

Programa Del Club Distinguido

¿Cómo ser un Club 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 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 es-MX1111 Rev. 01/2022

Índice

Base para el éxito en el Programa del Club Distinguido	4
Programa del Club Distinguido.....	5
Cómo funciona	5
Requisitos excluyentes	5
Objetivos	6
Reconocimiento.....	10
Terminología y especificaciones del programa	10
Base de socios.....	10
Cantidad de socios al finalizar el año	10
Crecimiento neto	11
Envío de información a la Sede Internacional	11
Clubes recientemente fundados.....	11
Informes.....	12
Plan de Éxito del Club	12
Programa de reconocimiento del distrito	13
Visitas al club del Director de Área.....	14
Objetivos del Programa del Club Distinguido	15
Requisitos excluyentes	15
Objetivos	15
Reconocimiento	15
Recursos del club	16

Misiones, valores y promesas

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 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 los socios 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

Base para el éxito en el Programa del Club Distinguido

Cuando tu club posee características de calidad, esto 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 tu club? Las primeras impresiones son cruciales. La interacción inicial con los 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 es-MX290).

Momentos de la Verdad	
Primeras impresiones	Tu club se asegura de que las experiencias y observaciones de los invitados se conviertan en primeras impresiones que los alienten a regresar.
Orientación a los socios	El club familiariza a los nuevos socios con los programas de educación y reconocimiento de Toastmasters, la responsabilidad de estos respecto al club y la responsabilidad del club respecto al socio.
Compañerismo, variedad y comunicación	Tu club ofrece un ambiente cálido, amigable y solidario que estimula un aprendizaje placentero.
Planificación de programas y organización de sesiones	Las sesiones del club están cuidadosamente planificadas, con oradores bien preparados y evaluaciones útiles.
Fortaleza numérica de la afiliación	Tu club tiene un número suficiente de socios para proporcionar liderazgo y cumplir con las tareas de las sesiones y los comités. Tu club emplea prácticas de reclutamiento y retención de afiliados.
Reconocimiento de logros	Tu club supervisa el progreso de los socios en el cumplimiento de los objetivos, presenta inmediatamente las solicitudes de reconocimientos completadas y reconoce sus logros de forma constante.

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 Distritos Distinguidos.

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

Si requieres más respaldo, comunícate con tus líderes del distrito para que te brinden orientación. Si tu club cumple con los requisitos, puede ser elegible para que un(os) instructor(es) del club trabaje(n) con el club para convertirlo en Distinguido o de rango superior. El Programa del Club Distinguido les da a los clubes la capacidad de destacarse y tus líderes del 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 tu club debe esforzarse por alcanzar cada año. Cuando tu club incorpore los **Momentos de la Verdad** en cada una de las sesiones, estará encaminado para lograr estos objetivos anuales.

Para tu 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 del club capacitados pueden servir y dar apoyo a su club porque saben cómo desempeñar mejor sus funciones.
- Administración** El envío puntual de las renovaciones de cuotas y de la lista de oficiales del club ayudará a que el club funcione mejor, lo cual beneficiará 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 consiste en diez objetivos que debe lograr tu club, usando el **Plan de Éxito del Club** como guía. Para ayudarte a monitorear el avance hacia estos objetivos a lo largo del año, 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 logrados por el club. En función de los objetivos cumplidos y teniendo en cuenta si se han cumplido los requisitos excluyentes, el club puede recibir el reconocimiento de Distinguido, Distinguido Selecto o Distinguido del Presidente.

Requisitos excluyentes

Un requisito excluyente es un requisito o condición previa que debe cumplirse para poder participar en el programa. Si no se cumple con algún requisito para calificar, tu club no obtendrá el reconocimiento de Distinguido aunque haya logrado todos los objetivos.

Con el fin de cumplir con los requisitos para recibir 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 transferidos y honorarios no cuentan para los requisitos para calificar.

La cantidad de afiliados hasta la fecha refleja la cantidad de socios que han pagado las cuotas en un club individual. 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	Hasta la fecha
13	9
Requerido 18 veinte socios o un crecimiento neto de cinco socios nuevos	

Afiliación	
Base	Hasta la fecha
20	19
Requerido 20 veinte socios o un crecimiento neto de cinco socios nuevos	

Objetivos

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

Objetivos del Programa del 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, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido
6. Logro de otro reconocimiento de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido

Afiliación

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

Capacitación

9. Un mínimo de cuatro personas con función de oficial del club capacitadas en cada uno de los dos períodos de capacitación

Administración

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

En la parte final de este manual, se encuentra un resumen simple 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, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido
6. Logro de otro reconocimiento de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido

Solo los socios vigentes pueden ser elegidos para obtener reconocimientos educativos. 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 de abril-septiembre y al 1 de octubre para el período de octubre-marzo). Consulta el documento **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility**, Section 5: Good Standing of Individual Members. Todas las solicitudes de premios deben llenarse en su totalidad y la Sede Internacional debe recibirlas antes del **30 de junio**.

Los clubes reciben crédito solo por un tipo de premio educativo por socio y por año. Esto alienta a todos los socios a avanzar en el programa educativo, no solo a unos pocos.

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

Los créditos por un premio pueden entregarse únicamente a un club. Los socios que pertenecen a más de un club deben elegir qué club recibirá 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 nuevos socios se afilian, las sesiones tienen más variedad y se compensa el abandono natural. Esto da como resultado una experiencia mejorada 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 nuevos, dobles o reincorporados adicionales durante el año.

Según el documento **Club Constitution, Article II Membership**, Section 2. Admission to Membership, tu 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 afiliarse durante el año de Toastmasters. Para que tu 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 del 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. Un mínimo de cuatro personas con función de oficial del club capacitadas en cada uno de los dos períodos de capacitación

El club logra el Objetivo 9 cuando al menos cuatro de sus oficiales (presidente del club, vicepresidente de educación, vicepresidente de afiliación, vicepresidente de relaciones públicas, secretario del club, tesorero del club 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 estar 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 agosto	Un mínimo de cuatro personas con función de oficial del club deben asistir a la primera sesión de capacitación patrocinada por el distrito.	Un mínimo de cuatro personas con función 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 oficial 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 oficial 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 parte de representantes autorizados del distrito en una sesión en vivo. Si bien se pueden utilizar materiales audiovisuales para mejorar la capacitación, es posible que no sean los únicos métodos. Por tanto, no se considerarán capacitados los oficiales del club que simplemente hayan visto un video donde se describan sus responsabilidades, aunque un oficial líder del distrito haya proporcionado dicho video.

Administración

El Objetivo 10 es administrativo. Cuando un club cumple con sus tareas administrativas a tiempo, los socios y el club reciben conjuntamente 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. Pago a tiempo de las cuotas de afiliación junto con los nombres de ocho socios por un período (al menos tres de los cuales deben ser miembros que realizan renovación) y envío a tiempo de la lista de los oficiales del club.

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

- ▶ La Sede Internacional recibe las cuotas de afiliación del club para el período octubre-marzo acompañadas por los nombres de ocho socios (al menos tres de los cuales realizan renovación) a más tardar el **1 de octubre**

O

- ▶ La Sede Internacional recibe las cuotas de afiliación del club para el período abril-septiembre acompañadas por los nombres de ocho socios (al menos tres de los cuales realizan renovación) a más tardar el **1 de abril**

Para la porción del Objetivo 10 que trata sobre la lista de oficiales del club, ten en cuenta que, si bien algunos clubes tienen elecciones anuales de oficiales, los clubes que tienen sesiones al menos semanalmente pueden realizar elecciones semestrales. Si tu club realiza elecciones anuales, la lista de oficiales del club debe ser recibida por la Sede Internacional antes del **30 de junio** para obtener crédito del Objetivo 10 del próximo año del programa. Si tu club realiza elecciones semestrales, la lista de oficiales del 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 presentar una lista de oficiales de manera puntual 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 de la carta organizacional del club cumple con los requisitos de puntualidad del DCP para la lista de oficiales.

En el caso de los clubes recientemente fundados, ten 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 el 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 el club cumple con los **requisitos excluyentes** y además hace lo siguiente, es elegible para recibir el reconocimiento de Distinguido al finalizar el año:

Logro	Reconocimiento obtenido
Cinco de diez objetivos	Distinguido
Siete de diez objetivos	Distinguido Selecto
Nueve de diez objetivos	Distinguido del Presidente

Si tu club obtiene el reconocimiento de Distinguido, Distinguido Selecto o Distinguido del Presidente, la Sede Internacional le enviará un listón 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 tu 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 tu club se calcula al comenzar el año de Toastmasters (el 1 de julio). La base de socios es igual al número de afiliaciones pagadas que el club tenía al 30 de junio del año Toastmasters anterior. Estos pagos pueden provenir de socios que renuevan su afiliación, 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 de Toastmasters anterior cuentan para la base de socios. Por tanto, la base de socios puede ser revisada en cualquier momento durante el año para reflejar los pagos de afiliación tardíos para el año Toastmasters anterior.

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

Ejemplo: En abril, tu club envía el pago de las cuotas de renovación de afiliación de 17 socios. En junio, envía dos nuevas solicitudes de afiliación y sus cuotas correspondientes a la Sede Internacional. Esto eleva a 19 socios el total de la membresía al 30 de junio, entonces el club comienza el nuevo año de Toastmasters con 19 socios. En agosto, el club envía las cuotas de tres socios para el período abril-septiembre. Estas personas eran socios desde hace años, pero no pagaron a tiempo las cuotas de renovación de afiliación. La base de socios del club se ajustará para incorporar estos socios que pagaron más tarde. Los tres socios adicionales aumentaron a 22 la base de socios del club.

Cantidad de socios al finalizar el año

El total de socios (renovados, dobles, nuevos, fundadores y reincorporados) en tu club, cuyos pagos de cuotas de afiliación han sido recibidos por la Sede internacional, es la cantidad de socios al final del año. Las cuentas de afiliación al final del año no se pueden ajustar. Los pagos de cuotas de afiliación de abril que fueron 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 final del año (al 30 de junio) supera la base de socios.

A continuación, hay ejemplos que ilustran cómo los logros y la afiliación de un club afecta la elegibilidad del club para recibir reconocimientos:

- Ejemplo 1:** Un club tenía 14 socios al 1 de julio. Cuatro socios obtuvieron reconocimientos de Nivel 1, tres obtuvieron reconocimientos de Nivel 2 y dos obtuvieron reconocimientos de Nivel 3. Se unieron cinco nuevos socios. Se capacitaron cuatro oficiales del club en cada período. Las cuotas de renovación con los nombres de los socios que renuevan su afiliación se enviaron a tiempo las dos veces, pero no se envió ninguna lista de oficiales del club. El club tenía 19 socios al 30 de junio. Se lograron los objetivos 1, 3, 4, 7 y 9; un total de cinco objetivos. Dado que tenía 19 socios al 30 de junio (un crecimiento neto de cinco socios), recibió el reconocimiento de Distinguido.
- Ejemplo 2:** Un club tenía 24 socios al 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. Se asociaron ocho nuevos socios. Se capacitaron cuatro oficiales del club en cada período. Las cuotas de renovación con los nombres de los socios que renuevan su afiliación y una lista de oficiales del club se enviaron a tiempo. El club tenía 18 socios al 30 de junio. Se lograron los objetivos 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9 y 10; un total de ocho objetivos. No obstante, dado que no tenía 20 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 19 socios al 1 de julio. Dos socios obtuvieron reconocimientos de Nivel 3 y un socio obtuvo un reconocimiento de Nivel 4. Las cuotas de renovación 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. Se lograron los objetivos 2, 5, 7 y 10; un total de cuatro objetivos. A pesar de que tenía más de 20 socios al finalizar el año, el club no logró los objetivos suficientes para obtener ningún reconocimiento.

Envío de información a la Sede Internacional

La Sede Internacional debe recibir los documentos a más tardar a las 11:59 p. m., hora de la montaña, el día del plazo límite aunque sea fin de semana o día feriado. Al igual que sucede con todos los plazos del año, los oficiales del club deben tener cuidado para 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.

Recuerda que es tu función como remitente asegurarte de que la trasmisión 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 tu club experimenta dificultades para enviar los documentos para una fecha límite, existen métodos de envío alternativos, como por correo electrónico o por teléfono. Usa la página **Contact Us** (Contáctenos) para obtener los detalles de contacto correspondientes y nuestro horario de atención.

Clubes recientemente fundados

A los clubes recientemente fundados se les asignará automáticamente una base de 20 socios para el año actual del Programa del Club Distinguido. 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. Al trabajar para obtener ciertos reconocimientos, es necesario evaluar el progreso actual. Un informe en línea muestra la base de socios de tu club, la afiliación actual y el avance hacia los diez 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/MonthEnd.

Plan de Éxito del Club

El Comité Ejecutivo del Club (que incluye los siete oficiales y el Presidente Inmediato Anterior del Club) desarrolla el **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 se harán responsables. Segundo, los oficiales del club evaluarán las situaciones actuales, establecerán objetivos específicos y desarrollarán estrategias que se pueden usar para lograr el éxito. Para ayudar a los oficiales del club en ese esfuerzo, el plan identifica los recursos útiles que se pueden utilizar. 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. Es necesario un equipo que esté dedicado hacia un objetivo común, tenga un plan y lo ejecute bien. Comparten la responsabilidad de sus tareas y dependen el uno del otro para lograrlas. Estos equipos no solo incluyen a los oficiales del club, también se pueden formar 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 el año actual y los años venideros. La visión debe ser alcanzable e inspiradora para que los otros socios del club estén motivados a participar y ayudar con los esfuerzos del comité.

Una vez que se registra la visión, los oficiales del club determinan quién asumirá qué funciones, así como las responsabilidades de cada socio. ¿Las habilidades y talentos de algunos socios son adecuadas para ciertas tareas? Al abordar preguntas como estas, los oficiales del club pueden asignar tareas a los socios más idóneos.

El Plan de Éxito del Club incluye todos los elementos necesarios para lograr los objetivos de tu club: qué, cómo, quién y cuándo. Si se determina por adelantado qué es lo que se debe hacer, cuándo y cómo se logrará, así como quién es 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:

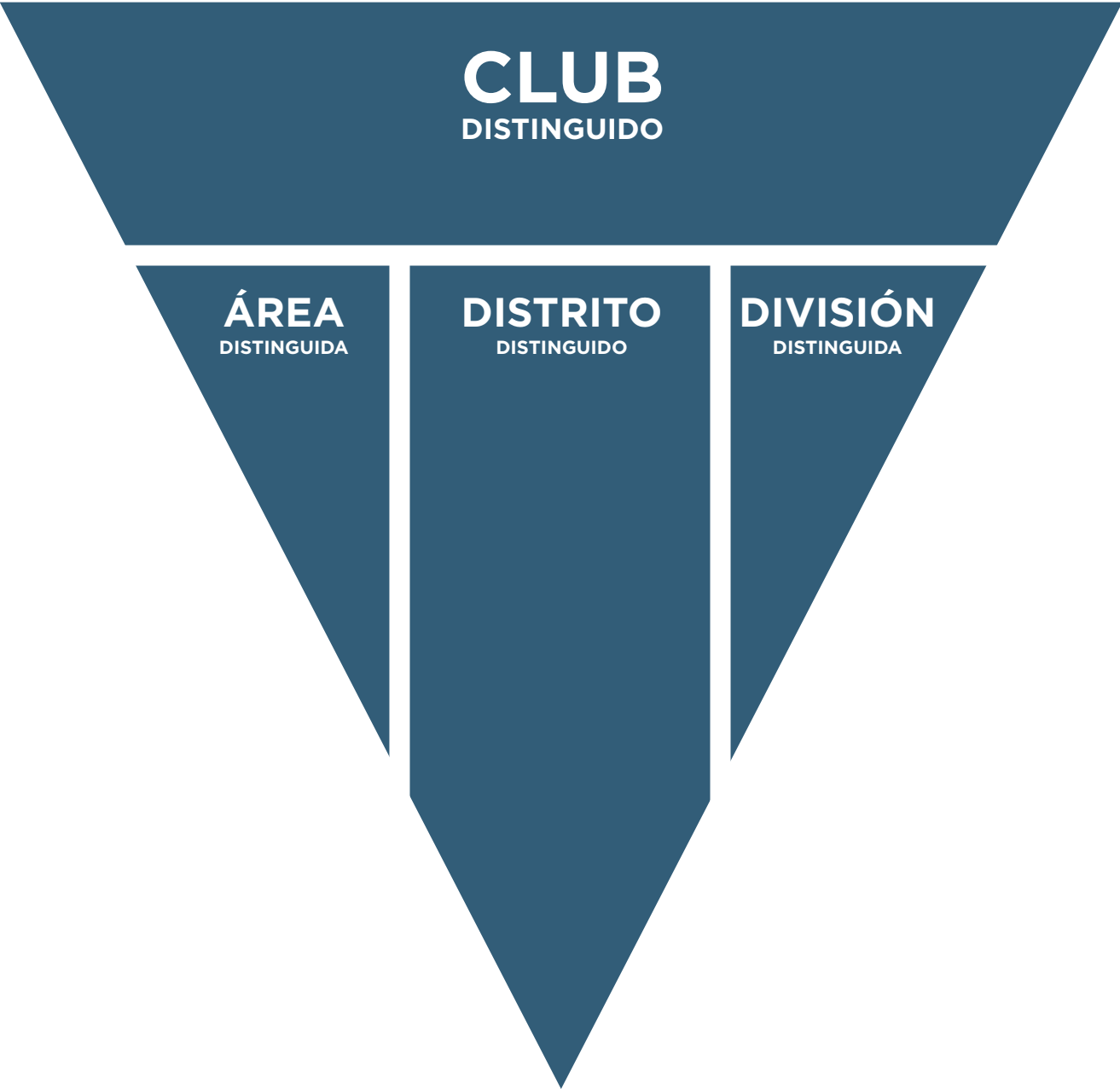
1. Establecer objetivos específicos.
2. Establecer estrategias para lograr los objetivos.
3. Desarrollar un marco para ayudar a llevar a cabo el plan y producir resultados.

Los oficiales del club revisan los informes en línea y se reúnen regularmente para evaluar el progreso del Plan de Éxito del Club; luego realizan ajustes, según sea necesario. El Plan de Éxito del Club se puede completar en **Club Central**, para que todos los oficiales puedan acceder a él en cualquier momento. Es importante que haya buena comunicación en el 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 estos objetivos fuera del alcance de un año, los oficiales salientes del club deben completar el Plan de Éxito del Club en **Club Central**, para que se pueda compartir con los oficiales entrantes al final del año. De esta manera, cada nuevo equipo de oficiales del club puede construir sobre la base de los éxitos logrados en los períodos anteriores.

Programa de reconocimiento del distrito

El Programa del Club Distinguido sirve como punto de partida para el Programa de Reconocimiento de Distrito, que abarca los programas de área, distrito y división distinguidos. Esto significa que el éxito del club es esencial para el éxito de las áreas, las divisiones y los distritos. El siguiente gráfico 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 tu club y el distrito. Dos veces al año, el Director de Área visita tu club. Durante estas visitas, puede solicitar la revisión de tu **Plan de Éxito del Club**. Debes estar preparado para mostrarle el plan y debatir sobre este y el progreso del club. El Director de Área puede ayudar a tu club con apoyo del distrito o brindar consejos valiosos para incorporar los **Momentos de la Verdad** en tus sesiones.

Objetivos del Programa del Club Distinguido

Año del programa de Toastmasters: _____

Requisitos excluyentes

Para ser considerado para el reconocimiento, tu club debe tener 20 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 su afiliación.

Objetivos

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

Objetivos del Programa del 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, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido
6. Logro de otro reconocimiento de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido

Afiliación

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

Capacitación

9. Un mínimo de cuatro personas con función de oficial del club capacitadas en cada uno de los dos períodos de capacitación

Administración

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

Reconocimiento

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

Logro	Reconocimiento obtenido
Cinco de diez objetivos	Distinguido
Siete de diez objetivos	Distinguido Selecto
Nueve de diez objetivos	Distinguido del Presidente

Revisa tu progreso en www.toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports.

Recursos del club

Solicitudes de afiliación

Momentos de la Verdad (Artículo es-MX290)

Portal de la marca

Master Your Meetings (Artículo 1312, solamente en inglés)

Membership Growth (Artículo 1159, solamente en inglés)

Put on a Good Show (Artículo 220, solamente en inglés)

Finding New Members for Your Club (Artículo 291, solamente en inglés)

Sitios web del distrito

Revista *Toastmaster*

PowerPoint de Open House

Plantilla de comunicado de prensa de Open House

Recursos de Open House

Invitaciones a las sesiones del club

Let the World Know: Publicidad y promoción

membership@toastmasters.org

clubofficers@toastmasters.org



www.toastmasters.org