

Programa DCP (Clube Distinguido)

Como Ser um Clube Distinguido



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. 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 pt-BR1111 Rev. 01/2022

Índice

Bases para o sucesso no Programa de Distinção do Clube	4
O Programa de Distinção do Clube	5
Como Funciona	5
Requisitos de Qualificação	5
Objetivos a Atingir.....	6
Reconhecimento.....	10
Terminologia e Especificações do Programa.....	10
Base de Afiliação	10
Afiliação no Fim do Ano	10
Crescimento Líquido	11
Envio de Informações para a Sede Mundial	11
Clubes Recém-Oficializados	11
Relatórios	12
Plano de Sucesso do Clube	12
Programa de Reconhecimento do Distrito.....	13
Visitas do Diretor de Área ao Clube.....	14
Objetivos do Programa de Distinção do Clube	15
Requisitos de Qualificação.....	15
Objetivos a Atingir.....	15
Reconhecimento	15
Recursos do Clube	16

Missões, Valores e Promessas

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

Bases para o sucesso no Programa de Distinção do Clube

Quando seu clube se caracteriza pela qualidade, a experiência dos associados melhora. Um clube de qualidade encoraja e comemora as conquistas dos associados, em um ambiente divertido e solidário, oferecendo uma ampla variedade de reuniões organizadas com profissionalismo. 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 se afilem. Como pode você criar a melhor experiência possível aos associados no seu clube? As primeiras impressões são cruciais. A interação inicial com seu clube de cada novo, ou potencial, associado 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 transformem em primeiras impressões que os encorajem a voltar.
Orientação dos Associados	O seu clube introduz aos novos associados o programa educacional e de reconhecimento do Toastmasters, as responsabilidades dos associados para com o clube, e a responsabilidade do clube para com os associados.
Companheirismo, variedade e comunicação	Seu clube oferece um ambiente acolhedor, amigável e descontraído que encoraja uma aprendizagem agradável.
Planejamento do Programa e Organização da Reunião:	As reuniões do seu clube são planejadas com cuidado, com oradores bem preparados e com avaliações úteis.
A força dos associados	O seu clube possui um número suficiente de associados para proporcionar liderança e preencher todas as funções nas reuniões e os cargos dos comitês do clube. O seu clube realiza campanhas de recrutamento e retenção de associados.
O Reconhecimento das Conquistas	Seu clube monitora o progresso dos associados quanto a objetivos, submete prontamente os formulários de reconhecimentos devidamente preenchidos e também reconhece consistentemente as conquistas dos associados.

Quando postos em ação, os **Momentos de Verdade** servem como roteiro para concretizar a missão, a visão para o futuro e os valores fundamentais do Toastmasters. Ele destaca elementos essenciais para o sucesso e a distinção que transformam clubes de sucesso em clubes com Distinção. Os clubes com Distinção, por sua vez, são a base das Áreas, das Divisões e dos Distritos com Distinção.

Deixe que os **Momentos de Verdade** sejam o seu guia para prestar serviço de qualidade e proporcionar experiências incríveis aos associados.

Se estiver procurando apoio adicional, entre em contato com seus líderes de Distrito para obter orientação. Caso atenda aos requisitos, seu clube poderá ter direito a um coach que trabalhará para torná-lo Clube com Distinção ou superior. O Programa de Distinção do Clube dá aos clubes a capacidade de brilhar. Os líderes de Distrito estão à disposição para apoiar seu clube nesta jornada.

O Programa de Distinção do Clube

O Programa de Distinção do Clube (DCP) inclui 10 objetivos que o seu clube deve procurar alcançar em cada ano. Quando o seu clube incorpora os **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 proporcionar liderança e desempenhar as funções nas reuniões assim como as tarefas dos diferentes comitês do clube.
Treinamento	Diretores de clube treinados têm mais capacidade de servir e apoiar seu clube, pois sabem como melhor cumprir suas funções.
Administração	O envio no prazo das renovações de quotizações e da lista de diretores ajudará seu clube a funcionar de forma mais harmônica, beneficiando os associados.

Como Funciona

O Programa de Distinção do Clube é um programa anual, de 1º de julho a 30 de junho. O programa consiste em 10 metas para o seu clube atingir, e o **Plano de Sucesso do Clube** serve como guia. Para ajudá-lo a monitorar o progresso desses objetivos durante o ano, relatórios atualizados são publicados diariamente no site do Toastmasters International, em www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports. No fim do ano, o número de objetivos alcançados pelo clube é calculado. Com base nos objetivos atingidos e verificando se os requisitos de qualificação foram ou não alcançados, o clube poderá ser reconhecido como Clube com Distinção, Clube com Distinção Seleta ou Clube com Distinção Presidencial.

Requisitos de Qualificação

Um requisito de qualificação é um pré-requisito ou condição prévia para a participação no programa. Caso algum requisito de qualificação não seja atingido, seu clube não conseguirá o reconhecimento Distinção, mesmo que todos os objetivos do reconhecimento tenham sido alcançados.

Para poder receber o reconhecimento, o clube deve estar em situação regular, conforme descrito na **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 dos requisitos de qualificação.

O número de Afiliações Até o Momento mostra o número de associados que pagaram quotizações ao 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 ciclo seguinte de renovação.

Embora seu clube possa ganhar vários novos associados durante o ano, se a quantidade de associados que não renovarem for maior, seu clube poderá não ser elegível para reconhecimento. Usando os dois exemplos abaixo como referência, seu clube precisa ter um número igual ou superior ao exigido em 30 de junho.

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

Afiliação	
Base	Até o momento
20	19
Exigido 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:

Metas do Programa de Distinção do Clube

Educação

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

Afiliação

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

No fim deste manual há uma página com o resumo do programa.

Treinamento

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

Administração

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

Seguem informações detalhadas sobre como seu clube pode atingir os objetivos do Programa de Distinção do Clube.

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

Somente associados em situação regular podem se candidatar a receber reconhecimentos educacionais. Um associado em situação regular é aquele cujas quotizações pelo período corrente foram pagas e recebidas pela Sede Mundial (ou seja, as quotizações devem ser pagas até 1º de abril para o período referente a abril-setembro e em 1º de outubro para o período de outubro-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 dia **30 de junho**.

Seu clube recebe crédito por apenas 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 recebe crédito para o Objetivo 1. Mais para o fim do ano, a Patrícia recebe o Nível 2 no Domínio da Apresentação. O clube recebe crédito para o Objetivo 2 por esse reconhecimento, também. No entanto, no mesmo ano do programa Toastmasters, a Patrícia recebe um segundo Nível 1 em Liderança Dinâmica e um segundo Nível 2 em Liderança Dinâmica; por esses reconhecimentos o clube dela não recebe créditos para os objetivos de Clube com Distinção, pois o clube já recebeu crédito pelos Níveis 1 e 2 da Patrícia em Domínio da Apresentação.

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 desse ser submetido à Sede Mundial.

Afiliação

Os Objetivos 7 e 8 são relacionados à afiliação. Os clubes de qualidade têm associados suficientes para tornar as reuniões diferentes e motivadoras. Quando novos associados se afiliam, as reuniões passam a ter mais variedade e a saída de outros associados, pela rotatividade normal, 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, o clube atinge o Objetivo 7. O Objetivo 8 é alcançado quando mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados se afiliam durante o mesmo 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 afiliar durante o ano Toastmasters. Para que seu clube receba o crédito no Programa de Distinção do Clube 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 no 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 das funções de diretoria do clube — Presidente, Vice-Presidente de Educação, Vice-Presidente de Afiliação, Vice-Presidente de Relações Públicas, Secretário, Tesoureiro, 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 a 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, decorrendo a segunda entre 1º de novembro e 28 de fevereiro (ou 29 de fevereiro, em anos bissextos). Os distritos devem submeter relatórios de treinamento através do District Central até dia 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 1 (1º de junho a 31 de agosto)	Sessão de Treinamento 2 (1º de novembro a 28/29 de fevereiro)
1º de julho a 31 de agosto	No mínimo quatro funções de direção do clube devem participar da primeira sessão de treinamento patrocinada pelo distrito	No mínimo quatro funções de direção do clube devem participar da segunda sessão de treinamento patrocinada pelo distrito
1º de setembro a 28/29 de fevereiro	Consulte a coluna Sessão de Treinamento 2 →	Quando no mínimo quatro funções de direção do clube participarem da segunda sessão de treinamento patrocinada pelo distrito, o clube recebe crédito pela primeira e pela segunda sessões de treinamento
1º de março a 30 de junho	Consulte a coluna Sessão de Treinamento 2 →	Quando no mínimo quatro funções de direção do clube participarem de uma sessão de treinamento (charter training) conduzida por um representante devidamente autorizado pelo distrito entre a data de oficialização do clube e 30 de junho, o clube receberá crédito pela primeira e pela segunda sessões de treinamento no ano corrente do programa

Treinamentos (charter training) devem ser agendados e aprovados pelo Diretor de Qualidade do Programa.

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 fornecerem seus nomes, o cargo de diretoria que ocupam, assim como 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 visualizem um vídeo que descreve suas responsabilidades não são considerados como treinados, mesmo que esse vídeo tenha sido fornecido por um líder de distrito.

Administração

O Objetivo 10 é administrativo. Quando seu clube cumpre com as suas obrigações administrativas dentro do prazo, os associados e o seu clube como um todo recebem reconhecimento pelas 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 os nomes de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes), forem recebidos pela Sede Mundial até dia **1º de outubro**

OU

- ▶ As quotizações de afiliação de abril a setembro do seu clube, juntamente com os nomes de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes), forem recebidos 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 semianuais. Caso seu clube tenha eleições anuais, a lista de diretores do seu clube deve ser recebida pela Sede Mundial até dia **30 de junho** para obter crédito para o Objetivo 10 para o ano vindouro do programa. Caso seu clube tenha eleições semianuais, a lista de diretores de seu clube deve ser recebida pela Sede Mundial até dia **30 de junho** do ano Toastmasters anterior e/ou até dia **31 de dezembro** do ano Toastmasters corrente.

Os mandatos anuais são de 1º de julho a 30 de junho. Mandatos semianuais 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 de Distinção do Clube 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 no prazo da lista de diretores e têm duas oportunidades — 1º de outubro e 1º de abril — para enviar pontualmente as renovações de quotização e atingir o Objetivo 10. Clubes recém-oficializados entre 1º de outubro e 30 de junho receberão crédito integral por esse objetivo no ano corrente do programa. Em ambos os casos, o envio dos documentos de oficialização preenche o requisito DCP de entrega no prazo da lista de diretores.

Para todos os clubes recentemente oficializados, observe que além dos requisitos DCP, um clube é considerado em situação regular e com suas quotizações pagas quando todas tiverem sido recebidas pela Sede Mundial. Exigem-se quotizações para um mínimo de oito associados — dos quais, pelo menos três devem ser 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 do clube. 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 todos os **requisitos de qualificação** e também os objetivos constantes na tabela seguinte, é passível de receber o reconhecimento de Clube com Distinção no fim do ano:

Progresso	Reconhecimento Alcançado
Cinco de 10 objetivos	Clube com Distinção
Sete de 10 objetivos	Clube com Distinção Seleta
Nove de 10 objetivos	Clube com Distinção Presidencial

Caso seu clube receba o reconhecimento Clube com Distinção, Clube com Distinção Seleta ou Clube com Distinção Presidencial, a Sede Mundial enviará uma faixa de reconhecimento para exibição e uma carta de felicitações.

Alguns clubes Toastmasters não pertencem a distritos. Se esse 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 renovados, novos, fundadores, duplos ou reintegrados.

Pagamentos das quotizações de renovação de afiliação recebidos pela Sede Mundial após 1º de julho do ano Toastmasters anterior são contados para a base de afiliação. Portanto, a base de afiliação pode ser revista a qualquer momento durante o ano para refletir pagamentos atrasados de afiliação do ano Toastmasters anterior.

Segue-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 para três associados para o período de abril a setembro. Essas pessoas foram associados durante vários anos, mas não pagaram pontualmente suas quotizações de renovação de afiliação. 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 fim do ano

O número total de associados (renovação, duplo, novo, fundador ou reintegrado) em seu clube, cujos pagamentos de quotizações de afiliação foram recebidos pela Sede Mundial, constitui a afiliação do clube no fim do ano. A contagem de afiliação no fim do ano não pode ser ajustada. Os pagamentos das quotizações de afiliação de abril recebidos após 30 de junho não são adicionados aos associados no fim do ano. No entanto, o pagamento dessas quotizações de afiliação em atraso contam para a base de afiliação do ano Toastmasters corrente.

Crescimento líquido

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

Seguem-se exemplos de como os reconhecimentos educacionais e a afiliação de associados de um clube afetam sua elegibilidade para o reconhecimento no Programa de Distinção do Clube:

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 enviadas dentro do prazo nas duas vezes, mas não a 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 com Distinção.

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 enviadas 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 fim do ano ou um crescimento líquido de cinco novos associados, ele não é elegível para reconhecimento no Programa de Distinção do Clube.

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 enviadas 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 tivesse mais de 20 associados no fim do ano, o clube não atingiu objetivos suficientes para obter reconhecimento no Programa de Distinção do Clube.

Envio de Informações para a Sede Mundial

Os documentos devem ser recebidos pela Sede Mundial até as 23h59 da data-limite, no Horário das Montanhas Rochosas (MST), mesmo se essa 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 tais como correções de datas de afiliação, datas de eleição de diretores e envio de reconhecimentos não podem ser realizadas após o recebimento dos documentos.

Saiba que você é o responsável, como remetente, de garantir o sucesso da transmissão 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 contatos corretos e nossos horários de funcionamento.

Clubes Recém-oficializados

No Programa de Distinção do Clube desse ano, os clubes recém-oficializados receberão automaticamente uma base de afiliação de 20 para fins de relatório. Para clubes oficializados com mais de 20 associados, os relatórios considerarão o número real de associados pagantes como base — observação: associados transferidos não serão considerados.

Relatórios

O feedback frequente é parte importante de qualquer programa de reconhecimento. Quando estiver trabalhando para o reconhecimento, você precisa estar a par do seu progresso. Relatórios online mostram a base de afiliação, os associados atuais e o avanço em direção aos 10 objetivos de seu clube. As atualizações estão disponíveis diariamente no site do Toastmasters International em www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports. No início de cada mês, enquanto a Sede Mundial finaliza o processamento do último mês, os Dashboards (Painéis) refletirão os resultados do mês anterior ao último. As datas de fechamento de mês estão disponíveis em www.toastmasters.org/MonthEnd.

Plano de Sucesso do Clube

O Comitê Executivo do Clube — que inclui os sete diretores e o Presidente Anterior do Clube — 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 responsabilizar, comunicar e gerir conflitos. Em segundo lugar, os diretores do clube avaliam as situações atuais, estabelecem objetivos específicos e desenvolvem estratégias que podem 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 solicita que os diretores do clube identifiquem tarefas, desenvolvam um cronograma e acompanhem os desempenhos.

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

O Comitê Executivo do Clube determina o que o clube deverá 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 envolverem e apoiarem os esforços do comitê.

Após a definição da visão, os diretores do clube devem determinar quem assumirá as respectivas funções assim como as responsabilidades de cada associado. Alguns associados possuem competências e talentos que se adequam a certas tarefas? Ao avaliar perguntas semelhantes, os diretores do clube podem melhor atribuir tarefas aos associados.

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 cada objetivo será alcançado, além de quem será responsável, facilita a obtenção de resultados. Para isso, o Comitê Executivo do Clube deve começar o seu mandato com a seguinte agenda:

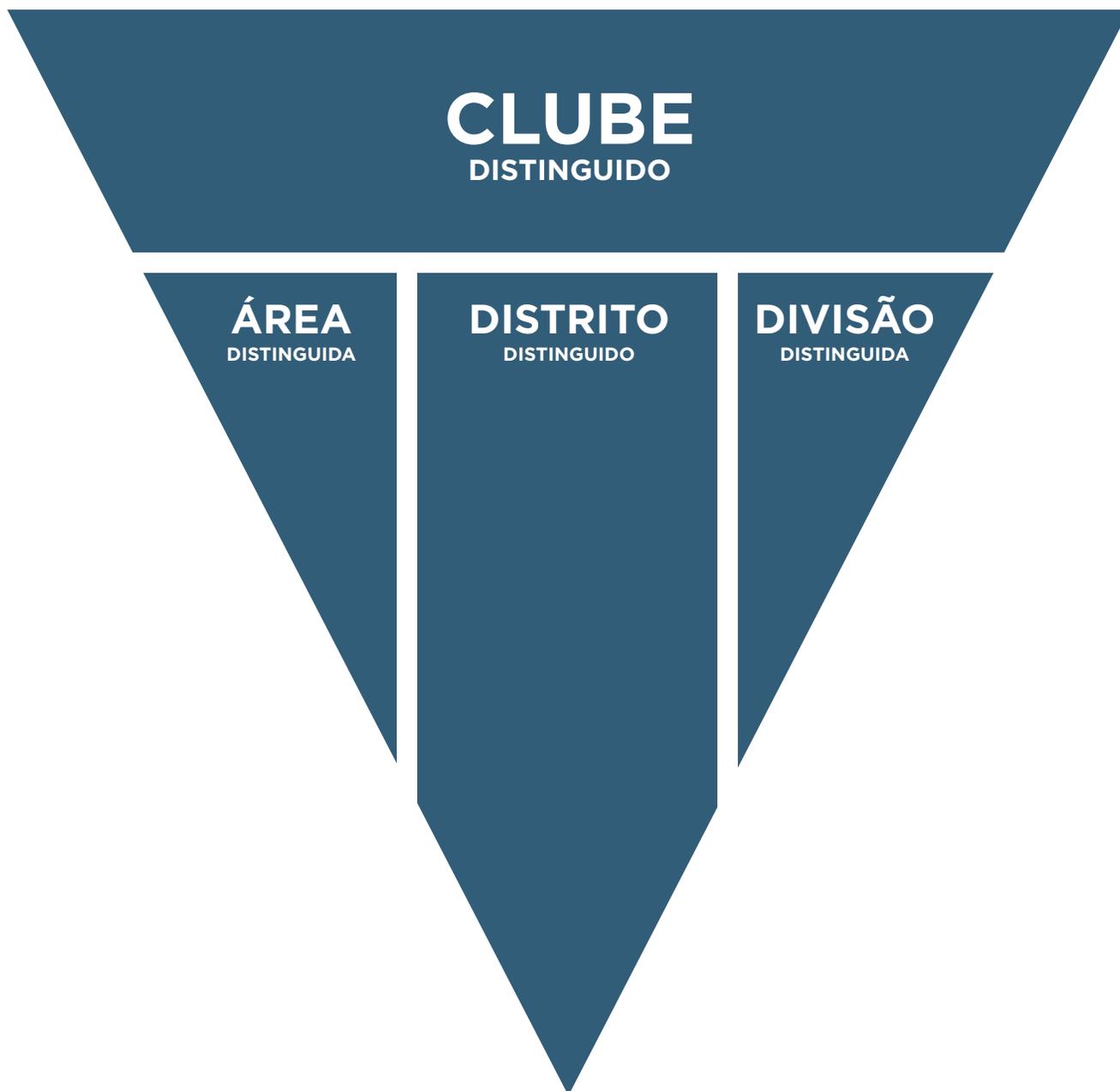
1. Determinar objetivos específicos.
2. Estabelecer estratégias para atingir os objetivos.
3. Desenvolver uma estrutura para concretizar a realização do plano e produzir resultados.

Os diretores do clube revisam os relatórios online e se encontram com frequência para avaliar o progresso no Plano de Sucesso do Clube. Fazem então os ajustes necessários. O Plano de Sucesso do Clube pode ser colocado no **Club Central**, permitindo a todos os diretores consultá-lo a qualquer momento. A boa comunicação entre os membros do Comitê Executivo do Clube é importante. Os diretores do clube devem acompanhar a situação com frequência e oferecer assistência para resolver quaisquer conflitos e desafios que surjam.

Para atingir objetivos que vão além do período de um ano, os diretores do clube prestes a terminar o mandato devem colocar o Plano de Sucesso do Clube no **Club Central**, para que possa ser compartilhado antes do fim do ano com os novos diretores. Dessa forma, cada nova equipe de diretores do clube pode ampliar o sucesso alcançado pelas equipes anteriores.

Programa de Reconhecimento do Distrito

O Programa de Distinção do Clube serve como ponto de partida para o Programa de Reconhecimento do Distrito, que engloba os programas de Área com Distinção, Divisão com Distinção e Distrito com Distinção. Isso significa que o sucesso dos clubes é essencial para o sucesso das Áreas, Divisões e Distritos. O quadro abaixo mostra o relacionamento entre o clube, Área, Divisão e Distrito:



Visitas do Diretor de Área ao Clube

O Diretor de Área, em especial, é o contato entre seu clube e o distrito. Duas vezes ao ano, o Diretor de Área visita seu clube. Durante essas visitas, ele 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 apoio do distrito ou ter dicas valiosas sobre como incorporar **Momentos de Verdade** nas suas reuniões.

Objetivos do Programa de Distinção do Clube

Ano de Programação 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:

Metas do Programa de Distinção do Clube

Educação

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

Afiliação

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

Reconhecimento

Quando seu clube cumpre os **requisitos de qualificação** e também os objetivos na tabela seguinte, tem o direito aos reconhecimentos de Clube com Distinção no fim do ano:

Progresso	Reconhecimento Alcançado
Cinco de 10 objetivos	Clube com Distinção
Sete de 10 objetivos	Clube com Distinção Seleta
Nove de 10 objetivos	Clube com Distinção Presidencial

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. O pagamento no 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 no prazo da lista de diretores do clube para o próximo mandato.

Recursos do Clube

Formulários de afiliações

Momentos de Verdade (Item PT290)

Portal da marca

Master Your Meetings (Item 1312, somente em inglês)

Membership Growth (Item 1159, somente em inglês)

Put on a Good Show (Item 220, somente em inglês)

Finding New Members for Your Club (Item 291, somente em inglês)

Sites do Distrito

Revista Toastmaster

PowerPoint de Reunião Aberta

Modelo de Comunicado à Imprensa de Reunião Aberta

Recursos de Reunião Aberta

Convites para Reunião do Clube

Let the World Know: Publicity and Promotion (somente em inglês)

membership@toastmasters.org

clubofficers@toastmasters.org



www.toastmasters.org