



# Plan de Éxito del Club

Año del programa \_\_\_\_\_

Número de club \_\_\_\_\_

El Plan de Éxito del Club es un recurso útil para que el Comité Ejecutivo del Club y los socios del club planifiquen y determinen estratégicamente cómo el club logrará las metas deseadas dentro del Programa del Club Distinguido (DCP). El club debe trabajar en conjunto como grupo, creando planes de acción y puntos de control medibles para cada objetivo. El club debe revisar estos planes periódicamente a lo largo del año.

## Requisitos excluyentes

Requisitos			
Nivel	Plan de Éxito del Club	Afiliación a partir del 30 de junio	Objetivos
Distinguido	Presentado antes del 30 de septiembre*	20 socios en total o un crecimiento neto de 3**	5
Distinguido Selecto	Presentado antes del 30 de septiembre*	20 socios en total o un crecimiento neto de 5**	7
Distinguido del Presidente	Presentado antes del 30 de septiembre*	20 socios en total**	9
Distinguido de Smedley	Presentado antes del 30 de septiembre*	25 socios en total**	10

\* Para los clubes recién fundados, la fecha límite es 90 días después de la fecha de fundación. Los clubes que se funden después del 1 de abril recibirán automáticamente crédito por presentar el Plan del Éxito del Club para el año de fundación del club.

\*\* El recuento total de socios consiste en socios renovados, duales, nuevos, fundadores y reincorporados. Los socios transferidos no se tienen en cuenta para este total.

## Los 10 objetivos del DCP se dividen en cuatro grupos:

### Educación

1. Logro de cuatro reconocimientos de Nivel 1
2. Logro de dos reconocimientos de Nivel 2
3. Logro de dos reconocimientos adicionales 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 (DTM)
6. Logro de un reconocimiento adicional de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido (DTM)

### Afiliación

7. Cuatro socios nuevos, duales o reincorporados
8. Cuatro socios nuevos, duales o reincorporados adicionales

### Capacitación

9. Un mínimo de cuatro socios con rol de oficial del club capacitados 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 socios que renuevan) y envío a tiempo de la lista de los oficiales del club

## Objetivos educativos

- ▶ **Objetivo 1:** Logro de cuatro reconocimientos de Nivel 1
- ▶ **Objetivo 2:** Logro de dos reconocimientos de Nivel 2
- ▶ **Objetivo 3:** Logro de dos reconocimientos adicionales de Nivel 2
- ▶ **Objetivo 4:** Logro de dos reconocimientos de Nivel 3
- ▶ **Objetivo 5:** Logro de un reconocimiento de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido (DTM)
- ▶ **Objetivo 6:** Logro de un reconocimiento adicional de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido (DTM)

## Hoja de trabajo del progreso del socio

Utiliza la siguiente tabla para planificar la manera en la que tú y tu club lograrán los objetivos educativos.

Objetivo/Reconocimiento	Nombre del socio
-------------------------	------------------

**Objetivo 1:** hacer una lista de hasta seis socios con probabilidades de obtener un Nivel 1

Nivel 1	_____

**Objetivo 2:** hacer una lista de hasta tres socios con probabilidades de obtener un Nivel 2

Nivel 2	_____
Nivel 2	_____
Nivel 2	_____

**Objetivo 3:** hacer una lista de hasta tres socios con probabilidades de obtener un Nivel 2

Nivel 2	_____
Nivel 2	_____
Nivel 2	_____

**Objetivo 4:** hacer una lista de hasta tres socios con probabilidades de obtener un Nivel 3

Nivel 3

Nivel 3

Nivel 3

**Objetivo 5:** hacer una lista de hasta dos socios con probabilidades de obtener un Nivel 4, un Nivel 5 o un DTM

Nivel 4, Finalización de Trayecto o DTM

Nivel 4, Finalización de Trayecto o DTM

**Objetivo 6:** hacer una lista de hasta dos socios con probabilidades de obtener un Nivel 4, un Nivel 5 o un DTM

Nivel 4, Finalización de Trayecto o DTM

Nivel 4, Finalización de Trayecto o DTM

### **Estrategias y tácticas**

¿Cómo preparará tu club a los socios nuevos para que trabajen en Pathways? ¿Quién será responsable de mostrarles Base Camp?

¿Cuáles son algunas maneras de motivar a los socios a progresar en Pathways?

## Objetivos de afiliación

- ▶ **Objetivo 7:** Cuatro socios nuevos, duales o reincorporados
- ▶ **Objetivo 8:** Cuatro socios nuevos, duales o reincorporados adicionales

### Requisito excluyente

Un requisito excluyente es un requisito o condición previa que hay que cumplir para poder participar en el programa.

Para estar en condiciones de ser reconocido, un club debe cumplir con estos tres requisitos:

1. Los clubes deben estar al día en el cumplimiento de sus obligaciones de conformidad con la Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs
2. Un club debe tener ya sea 20 socios o un crecimiento neto de al menos tres socios nuevos, duales o reincorporados a partir del 30 de junio
3. El club debe presentar el Plan de Éxito del Club antes del 30 de septiembre

Si no se cumple con algún requisito excluyente, tu club no obtendrá el reconocimiento de Distinguido aunque haya logrado todos los objetivos del Programa del Club Distinguido. La cifra de afiliación hasta la fecha es el número de socios que han pagado las cuotas en un club específico. 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. Es preciso tener en cuenta que los socios transferidos y honorarios no cuentan para cumplir con los requisitos excluyentes.

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. El Informe de Desempeño Distinguido de cada club mostrará la base mínima de socios necesaria para cumplir con este requisito excluyente.

Base de socios en el mes de julio \_\_\_\_\_

Objetivo de afiliación para el 30 de junio \_\_\_\_\_

### Estrategias y tácticas

¿Cuál es el plan de tu club para motivar a los socios vigentes a renovar?

¿Cuál es el plan de su club para obtener socios nuevos?

## Objetivos de Capacitación

- ▶ **Objetivo 9:** Un mínimo de cuatro socios con rol de oficial del club capacitados en cada uno de los dos períodos de capacitación

### Progreso de la capacitación del oficial del club

¿Qué oficiales asistirán a la capacitación?

Título del oficial	Nombre(s)	(junio-agosto)	(noviembre-febrero)
Presidente del Club	_____		
Vicepresidente de Educación	_____		
Vicepresidente de Afiliación	_____		
Vicepresidente de Relaciones Públicas	_____		
Secretario del Club	_____		
Tesorero del Club	_____		
Oficial de Asambleas	_____		

### Estrategias y tácticas

¿Cuáles son algunas formas de motivar a los oficiales a asistir a las sesiones de capacitación para oficiales?

## Objetivos de administración

- ▶ **Objetivo 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 socios que renuevan) y envío a tiempo de la lista de los oficiales del club

### Asignar a responsables

Decide quién será responsable de presentar a tiempo los siguientes dos requisitos a la Sede Internacional.

Cuotas de afiliación \_\_\_\_\_

Lista de oficiales \_\_\_\_\_

### Estrategias y tácticas

¿Qué obstáculos tiene tu club para lograr sus objetivos de administración y qué se puede hacer para alcanzarlos?

## Se recomienda completar las siguientes secciones opcionales, pero no es obligatorio.

### Valores y procesos del comité

El comité ejecutivo de un Club de Toastmasters está conformado por los ocho oficiales. (Presidente, Vicepresidente de Educación, Vicepresidente de Afiliación, Vicepresidente de Relaciones Públicas, Secretario del Club, Tesorero del Club, Oficial de Asambleas y Presidente inmediato anterior del Club)

El Presidente del Club actúa como presidente del comité ejecutivo del club. Mediante un trabajo en equipo, el comité ejecutivo del club debe gestionar todos los asuntos oficiales y administrativos del club.

Esta sección es para que el comité ejecutivo del club defina los principios rectores para que el club logre las metas del Programa del Club Distinguido.

### Valores del comité ejecutivo del club

Valores fundamentales de Toastmasters International:

Los valores fundamentales de Toastmasters International son la integridad, el respeto, el servicio y la excelencia. Estos valores guían a los socios en su búsqueda de habilidades de comunicación y liderazgo, y se espera que se demuestren en todos los aspectos de su participación en la organización.

<b>Integridad:</b> demuestra honestidad, confiabilidad y comportamiento ético en todas las actividades de Toastmasters.	<b>Respeto:</b> reconoce el valor de las habilidades, cualidades y contribuciones únicas de cada socio, al tiempo que fomenta un entorno de aprendizaje positivo y de apoyo.
<b>Servicio:</b> nos esforzamos por brindar un apoyo excepcional y de alto valor al ser receptivos, atentos y apasionados en el cumplimiento de nuestras obligaciones como individuos y como una organización para todos.	<b>Excelencia:</b> nos esforzamos constantemente por cumplir o superar las expectativas manteniendo la promesa de Toastmasters, fomentando un entorno de colaboración, innovando para presentar soluciones creativas y optimizando la calidad para ofrecer un servicio superior.

¿Cómo seguirá el comité ejecutivo del club los valores de Toastmasters International?

## **Interacciones del comité ejecutivo del club**

¿De qué manera se tomarán las decisiones?

¿De qué manera resolverá el comité ejecutivo del club las diferencias de opinión?

¿De qué manera se responsabilizará al comité ejecutivo del club por sus funciones?

## Colaboradores del Proceso de Planificación

Esta sección es para enumerar los socios que participaron en la creación del Plan de Éxito del Club.

Presidente	Fecha
Vicepresidente de Educación	Fecha
Vicepresidente de Afiliación	Fecha
Vicepresidente de Relaciones Públicas	Fecha
Secretario	Fecha
Tesorero	Fecha
Oficial de Asambleas	Fecha
Presidente Inmediato Anterior	Fecha
Socio del club y función	Fecha
Socio del club y función	Fecha
Socio del club y función	Fecha

# Apéndice A

## Hoja de trabajo de los puntos de acción

Utiliza esta hoja de trabajo para escribir cualquier punto de acción que surja mientras trabajas en el Plan de Éxito del Club.

Punto de acción	Objetivo del DCP	Responsable	Fecha límite

Notas

Punto de acción	Objetivo del DCP	Responsable	Fecha límite

Notas

Punto de acción	Objetivo del DCP	Responsable	Fecha límite

Notas

Punto de acción	Objetivo del DCP	Responsable	Fecha límite

Notas