会员(其中至少三名为续会会员)的名单

对于目标 10 的俱乐部干事名单部分，请记住：一些俱乐部每年选举一次干事，而至少每周开一次会的俱乐部可以每半年选举一次干事。如果您的俱乐部每年举行一次选举，全球总部必须在 **6月30日**或之前收到俱乐部干事名单，您的俱乐部才能获得下一计划年度目标 10 的积分。如果您的俱乐部每半年举行一次选举，全球总部必须在上一 Toastmasters 计划年度的 **6月30日**或之前和/或当前 Toastmasters 计划年度的 **12月31日**或之前收到俱乐部干事名单。

年度期间为 7 月 1 日至次年 6 月 30 日。半年期间为 7 月 1 日至 12 月 31 日和 1 月 1 日至 6 月 30 日。未能按照本日程选举干事的俱乐部将被视为违反《**Club Constitution for Clubs of Toastmasters International**》(俱乐部章程)并且将失去提交俱乐部干事名单获取杰出俱乐部计划积分的资格。

在 7 月 1 日至 9 月 30 日之间注册成立的新俱乐部将自动获得按时提交干事名单的积分并获得两个机会——10 月 1 日和 4 月 1 日——按时提交续会会费即可完全实现目标 10。在 10 月 1 日至 6 月 30 日之间注册成立的俱乐部将获得当前计划年度内这一目标的积分。在任一情况下，提交成立证书，则视为达到了 DCP 对按时提交干事名单的要求。

对于最近注册成立的所有俱乐部，应注意与 DCP 要求不同，当全球总部收到会费时，即认为俱乐部已缴费且处于良好存续状态。至少应缴纳八名会员的会费，其中至少有三名是原俱乐部注册会员。对于所有注册会员，应于 4 月 1 日或 10 月 1 日(具体取决于注册月份)缴纳按比例确定的首次续费。俱乐部干事将

收到按比例确定的续费电子邮件提醒，以帮助确保俱乐部按时提交会费并处于良好存续状态。

奖励

如果您的俱乐部满足所有资格要求并且还实现了以下目标，就有资格在计划年度结束时获得杰出俱乐部奖项：

成就	获得的奖励
达成 10 个目标中的 5 个	杰出俱乐部
达成 10 个目标中的 7 个	优选杰出俱乐部
达成 10 个目标中的 9 个	主席特选杰出俱乐部

如果您的俱乐部获得了“杰出俱乐部”、“优选杰出俱乐部”或者“主席特选杰出俱乐部”奖项，全球总部将会寄送可展示的彩带以及祝贺信。

某些 Toastmasters 俱乐部不隶属任何大区。如果您的俱乐部属于这种情况，则奖励的目标比上面针对三个奖励级别所列出的目标少一个目标。

术语和计划规范

会员基数

俱乐部的会员基数从 Toastmasters 计划年度的第一天(7月1日)开始计算。会员基数等于截至上一个 Toastmasters 计划年度 6 月 30 日的俱乐部付费会员人数。上述付费会员包括续会会员、新会员、注册会员、双重会籍会员和恢复会籍会员。

全球总部在上一个 Toastmasters 计划年度的 7 月 1 日之后收到续会会费可计入会员基数。因此，会员基数在同一计划年度内可能会随时修订，从而反映上一个 Toastmasters 计划年度延迟缴纳会费的情况。

下面的示例将说明在计划年度内俱乐部的会员基数可能会受到哪些影响：

示例：4月，您的俱乐部缴纳了 17 名会员的续会会费。6月份，您的俱乐部又向全球总部提交了两份入会申请并缴纳了新会员的会费。这样一来，您的俱乐部在 6 月 30 日的会员总数为 19 名，在新的 Toastmasters 计划年度开始时就有 19 名会员。8月份，您的俱乐部缴纳了三名会员 4 月至 9 月期间的续会会费。这些人七年来一直是会员，只是没有按时支付续会会费。那么，您的俱乐部的会员基数会因为迟交会费的会员而进行调整。加上这三个续会会员，您的俱乐部的会员基数将增加至 22 名。

年终会员总数

您的俱乐部中向全球总部缴纳会费的会员总数(续会会员、双重会籍会员、新会员、注册会员和恢复会籍

会员)为俱乐部的年终会员总数。年终会员总数不可修改。因此年终会员总数不包括 6 月 30 日之后缴纳 4 月会费的会员。但是,这些延迟缴纳会费的会员将计入当前 Toastmasters 计划年度的会员基数中。

净增长

在计划年度结束时(6 月 30 日),会员总数高于会员基数即为净增长。

下面的示例将说明俱乐部成就和会员总数对俱乐部的获奖资格有何影响:

例 1:某俱乐部在 7 月 1 日有 14 名会员。四名会员获得 1 级奖项、三名会员获得 2 级奖项、两名会员获得 3 级奖项。新加入了五名会员。每期都有四名俱乐部干事接受培训。两次都按时缴纳了续会会员会费并提交了续会会员名单,但是没有提交俱乐部干事名单。该俱乐部在 6 月 30 日有 19 名会员。它实现了目标 1、3、4、7 和 9 — 共计五个目标。由于该俱乐部在 6 月 30 日有 19 名会员(净增五名会员),因此获得杰出俱乐部奖项。

例 2:某俱乐部在 7 月 1 日有 24 名会员。五名会员获得 1 级奖项、四名会员获得 2 级奖项、一名会员获得 DTM 奖项。新加入了八名会员。每期都有四名俱乐部干事接受培训。按时缴纳了续会会员会费并提交了续会会员名单和俱乐部干事名单。该俱乐部在 6 月 30 日有 18 名会员。它实现了目标 1、2、3、5、7、8、9 和 10 — 共计八个目标。但是,由于该俱乐部在计划年度结束时没有达到 20 名会员或净增五名新会员的标准,因此没有资格获得奖励。

例 3:某俱乐部在 7 月 1 日有 19 名会员。两名会员获得 3 级奖项、一名会员获得 4 级奖项。按时缴纳了续会会员会费并提交了续会会员名单和俱乐部干事名单。该俱乐部在 6 月 30 日有 23 名会员。它实现了目标 2、5、7 和 10 — 共计四个目标。即使该俱乐部在计划年度结束时会员人数超过了 20 人,但是其实现的目标数量没有达到要求,因此没有资格获得奖励。

向全球总部提交信息

即使截止日期为周末或假日,全球总部也必须在截止日期当天晚上 11:59 前(山区时间)收到文档。俱乐部干事应按照一年当中的所有截止日期提交准确的信息,因为文档被接收后将无法再做出任何更改,比如对加入日期、干事选举日期以及奖项提交的更改。

请注意,发件人应负责确保成功递送任何相关文档。Toastmasters International 对于收到的任何难以辨认或不完整的文档、传真机故障、邮件丢失或延迟或网站故障概不负责。如果您的俱乐部在截止日期难以提交文档,还可以通过电子邮件或手机等替代方法来提交。请通过“Contact Us”(联系我们)页面了解相应的联系信息和我们的工作时间。

新注册成立的俱乐部

在当前的杰出俱乐部计划年度内,就报告目的而言,新注册成立的俱乐部将获分配的最低会员基数为 20 名。对于注册会员超过 20 名的俱乐部,报告将实际缴费会员人数计为会员基数 — 请注意:转会会员不予计入。

报告

对于任何奖励计划来说,定期反馈都是重要组成部分。在您为获得奖励而努力时,您需要了解自己当前的进度。在线报告会体现您的俱乐部的会员基数、当前会员人数以及在实现 10 个目标方面的进度。Toastmasters International 网站会每日提供更新:www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports。在每月开始且全球总部完成上一月的处理之后,看板将显示上月以来的业务情况。如需了解我们的月末截止日期,可访问:www.toastmasters.org/MonthEnd。

俱乐部成功发展计划

俱乐部执行委员会由全体七位干事和上届俱乐部主席组成,负责按照俱乐部会员的需要和目标制定俱乐部成功发展计划。首先,俱乐部干事要确定如何沟通、解决冲突以及问责机制。其次,俱乐部干事应评估现状、建立具体目标并制定取得成功必需的战略。这一计划可确定可用的资源,以便帮助俱乐部干事完成相关工作。最后,这一计划还要求俱乐部干事确定任务、制定时间表并跟踪成就进展。

为俱乐部赢得奖励不是任何人单独可以完成的事情。这需要团队齐心协力、制定计划并有效执行。各位干事共同承担任务责任,通过互帮互助来实现目标。这种团队不仅限于俱乐部干事;俱乐部也可以组建其他委员会来协助实施俱乐部成功发展计划的具体工作。

俱乐部执行委员会确定俱乐部当前以及下一计划年度要实现的目标。所建立的愿景应可以实现并能激励人心,从而推动其他俱乐部会员积极参与并协助委员会的工作。

在将愿景记录在案以后,俱乐部干事将决定谁来承担什么角色以及每个会员的责任。某些会员的技能和天赋是否非常适合承担某些任务?通过评估这类问题,俱乐部干事可以将任务分配给最适合的会员。

俱乐部成功发展计划包括您的俱乐部实现目标所需的一切要素:什么、如何、谁以及何时。提前确定要做什么、何时、如何实现以及由谁负责执行,这样能更加轻松地获得成功。为了达到这一目的,俱乐部执行委员会应从计划周期之初按照以下议程开始工作:

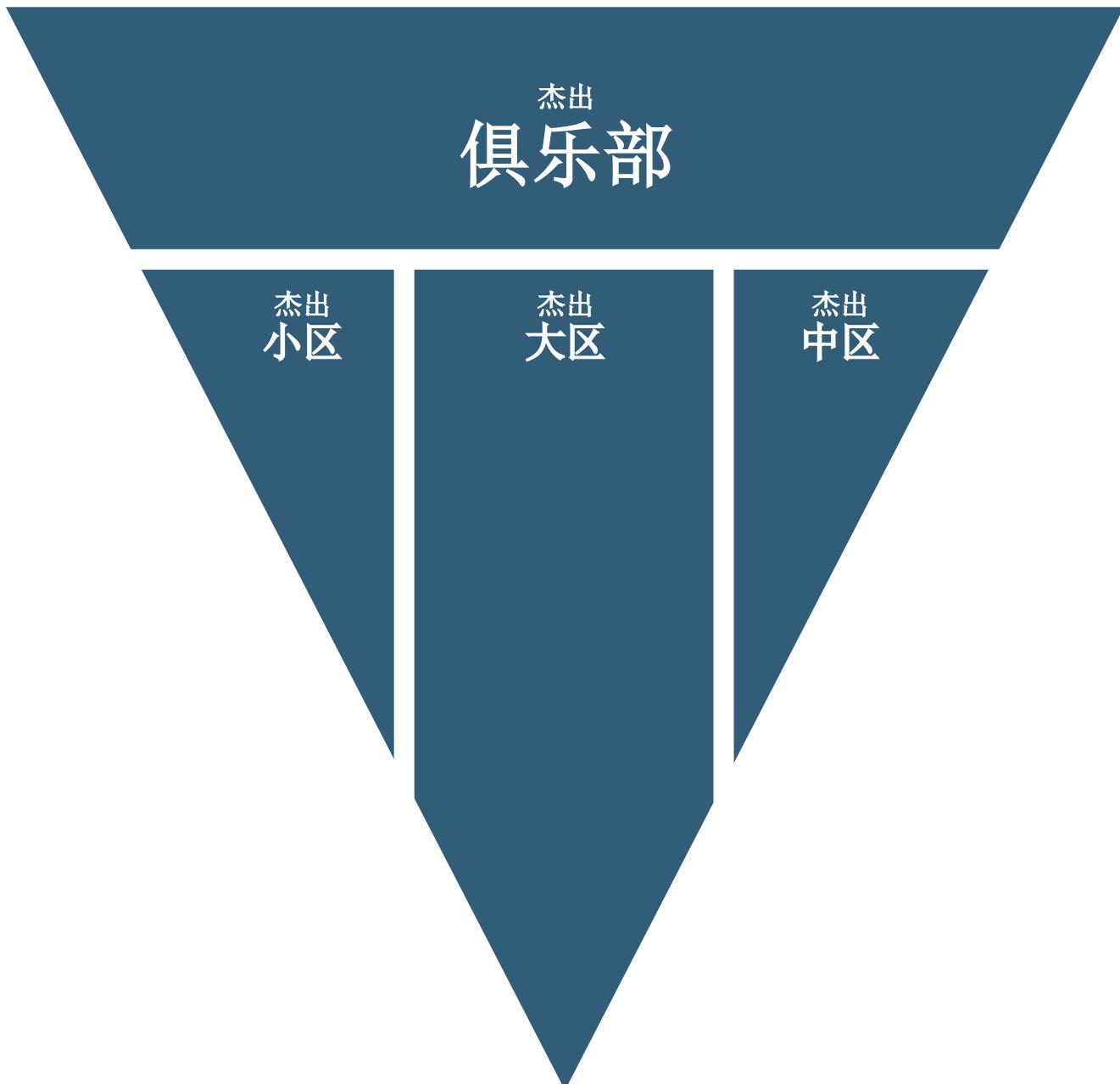
1. 设定具体目标。
2. 建立实现目标所需的战略。
3. 为推动计划实施而制定一个框架并取得成果。

俱乐部干事定期审查在线报告并组织会议来评估俱乐部成功发展计划的进度;然后按需进行调整。俱乐部成功发展计划可以在 Club Central 中完成,以便所有俱乐部干事随时可以访问它。良好的内部沟通对于俱乐部执行委员会来说非常重要。俱乐部干事必须按需随时跟进,并且协助解决出现的任何冲突和挑战。

为了实现某一计划年度范围以外的目标,即将卸任的俱乐部干事应在 Club Central 中完成俱乐部成功发展计划,以便在计划年度结束时向即将上任的俱乐部干事介绍俱乐部成功发展计划。这样,每个新俱乐部干事团队可以基于之前团队的成功更进一步。

大区奖励计划

杰出俱乐部计划是大区奖励计划的起点，其中包括了“杰出小区”计划、“杰出中区”计划和“杰出大区”计划。这意味着俱乐部的成功对小区、中区和大区的成功非常关键。下图说明了俱乐部、小区、中区和大区之间的关系：



小区总监的俱乐部拜访

尤为重要的是，小区总监是俱乐部和大区之间联系的纽带。小区总监每年会去您的俱乐部拜访两次。在拜访过程中，他们可能要求审阅您的俱乐部成功发展计划。您应做好准备，以便介绍并讨论计划以及您的俱乐部的计划实施进度。小区总监也可能会为您的俱乐部提供大区支持或者为如何将《关键时刻》融入您的会议提供宝贵的经验。

杰出俱乐部计划的目标

Toastmasters 计划年度：_____

资格要求

您的俱乐部必须拥有 20 名会员或者在 6 月 30 日前净增新会员的人数至少为 5 人方可被纳入评选考虑范围。转会会员不计入新会员之列，除非已经在转入的俱乐部续缴过会员会费，并且为现任会员（即被视为已续费会员）。

要实现的目标

以下是本计划年度您的俱乐部必须努力实现的目标：

杰出俱乐部计划的目标

教育

1. 获得四个 1 级奖项
2. 获得两个 2 级奖项
3. 另外获得两个 2 级奖项
4. 获得两个 3 级奖项
5. 获得一个 4 级、学习路线完成或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级、学习路线完成或 DTM 奖项

会员数

7. 四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员
8. 另外四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员

奖励

如果您的俱乐部满足资格要求并且还实现了以下目标，就有资格在计划年度结束时获得杰出俱乐部奖项：

成就	获得的奖励
达成 10 个目标中的 5 个	杰出俱乐部
达成 10 个目标中的 7 个	优选杰出俱乐部
达成 10 个目标中的 9 个	主席特选杰出俱乐部

请访问 www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports 查看进度。

俱乐部资源

入会申请

《关键时刻》(书目编号 CS290)

品牌门户网站

《Master Your Meetings》(掌控您的会议) (书目编号 1312)

《Membership Growth》(会员增长) (书目编号 1159)

《Put on a Good Show》(呈现精彩表现) (书目编号 220)

《Finding New Members for Your Club》(为您的俱乐部寻找新会员) (书目编号 291)

大区网站

Toastmasters 杂志

开放日幻灯片

开放日新闻稿模板

开放日资源

俱乐部会议邀请函

Let the World Know: Publicity and Promotion (让世界知道:宣传和推广)

membership@toastmasters.org

clubofficers@toastmasters.org



www.toastmasters.org