

ENTRENADOR DE CLUB

GUÍA PARA RESOLVER PROBLEMAS



UN CÍRCULO

4 4 Los miembros desean sinceramente que su club sea exitoso.	5 4 3 2 1	A los miembros no parece importarles si su club tiene éxito o falla.
Acción correctiva: Convencer a los miembros de que obtendrán beneficios significativos de la membresía en un exitoso club Toastmasters.		
4 4 Los miembros están dispuestos a trabajar juntos para Resolver los problemas del club.	5 4 3 2 1	Los conflictos de personalidad y las disputas son Barreras para la resolución de problemas.
Acción correctiva: Insta a los miembros a que se reúnan para eliminar conflictos y abrazar un objetivo común que valga la pena.		
4 4 Los miembros están entusiasmados con Toastmasters y su club.	5 4 3 2 1	Los miembros tienen una actitud negativa. sobre Toastmasters y su club.
Acción correctiva: Ayuda a inyectar placer en las reuniones. Demuestre cómo Toastmasters lo ha ayudado a usted y a otros a mejorar la calidad de sus vidas.		
4 4 El lugar de reunión del club es conveniente y ofrece un buen ambiente para reuniones.	5 4 3 2 1	El crecimiento de la membresía se ve obstaculizado por un instalaciones para reuniones inconvenientes o inadecuadas.
Acción correctiva: Anime al club a reubicarse en una instalación más conveniente o adecuada.		
4 4 Las reuniones comienzan y terminan a tiempo.	5 4 3 2 1	Las reuniones suelen comenzar tarde y / o correr horas extras.
Acción correctiva: Ayude a los oficiales a construir un cronograma detallado de reuniones y aliéntelos a implementarlo.		
4 4 Las reuniones son divertidas y los programas del club son Variada y dinámica.	5 4 3 2 1	Las reuniones son aburridas y carecen de variedad. y disfrute.
Acción correctiva: Sugiera ideas de programación que harán que las reuniones sean más emocionantes y agradables.		
4 4 Los participantes clave en cada reunión están preparados y telefonan a los participantes con anticipación.	5 4 3 2 1	Los participantes generalmente no están preparados. Los oradores y evaluadores nunca son contactados de antemano.
Acción correctiva: Encuentre modelos a seguir para ayudarlo a demostrar los beneficios de la preparación para cada función de la reunión. Insta a los miembros a que llamen a los oradores y evaluadores con anticipación.		
4 4 Se espera que todos los miembros hablen de manuales.	5 4 3 2 1	Los miembros presentan con frecuencia no manual discursos
Acción correctiva: Convencer a los miembros de que el logro CC, ACB es un objetivo que vale la pena. Fomentar el uso de los manuales avanzados.		
4 4 Los oradores están bien preparados y entregan cada discurso lo mejor que pueda.	5 4 3 2 1	La mayoría de los discursos reflejan apresurados o preparación inadecuada
Acción correctiva: Encuentre modelos a seguir para ayudarlo a convencer a los miembros de que la preparación minuciosa es la clave para la superación personal.		
4 4 Las evaluaciones crean autoestima y ofrecen dirección positiva para mejorar.	5 4 3 2 1	Las evaluaciones son a menudo demasiado duras o demasiado brillante
Acción correctiva: Sea un modelo a seguir para demostrar una evaluación efectiva del habla. Presente un discurso sobre cómo evaluar de manera efectiva. Conduce los programas <i>El arte de la evaluación efectiva</i> o <i>Evaluar para motivar</i> .		

4 4 Los miembros se apoyan mutuamente
y enorgullecerse de los logros del otro.

5 4 3 2 1

Los miembros se preocupan principalmente por
su propio autodesarrollo.

Acción correctiva: Fomentar el uso de la Encuesta de Interés de los Miembros para que los miembros puedan compartir sus metas y necesidades con el club. Insta a los clubes a reconocer calurosamente a los miembros que logran.

4 4 Los oficiales del club realizan sus tareas diligentemente.

5 4 3 2 1

Los oficiales frecuentemente no cumplen con sus
responsabilidades.

Acción correctiva: Insta al presidente del club a establecer un tono positivo para todos los oficiales. Asegúrese de que todos los oficiales estén entrenados.

4 4 Los oficiales del club entienden completamente
sus roles y responsabilidades.

5 4 3 2 1

Los oficiales no entienden lo que ellos
se espera que lo logren.

Acción correctiva: Asegúrese de que todos los oficiales del club reciban capacitación exhaustiva y tengan una copia del *Manual de liderazgo del club*.
Demuestre su habilidad para responder preguntas y ayudarlos a resolver sus problemas.

4 4 Los oficiales usan el *Club distinguido*

5 4 3 2 1

Los oficiales desconocen el DCP
o no están dispuestos a usarlo.

Programa y Plan de éxito del club como una herramienta
para la planificación y el establecimiento de objetivos.

Acción correctiva: Explique el propósito, los beneficios y el funcionamiento del DCP, y motive a los oficiales del club a usar esta valiosa herramienta de administración.

4 4 Hay invitados en la mayoría de las reuniones.

5 4 3 2 1

Los invitados rara vez asisten a las reuniones del club.

Acción correctiva: Insta a todos los miembros a invitar a los invitados a las reuniones. Publicite las actividades del club.

4 4 Los huéspedes son recibidos y recibidos calurosamente
para sentirse bienvenido

5 4 3 2 1

Los huéspedes reciben poca atención o
Reconocimiento.

Acción correctiva: Convencer a los miembros del club de la importancia de tratar a los huéspedes con cordialidad y garantizar que se diviertan y que sus preguntas sean respondidas.

4 4 Cada invitado recibe un seguimiento

5 4 3 2 1

No se hace seguimiento.

Invitación para asistir a la próxima reunión.

Acción correctiva: Muestre al club cómo una simple nota de seguimiento o una llamada telefónica pueden aumentar las posibilidades de que un invitado regrese.

4 4 La mayoría de los invitados que asisten a las reuniones

5 4 3 2 1

Los invitados rara vez regresan.

eventualmente únete al club.

Acción correctiva: Una reunión dinámica y agradable es la mejor herramienta de ventas de un club; Fomentar la programación que hace que los invitados quieran unirse.

4 4 Los nuevos miembros están entusiasmados

5 4 3 2 1

Los nuevos miembros no se sienten bienvenidos
en el club y reciben poca atención.

Bienvenida y atención especial
y apoyo.

Acción correctiva: Fomentar el uso de *Kit de orientación para nuevos miembros para clubes*. Insta al club a proporcionar a cada nuevo miembro una entrevista de orientación, ceremonia de iniciación y mentor. Asegúrese de que los nuevos miembros se involucren activamente en los programas del club de inmediato.

Comentarios adicionales: _____
