



LA PRIMERA CLASE ENTRENADOR DE CLUB

Capacitación de Director de Área y División



DONDE LÍDERES
SON HECHOS



Capacitación de Director de Área y División

LA PRIMERA CLASE ENTRENADOR DE CLUB

© 2019 Toastmasters International. Todos los derechos reservados. Toastmasters International, el logotipo de Toastmasters International y todos los demás
Las marcas registradas y los derechos de autor de Toastmasters International son propiedad exclusiva de Toastmasters International y solo se puede usar con permiso.

Rev. 1/2019

Artículo 218F



**DONDE LÍDERES
SON HECHOS**

www.toastmasters.org

Toastmasters Misión internacional

Capacitamos a las personas para que se conviertan en comunicadores y líderes más efectivos.

Misión del distrito

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

Misión del club

Brindamos una experiencia de aprendizaje positiva y de apoyo en la que los miembros están capacitados para desarrollar habilidades de comunicación y liderazgo, lo que resulta en una mayor confianza en sí mismos y crecimiento personal.

Toastmasters Valores internacionales

Integridad

Respeto

Servicio

Excelencia

Promesa de marca internacional de Toastmasters

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

Esta es la promesa que Toastmasters International hace a los miembros del club. Una vez que hayamos alcanzado este objetivo de manera consistente, en todos los clubes del mundo, habremos alcanzado la excelencia del club.

La promesa de un maestro de brindis

Como miembro de Toastmasters International y mi club, prometo

Asistir regularmente a las reuniones del club.

Para preparar todos mis proyectos lo mejor que pueda, basándolos en el programa educativo de Toastmasters Para preparar y cumplir las tareas de la reunión

Proporcionar a los miembros miembros evaluaciones útiles y constructivas.

Para ayudar al club a mantener el ambiente positivo y amigable necesario para que todos los miembros aprendan y crecer. Servir a mi club como oficial cuando se le pida que lo haga. Tratar a mis compañeros y a nuestros invitados con respeto y cortesía. Llevar invitados a las reuniones del club. para que puedan ver los beneficios que ofrece la membresía de Toastmasters Adherirse a las pautas y reglas para todos los programas de educación y reconocimiento de Toastmasters Actuar dentro de los valores centrales de integridad, respeto, servicio y excelencia de Toastmasters durante la realización de todas las actividades de Toastmasters

CONTENIDO

La sesión de entrenamiento 4 4

Introducción 4 4

Realización de la sesión. 4 4

Uso de ayudas visuales y folletos de manera efectiva. 4 4

Cómo usar el esquema de la sesión. 5 5

Lista de verificación para la capacitación. 5 5

Evaluación y seguimiento. 5 5

contorno 6 6

Temas de la sesión. 6 6

Calificaciones del entrenador del club. 7 7

Prosperando o luchando. 7 7

Haciendo la conexión del club. 8

Comprobación del estado 8

Reuniones del club. 9 9

Afiliación 10

Reconocer el logro. 11

Mirando hacia el futuro 11

Clausura 12

Evaluación de la sesión. H1

LA SESIÓN DE ENTRENAMIENTO

INTRODUCCIÓN

Este programa es su guía integral para preparar y presentar una sesión de capacitación efectiva para entrenadores de clubes. Al final de esta sesión, los miembros de su audiencia tendrán los conocimientos que necesitan para entrenar a un club Toastmasters.

El entrenamiento no termina con la sesión de entrenamiento; Es un proceso que continúa durante el mandato de un líder. Informe a los participantes que los líderes del distrito están disponibles para ayudar si surgen preguntas durante su año en este rol.

REALIZANDO LA SESIÓN

El entrenador del club de primera clase describe las responsabilidades y acciones que un entrenador del club toma para ayudar a restablecer firmemente un club existente. Este producto consta de tres partes:

Definición y explicación de la sesión Un esquema de

capacitación Una presentación de PowerPoint

En sus propias palabras

El esquema no es un guión y no debe leerse palabra por palabra. En su lugar, use el documento como guía para presentar el material con su propio estilo narrativo. Esta capacitación puede modificarse según sea necesario.

USO DEL SIDA VISUAL Y FOLLETOS EFECTIVAMENTE

Las ayudas visuales y los folletos agregan interés y ayudan a su audiencia a retener información. Te animamos a usarlos. Si planea usar las diapositivas de PowerPoint, necesitará un proyector de datos, una computadora portátil, una mesa para soportarlas y una pantalla para ver. En el esquema del presentador hay indicaciones para la colocación de las diapositivas de PowerPoint. Cada uno está numerado. Tenga en cuenta que la primera diapositiva en la presentación de PowerPoint es una diapositiva de título y no está incluida en este sistema de numeración.

Si no puede hacer arreglos para el equipo de proyección pero aún desea utilizar imágenes, puede copiar el material en un rotafolio. Haga esto antes de la presentación. Use un rotulador pesado que no se filtre a través del papel y escriba en cada tercera o cuarta página para que no se vean las imágenes sucesivas. Haga las letras grandes y pesadas con mucho espacio entre ellas.

Siga estos consejos cuando use ayudas visuales:

Configúrelos y pruébelos antes de que comience la reunión. Colóquelos de modo que sean fácilmente visibles para los oyentes. Coloque su proyector para que proyecte una imagen grande, alta y sin distorsiones en la pantalla. Enfoca la imagen.

Traiga equipo de repuesto, como una bombilla para proyector, cable de extensión y rotuladores adicionales. Muestra tus imágenes solo cuando sean necesarias. Si está utilizando un rotafolio, voltear la página para que no la vea cuando haya terminado.

Recuerde no pararse entre la pantalla o el rotafolio y su audiencia o bloqueará su vista.

Mantenga contacto visual con sus oyentes. Si debe dar la espalda para señalar algo, haga una pausa mientras lo señala, y luego vuelva a hablar solo cuando se encuentre de nuevo con su audiencia.

CÓMO USAR EL ESQUEMA DE LA SESIÓN

El tiempo total para esta sesión es de 45 a 60 minutos. La atención cuidadosa al tiempo es esencial.

Al prepararse para la sesión, tenga en cuenta dos cosas:

Ajuste su discusión planificada en el tiempo asignado para cada tema. Permita suficiente

tiempo para la discusión y participación grupal.

Intercalados en todo el contorno hay segmentos encuadrados. Estas son explicaciones explícitas y pautas para realizar ejercicios grupales y partes del material de presentación. En las columnas hay indicadores para ayudas visuales, folletos y espacio para que pueda tomar notas.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA FORMACIÓN

___ Ayudas visuales preparadas

___ Habitación arreglada y debidamente equipada ___

Folletos preparados

___ Suministros y materiales de referencia disponibles ___ Computadora

portátil y proyector disponibles ___ Rotafolio, caballete y rotuladores disponibles

___ Cuadernos y lápices disponibles para cada participante

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Pida a los participantes que completen el formulario de evaluación de la sesión al final de esta sesión. Use esta información para planificar futuras sesiones de capacitación.

CONTORNO

Entrenador:

Mencione la duración de la capacitación, la ubicación de los baños y otra información relevante.

ICONO CLAVE

V1

Número de diapositiva de PowerPoint

H1

Número de folleto

V1

TEMAS DE LA SESIÓN

Esta sesión consta de tres secciones:

Calificaciones del entrenador del club Por qué se
necesita un entrenador del club Cómo ser un
entrenador del club efectivo

La mayoría de las personas, cuando están enfermas, harán una cita para ver a su médico. El trabajo del médico es diagnosticar el problema y presentarle al paciente opciones de tratamiento. Luego, el paciente selecciona el tratamiento que cree que es mejor para ella. El médico proporciona las herramientas necesarias para el tratamiento, pero el paciente es responsable de seguir el plan de tratamiento. La tarea de un entrenador de club es similar al trabajo de un médico en varias formas. Un entrenador

V2

Establece una relación con los líderes y miembros del club.

Observa y analiza el entorno del club, luego ayuda al club a generar soluciones. Ayuda al club a desarrollar un plan con objetivos de mejora. Permite al club alcanzar los objetivos.

Inculca entusiasmo, fidelidad y un sentido de responsabilidad por el futuro del club.

Entrenador:

Pregunte a los participantes: "¿Cómo se beneficia un individuo al participar como entrenador del club?"

Escriba sus respuestas en un rotafolio o pizarra.

El médico griego Hipócrates, autor del juramento hipocrático, dijo: "La curación es cuestión de tiempo, pero a veces también es una oportunidad". Entrenar a un club con problemas de salud es tu oportunidad para

Desarrollar habilidades de trabajo en equipo

Ampliar la experiencia de liderazgo

Aumentar la competencia como facilitador y negociador Desarrollar

habilidades de diplomacia Compartir experiencia

V3

Invierta en el futuro de Toastmasters Gane

crédito hacia el camino hacia DTM

V4

CALIFICACIONES DE ENTRENADORES DE CLUB

Hay requisitos específicos que un miembro debe cumplir antes de convertirse en entrenador del club.

Los entrenadores son Toastmasters que no son miembros del club en apuros y que actualmente no están familiarizados con el club o sus miembros.

- Esta perspectiva externa permite a los entrenadores ver el club de manera objetiva.
- Aunque los entrenadores no pueden ser miembros del club al momento de la cita, pueden unirse al club después de ser asignados.

Entrenador:

Si su distrito tiene un líder o comité específico a cargo del programa de entrenador del club, proporcione esta información a su audiencia aquí.

Los líderes del distrito son un recurso valioso para usted y el club.

- El director de distrito o el director de crecimiento del club puede nombrar hasta dos entrenadores para cada club con al menos uno pero no más de 12 miembros al momento de la cita.
- Mantenga al director del área, al director de crecimiento del club y al director del distrito regularmente informados de su progreso.
- Cuando esté listo para comenzar a entrenar, comuníquese con el director de su distrito o el director de crecimiento del club, ya que él o ella es el mejor recurso para encontrar un club necesitado.

Por ejemplo, si el progreso del club se detiene, una visita del director de área puede elevar la moral del club y ayudarlo a perseverar.

Prosperando o luchando

Entrenador:

Pregunte: "¿Por qué algunos clubes Toastmasters son vigorosos y productivos, mientras que otros parecen apenas sobrevivir?" Escriba sus respuestas en un rotafolio o pizarra.

La diferencia a menudo radica en lo siguiente:

- El clima del club, que se refiere a las condiciones que afectan su
 - ♦ Operaciones
 - ♦ Miembros
 - ♦ Actitudes
- El tiempo de reunión del club.
 - ♦ El día de la semana
 - ♦ La hora del día

- La ubicación del club.
- ◆ Es fácilmente accesible
- ◆ El estacionamiento está bien iluminado.

Entrenador:

Con todo el grupo, discuta otros desafíos que contribuyen a un clima de club pobre. Haga que los participantes escriban estos desafíos. Divida al grupo más grande en equipos de 4-6 para determinar las soluciones a estos desafíos. Después de cinco minutos, haga que una persona de cada equipo comparta las soluciones del equipo.

V5

HACIENDO LA CONEXIÓN AL CLUB

Una vez que esté listo para convertirse en entrenador del club, y después de comunicarse con el director del distrito o el director de crecimiento del club, es hora de comenzar.

Observe la reunión y los miembros para comprender la dinámica del club durante las primeras visitas con el club.

Comience a desarrollar una relación personal con los miembros. Ganar su confianza y respeto por

- Participando activamente en el club
- Dando un buen ejemplo

Utilice la Guía de resolución de problemas de Club Coach disponible en línea en

www.toastmasters.org/clubcoachguide para identificar desafíos con el club. Fomentar un sentido de

propiedad en el club con sus desafíos. Enfatice que solo a través del trabajo en equipo se restaurará el club. Hágales saber que usted está allí para ayudarlos a

V6

- Facilitando la discusión
- Promoción de la colaboración.
- Asegurar que tengan y sepan cómo usar los recursos disponibles Anime a los clubes a usar otros clubes exitosos y de apoyo como modelos, pero también apoye su deseo de agregar su propio estilo único cuando sea apropiado.

V7

COMPROBACIÓN DEL ESTADO

Un club debe cumplir con estándares específicos para crear un ambiente positivo. El primer paso del entrenador del club es que el club evalúe su propio clima.

Que el club conduzca *Momentos de la verdad* desde *La exitosa serie de clubes* para ayudar al club a identificar sus fortalezas y desafíos.

En la próxima reunión del club, facilite una discusión sobre las fortalezas y desafíos que han identificado.

- Mantenga la discusión tan positiva y objetiva como sea posible, pero también aliente a los miembros a ser honestos.

Por ejemplo, los miembros pueden haber perdido su creencia en la capacidad del club para satisfacer sus necesidades y estar demasiado avergonzados para invitar a los invitados a las reuniones. Esa pérdida de fe en el club puede ser difícil de reconocer para los miembros.

- Deje en claro a los miembros que tal honestidad es curativa y ayudará a restaurar su creencia en el club.
- ◆ Felicite a los miembros por su franqueza y felicítelos por su deseo de restaurar la salud del club.
- ◆ Mientras el club avance, un entrenador del club debe reconocer y alabar incluso los logros más pequeños.

V8

REUNIONES DEL CLUB

Las buenas reuniones son la piedra angular de un club exitoso. Las personas se unen a Toastmasters porque tienen un objetivo: quieren aprender algo. Pero si el ambiente de aprendizaje es rancio o rutinario, irán a otra parte para alcanzar su objetivo. Es por eso que las reuniones del club deben ser enfocadas y divertidas.

Enseñe al club (específicamente al vicepresidente de educación) cómo planificar y producir reuniones del club. Asegúrese de que el vicepresidente de educación revise el *Manual de liderazgo del club* (Artículo 1310). Familiarice a los líderes con estas otras herramientas:

- *Domina tus reuniones* (Artículo 1312)
- *La mejor serie de altavoces* (Artículo 269)
- *La exitosa serie de clubes* (Artículo 289)
- *La serie de excelencia en liderazgo* (Artículo 310)

Todo esto está disponible a través de la tienda en línea de Toastmasters International en www.toastmasters.org/shop.

V9

Cada vez que un miembro potencial o actual se encuentra con un aspecto de la experiencia del club Toastmasters, forma una impresión de la calidad y el servicio de ese club.

Los clubes de calidad deben adoptar una perspectiva de servicio al miembro.

Los estándares de servicio del club deben reflejar la calidad y confiabilidad del programa Toastmasters.

- **Anímalos a conducir *Momentos de la verdad* (Artículo 290) de *La exitosa serie de clubes*.**
 - Asegúrese de que todos en el club conozcan y apliquen estos estándares a los miembros actuales y nuevos.
 - Recuérdeles que brinden a los miembros actuales el mismo cuidado y atención brindados a los invitados y miembros potenciales.
- Recomiendo que el *Momentos de la verdad* La Evaluación de los Estándares de Calidad del Club (Artículo 290B) se muestra en cada reunión como un recordatorio de los objetivos y el plan de acción del club.

V10

AFILIACIÓN

Los clubes de calidad también construyen y luego mantienen una membresía fuerte y saludable de al menos 20 miembros. Este es el número ideal de miembros necesarios para apoyar eficazmente un club Toastmasters y ayuda a asegurar que se llenen los roles de líder, comité y reunión del club.

Fomentar una cultura de construcción de membresía dentro del club lo ayudará a combatir el desgaste natural. Actividades de creación de membresía:

- Dar a los clubes una base más sólida de líderes
- Proporcionar un flujo continuo de personalidades e ideas originales.

Anime a la membresía del vicepresidente a desarrollar e implementar un concurso de membresía del club para ejecutar la duración del término.

- Muestre a los miembros del vicepresidente cómo encontrar los recursos gratuitos en línea para aumentar la membresía en [www.toastmasters.org / memberbuilding](http://www.toastmasters.org/memberbuilding).
- Este marco ayudará a los miembros del vicepresidente a organizar y rastrear un programa de construcción de membresías basado en clubes.
- Mencione la publicación gratuita en línea Success 101 (Item 1622).

Toastmasters International también realiza varios concursos de membresía. Sugiera que el club tenga impulsos especiales durante su concurso de membresía para coincidir con los concursos de Toastmasters International.

Muéstreles cómo encontrar la página del Concurso de Construcción de Membresía en el sitio web de Toastmasters International en [www.toastmasters.org / Memberscontests](http://www.toastmasters.org/Memberscontests).

Explique las reglas del concurso y las fechas límite para estos concursos de membresía de Toastmasters:

- Programa anual de membresía
- Talk Up Toastmasters!
- Premio Smedley
- Batir el reloj

Los clubes pueden usar sus propios concursos de membresía como herramientas para apoyar estas competencias. Entrene a los miembros del vicepresidente y al vicepresidente de relaciones públicas sobre la creación de estrategias de promoción personalizadas para atraer miembros al club.

Por ejemplo, si el club está afiliado a una compañía o grupo específico, sus estrategias de creación de membresía serán diferentes de las de un club comunitario Toastmasters. Una manera de ayudar al club a decidir sobre estrategias es facilitar una sesión de lluvia de ideas con todo el club.

Entrenador:

Divida a los participantes en equipos de cuatro a seis. Haga que discutan las posibles oportunidades de relaciones públicas que los clubes pueden usar. Pídale a una persona de cada equipo que informe las sugerencias del equipo. Escríbalos en el rotafolio o en la pizarra.

V11

- Una estrategia promocional simple es un sitio web del club, que puede
 - ◆ Atraer nuevos miembros
 - ◆ Ayuda al club a operar de manera más eficiente
 - ◆ Mantenga a los miembros actuales informados e interesados
- Anime a los clubes a usar FreeToastHost .org.
 - ◆ Está diseñado específicamente para los clubes Toastmasters en cualquier parte del mundo.
 - ◆ Viene con plantillas de diseño fáciles de usar que simplifican el proceso de diseño web para cualquier club Toastmasters.

Si bien una afluencia saludable de nuevos miembros es importante para el éxito de un club, la retención de los miembros actuales también es importante para la longevidad y el rendimiento de un club.

V12

La retención de miembros proporciona continuidad en el club y asegura una sólida base de liderazgo. Enseñe a los miembros que todo el club es responsable de mantener a sus miembros satisfechos e involucrados en el programa.

RECONOCER EL LOGRO

Una forma en que los clubes pueden ayudar a retener a los miembros es reconocer públicamente las contribuciones y los logros notables de los miembros. Esto reconoce a los triunfadores y ayudará a alentar a otros a la acción.

V13

Por ejemplo, explique la importancia de publicar los cuadros de progreso de los miembros en cada reunión. Un club también puede reconocer formalmente a los miembros que logran cualquier premio de educación en el sitio web del club y posiblemente con una pequeña ceremonia durante una reunión del club.

V14

Enfatice la importancia de reconocer a los miembros que trabajan para alcanzar sus objetivos. Sugiera a los clubes corporativos que utilicen el correo electrónico, la intranet y el boletín de la compañía para felicitar a los miembros que han ganado premios de educación o ganaron un concurso de oratoria. Publique los logros del club en el Programa del Club Distinguido.

- Incluya fotos de las presentaciones de premios para mayor atención.
- Esta publicidad ayudará a llevar el mensaje de Toastmasters a un público más amplio y atraer a posibles miembros al club.

V15

MIRANDO HACIA EL FUTURO

Las personas están motivadas para desempeñarse cuando tienen una comprensión clara del propósito y el significado de una tarea o actividad. Tener una visión y seguir la misión del club ayudará a darle a un club con dificultades ese enfoque y comprensión.

Explique que una visión es una imagen mental de lo que a los miembros del club les gustaría que suceda en el futuro: en qué quieren que se convierta su club.

- La visión que crea el club debe generar entusiasmo, interés y energía, por lo que todos los socios y visitantes actuales y futuros quieren participar. Ayude a los miembros a desarrollar una visión para el club y obtener su acuerdo para cumplir la misión del club.

V16

Utilice la misión del club Toastmasters International como ejemplo. Brindamos una experiencia de aprendizaje positiva y de apoyo en la que los miembros están capacitados para desarrollar habilidades de comunicación y liderazgo, lo que resulta en una mayor confianza en sí mismos y crecimiento personal.

V17

Guíe al club a establecer objetivos específicos para hacer realidad su visión.

- Anime a todos los miembros a participar en el establecimiento de objetivos para el club.
- Al ayudar a establecer metas, los miembros comenzarán a sentir un sentido de propiedad y responsabilidad por el club y estarán más dispuestos a trabajar para alcanzar las metas.
- También es más probable que se entusiasmen y se comprometan con su trabajo.
- Los miembros restablecerán su fe en los demás como equipo y en el club cuando acuerden los objetivos y luego actúen para cumplirlos juntos.

V18

Enseñe al club cómo usar el Programa de Club Distinguido y el Plan de Éxito del Club para establecer objetivos realistas y desarrollar planes coherentes para alcanzarlos.

- Asegúrese de que los líderes sepan dónde encontrar el *Programa distinguido del club / Plan de éxito del club* (Artículo 1111) manual en línea en [www.toastmasters.org / 1111](http://www.toastmasters.org/1111).
- También hágales saber que se incluye una copia impresa con el envío de correo de liderazgo del club a todos los presidentes registrados del club a fines de mayo o principios de junio de cada año.
- Asegúrese de que el club sepa cómo usar el Plan de éxito del club. Mostrar al club cómo funciona el plan
 - ♦ Ayuda a los clubes a determinar cómo cumplirán los 10 objetivos del DCP
 - ♦ Permite al club establecer objetivos adicionales
 - ♦ Esboza estrategias para lograr objetivos
 - ♦ Identifica los recursos que el club puede usar para lograr los objetivos.
 - ♦ Tiene espacio para escribir tareas, desarrollar horarios y realizar un seguimiento de los logros
- Muestre a los líderes cómo verificar el progreso del club DCP en el sitio web de Toastmasters International.

Si bien es importante un fuerte crecimiento de la membresía, es solo una parte de la fórmula para un club exitoso. Los clubes deben centrarse primero en la calidad y la presentación efectiva de las reuniones del club.

V19

CLAUSURA

Para que un entrenador gane crédito hacia el camino hacia DTM, el club entrenado debe lograr el reconocimiento del Club Distinguido.

Un entrenador del club debe enseñar a los miembros a reconocer las amenazas a la estabilidad y el progreso del club, así como a fomentar la fidelidad y la responsabilidad de los miembros por el futuro del club. Hipócrates dijo: "Todos tienen un médico en él o ella; solo tenemos que ayudarlo en su trabajo ". Del mismo modo, debe permitir que los clubes que entrena continúen creciendo y prosperando. Solo después de ayudar al club a lograr un reconocimiento distinguido y ayudar a los miembros a encontrar a su médico interno, puede realmente reclamar el éxito.

COPIA DE FOLLETO

Los folletos que siguen pueden reproducirse para distribuirlos a los participantes de la sesión de capacitación. Asegúrese de proyectar con precisión el número de asistentes para no quedarse sin material. Siéntase libre de revisar el material para adaptarlo a su propio estilo.

EL ENTRENADOR DE CLUB DE PRIMERA CLASE

EVALUACIÓN DE LA SESIÓN



Fecha _____ Nombre de la sesión _____

Facilitador _____

En una escala de uno a cinco, siendo cinco la calificación más alta, califique el curso y al facilitador en los siguientes elementos marcando con un círculo el número que considere más apropiado.

	1	2	3	4	5
1. ¿Cuán relevante fue esta sesión para tu trabajo en Toastmasters?	1	2	3	4	5
2. Califique lo siguiente:					
contenido del curso	1	2	3	4	5
Material del curso	1	2	3	4	5
Facilitador	1	2	3	4	5
Actividades / ejercicios	1	2	3	4	5
3. ¿Se establecieron claramente los objetivos?	1	2	3	4	5
4. ¿Cómo se organizó el plan de la lección?	1	2	3	4	5
5. ¿Los métodos de instrucción ilustran claramente el plan del instructor?	1	2	3	4	5
6. ¿En qué medida las ayudas visuales contribuyeron a su comprensión de la presentación?	1	2	3	4	5
7. ¿Cómo fueron las instalaciones de la reunión?	1	2	3	4	5
8. ¿Cuáles son dos cosas que aprendiste que te harán un mentor de club más efectivo?					

Comentarios adicionales



Capacitación de Director de Área y División

El entrenador del club de primera clase



Introducción

- 4 4 Calificaciones del entrenador del club
- 4 4 ¿Por qué se necesita un entrenador del club?
- 4 4 Cómo ser un entrenador de club efectivo



Un entrenador del club

- 4 4 Construye una relación
- 4 4 Observa y analiza el ambiente del club
- 4 4 Ayuda al club a desarrollar objetivos
- 4 4 Permite al club alcanzar objetivos
- 4 4 Inculca entusiasmo, fidelidad y un sentido de responsabilidad



Su oportunidad de

- 4 4 Desarrollar habilidades de trabajo en equipo.
- 4 4 Ampliar la experiencia de liderazgo
- 4 4 Aumentar la competencia como facilitador y negociador
- 4 4 Desarrollar habilidades de diplomacia
- 4 4 Compartir experiencia
- 4 4 Invierte en el futuro de Toastmasters
- 4 4 Gane crédito para un premio educativo



Calificación del entrenador del club

- 4 4 Un Toastmaster que no es miembro de
El club de lucha previa cita.



Calificación del club

- 4 4 Al menos uno pero no más de 12 miembros
- 4 4 El entrenador no es miembro del club.
cuando designado



Haciendo la conexión del club

- 4 4 Observa la dinámica del club.
- 4 4 Desarrolle una relación personal con miembros.
- 4 4 Ganar su confianza y respeto.
- 4 4 Use el entrenador del club
Guía para resolver problemas.



Haciendo la conexión del club

- 4 4 Fomentar un sentido de propiedad.
- 4 4 Enfatice el trabajo en equipo.
- 4 4 Hágales saber que usted está allí para ayudarles a.
- 4 4 Anime a los clubes a usar otros clubes como modelos
- 4 4 Apoyar la adición de sus propios estilo único.



Comprobación del estado

- 4 4 Que el club conduzca *Momentos de la verdad*.
- 4 4 Ayuda a identificar fortalezas y desafíos.
- 4 4 Facilitar una discusión sobre las fortalezas.
y desafíos.



Reuniones del club

- 4 4 Enseñe al club cómo planificar y
Producir reuniones del club.
- 4 4 Garantizar la educación del vicepresidente
revisa el *Manual de liderazgo del club*.
- 4 4 Mostrar a los líderes del club cómo encontrar y
usa otras herramientas.



Clubes de calidad

- 4 4 Los clubes de calidad tienen un servicio para miembros perspectiva.
- 4 4 El club ' Los criterios de servicio reflejan calidad y fiabilidad.
- 4 4 Recomendando mostrar los momentos de evaluación de estándares de calidad del Club de la Verdad.



Afiliación

- 4 4 Se necesitan 20 miembros para apoyar un club
- 4 4 Combatir el desgaste con una membresía construyendo cultura
- 4 4 Organizar concursos de membresía



Toastmasters

Concursos de membresía

- 4 4 Programa anual de miembros individuales
- 4 4 Talk Up Toastmasters!
- 4 4 Premio Smedley
- 4 4 Batir el reloj



Afiliación

- 4 4 Retener miembros proporciona continuidad y asegura una fuerte base de liderazgo.
- 4 4 Cada miembro es responsable de mantener a todos los demás miembros satisfechos e involucrados en el club.



Reconocer logro

- 4 4 Publicar cuadros de progreso de miembros en cada reunión
- 4 4 Reconocer formalmente a los miembros lograr cualquier premio educativo
- 4 4 Mencione logros en el club boletines y en el sitio web.



Reconocer logro

- 4 4 Enfatices la importancia de reconocer miembros.
- 4 4 Aliente a los clubes corporativos a usar el correo electrónico, intranet y boletín de la empresa para reconocer a los miembros.
- 4 4 Publicita el club 's logro en el Programa distinguido del club.



Mirando hacia el futuro

- 4 4 Una visión es lo que los miembros quieren club para convertirse.
- 4 4 Ayudar a los miembros a desarrollar una visión para el club.
- 4 4 Obtenga su acuerdo para cumplir con el club misión.
- 4 4 Guía al club para establecer objetivos específicos.



Mirando hacia el futuro

Misión del club

Brindamos una experiencia de aprendizaje positiva y de apoyo en la que los miembros están capacitados para desarrollar habilidades de comunicación y liderazgo, lo que resulta en una mayor confianza en sí mismos y crecimiento personal.



Mirando hacia el futuro

Enseñe al club cómo usar el

Programa distinguido del club y plan de éxito del club.



El plan de éxito del club

- 4 4 Ayuda a determinar cómo se reunirá el club
los 10 goles
- 4 4 Permite al club establecer más
metas
- 4 4 Esboza estrategias para lograr objetivos
- 4 4 Identifica recursos para lograr objetivos



Clausura

" Todos tienen un médico en él o ella; solo tenemos que ayudarlo en su trabajo. "

- Hipócrates

