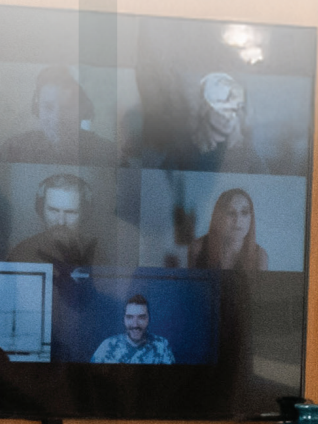


# Programa DCP (Clube Distinguido)

Como se tornar um Clube com Distinção





**TOASTMASTERS INTERNATIONAL**  
[toastmasters.org](https://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. 06/2026

# Índice

<b>Missões, Valores e Promessas .....</b>	<b>3</b>
<b>Bases para o sucesso no Programa DCP (Clube Distinguido) .....</b>	<b>4</b>
<b>O Programa DCP (Clube Distinguido) .....</b>	<b>5</b>
<b>Como Funciona .....</b>	<b>5</b>
Requisitos de Qualificação .....	5
<b>Metas do Programa DCP (Clube Distinguido) .....</b>	<b>6</b>
Educação .....	6
Afiliação .....	7
Treinamento .....	7
Administração.....	8
<b>Terminologia e Especificações do Programa.....</b>	<b>10</b>
Base de Afiliação .....	10
Afiliação no fim do ano .....	10
Crescimento líquido .....	10
Envio de Informações para a Sede Mundial.....	11
<b>Clubes Recém-oficializados .....</b>	<b>11</b>
<b>Relatórios .....</b>	<b>12</b>
<b>Plano de Sucesso do Clube .....</b>	<b>12</b>
<b>Programa de Reconhecimento do Distrito.....</b>	<b>13</b>
<b>Visitas do Diretor de Área ao Clube.....</b>	<b>13</b>
<b>Recursos do Clube .....</b>	<b>13</b>
<b>Metas do Programa DCP (Clube Distinguido) .....</b>	<b>14</b>

# Missões, Valores e Promessas

## Missão do Toastmasters International

Nós capacitamos indivíduos a tornarem-se comunicadores e líderes mais eficazes.

## Missão do Distrito

Formamos novos clubes e apoiamos todos os clubes para que atinjam a excelência.

## Missão do Clube

Fornecemos uma experiência de aprendizado positiva e solidária, na qual os associados desenvolvem suas competências de comunicação e liderança, resultando em maior autoconfiança e crescimento pessoal.

## Valores fundamentais do Toastmasters International

### Integridade

Combinamos nossas ações com nossas palavras, demonstramos honestidade e confiabilidade, nos comunicamos com sinceridade e consideração, temos a coragem de reconhecer nossos erros e sempre nos esforçamos para fazer a coisa certa.

### Respeito

Tratamos todos com dignidade, acolhemos perspectivas diversas, reconhecemos todas as contribuições, acreditamos que todos têm intenções positivas, praticamos a responsabilidade mútua e criticamos, mas nunca humilhamos.

### Serviço

Nós nos esforçamos para oferecer um apoio excepcional e de alto valor, sendo responsivos, atenciosos e dedicados no cumprimento de nossos deveres como indivíduos e como organização para com todos.

### Excelência

Nós nos esforçamos constantemente para atender ou superar as expectativas, mantendo a Promessa Toastmasters, promovendo um ambiente colaborativo, inovando para apresentar soluções criativas e otimizando a qualidade para produzir um serviço superior.

## 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 minhas funções nas reuniões
- ▶ Apresentar avaliações úteis e construtivas aos associados
- ▶ Ajudar o clube a manter um ambiente positivo e acolhedor para que todos os associados possam aprender e crescer
- ▶ Servir ao meu clube como um diretor quando chamado 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 observar os benefícios que advêm de uma afiliação ao Toastmasters
- ▶ Cumprir com as diretrizes e regras dos programas educacionais e programas de reconhecimento do Toastmasters
- ▶ Agir segundo os valores fundamentais de integridade, respeito, serviço e excelência durante a realização de todas as atividades no Toastmasters.

## Visão de Futuro do Toastmasters International

O Toastmasters é uma comunidade global próspera e diversificada. Aprimoramos a vida pessoal e a carreira dos indivíduos, permitindo que eles causem um impacto positivo em suas comunidades. Capacitamos as pessoas a desenvolverem competências de comunicação e liderança por meio de um ambiente de aprendizado acolhedor, de alta qualidade e experimental, resultando em maior autoconfiança e crescimento pessoal.

## Bases para o sucesso no Programa DCP (Clube Distinguido)

Clubes de alta qualidade melhoram a experiência dos associados. Eles incentivam e comemoram as conquistas dos associados, proporcionam um ambiente divertido e solidário e oferecem reuniões variadas, 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 atingir 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 você pode criar a melhor experiência possível para os associados do seu clube? As primeiras impressões são cruciais. A primeira interação com seu clube de cada associado 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	
<b>Primeiras Impressões</b>	O seu clube assegura que as experiências e observações dos convidados se transformem em primeiras impressões que os encorajem a voltar.
<b>Orientação dos Associados</b>	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.
<b>Companheirismo, Variedade e Comunicação</b>	Seu clube oferece um ambiente acolhedor, amigável e descontraído que encoraja uma aprendizagem agradável.
<b>Planejamento do Programa e Organização da Reunião</b>	As reuniões do seu clube são planejadas com cuidado, com oradores bem preparados e com avaliações úteis.
<b>"Força" dos Associados</b>	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.
<b>Reconhecimento de Conquistas</b>	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 (Item PT290) servem como roteiro para concretizar a missão 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 você estiver procurando apoio adicional, entre em contato com seus líderes de Distrito para obter orientação. Caso cumpra os requisitos, seu clube poderá ter direito a um coach ou coaches que trabalharão com o clube para torná-lo um Clube com Distinção ou superior. O Programa DCP (Clube Distinguido) dá aos clubes a chance de brilhar, e os líderes de Distrito estão à disposição para apoiar seu clube nesse percurso.

# O Programa DCP (Clube Distinguido)

O Programa DCP (Clube Distinguido) (Item pt-BR1111) 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 categorias:

<b>Educação</b>	Os associados estão trabalhando no programa educacional e atingindo suas metas.
<b>Afiliação</b>	Quando associados novos, com dupla filiação ou reintegrados se afiliam, a experiência de todos é enriquecida. Seu clube fica com associados em número suficiente para proporcionar liderança e desempenhar funções nas reuniões, assim como executar tarefas nos diferentes comitês do clube.
<b>Treinamento</b>	Diretores de clube treinados têm mais capacidade de servir e apoiar seu clube, pois sabem como melhor cumprir suas funções.
<b>Administração</b>	O envio no prazo das quotizações de renovação e da lista de diretores ajudará seu clube a funcionar de forma mais harmônica, beneficiando os associados.

## Como Funciona

O Programa DCP (Clube Distinguido) (Item pt-BR1111) é um programa anual, de 1º de julho a 30 de junho. O programa consiste em 10 objetivos a serem alcançados por seu clube, e o **Plano de Sucesso do Clube** serve como guia. Para ajudá-lo a monitorizar seu progresso em relação a esses objetivos durante o ano, relatórios atualizados são disponibilizados diariamente no website de Toastmasters International em **dashboards.toastmasters.org**. No fim do ano, é calculado o número de objetivos alcançados pelo clube. Com base nos objetivos atingidos e verificando se os requisitos de qualificação foram ou não reconhecidos, o clube poderá ser reconhecido como Clube com Distinção, Clube com Distinção Seleta, Clube com Distinção Presidencial ou Clube com Distinção Presidencial Smedley.

## Requisitos de Qualificação

Um requisito de qualificação é um pré-requisito ou condição prévia para a participação no programa.

Para poder receber o reconhecimento, o clube deve atender aos três critérios a seguir.

1. O clube deve estar em dia com suas obrigações de acordo com a **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs**.
2. Um clube deve ter pelo menos 20 associados ou um crescimento líquido de pelo menos três associados novos, com dupla filiação ou reintegrados em 30 de junho
3. O clube deve enviar o Plano de Sucesso do Clube (pt-BR1111A) até 30 de setembro.

Caso algum requisito de qualificação não seja atingido, seu clube não conseguirá o reconhecimento de Clube com Distinção, mesmo que todos os objetivos do programa de Distinção tenham sido alcançados. O número de afiliações até o momento é o número de associados que pagaram suas quotizações de afiliação 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 o ciclo seguinte de renovação. Observe que os associados transferidos e honorários não contam para os requisitos de qualificação.

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. O Relatório de Desempenho no Programa DCP (Clube Distinguido) para cada clube mostra a base de afiliação mínima necessária para atender a esse requisito de qualificação.

## Metas do Programa DCP (Clube Distinguido)

No fim deste manual há **uma página com o resumo** do programa. Seguem abaixo informações detalhadas sobre como seu clube pode alcançar os objetivos do Programa DCP (Clube Distinguido).

### 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 do 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 tenham sido pagas pelo clube e foram recebidas pela Sede Mundial para o período das quotizações correntes. 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**.

Para obter uma lista completa dos itens que se qualificam para o reconhecimento educacional, consulte as **perguntas frequentes do Programa Educacional**.

**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. Por essa conquista, o clube receberá crédito para o Objetivo 1.
- ▶ Mais para o fim do ano, Patrícia recebe o Nível 2 em Domínio da Apresentação. Por esse reconhecimento, o clube receberá crédito para o Objetivo 2.
- ▶ No mesmo ano Toastmasters, Patrícia recebe um segundo Nível 1 e um segundo Nível 2, mas em Liderança Dinâmica. Por esses reconhecimentos adicionais, o clube não receberá créditos para os objetivos de Clube com Distinção, pois o clube já recebeu reconhecimento pelos Níveis 1 e 2 de 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, com dupla filiação ou reintegrados
8. Mais quatro associados novos, com dupla filiação ou reintegrados

Quando quatro associados novos, com dupla filiação 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, com dupla filiação ou reintegrados se afiliam durante o mesmo ano.

De acordo com **Club Constitution, Article II: Membership, Section 2: Admission to Membership**, seu clube deve enviar um **Formulário de Afiliação (Item PT800)** concluído e assinado para a Sede Mundial, juntamente com as quotizações de afiliação correspondentes para cada associado novo, com dupla filiação e reintegrado que se afiliam durante o ano Toastmasters. A maneira mais rápida e fácil de enviar um formulário de afiliação é on-line, via **Club Central**.

Para que seu clube receba crédito no Programa DCP (Clube Distinguido) (Item pt-BR1111) para o ano Toastmasters corrente, os formulários de afiliação e as quotizações de afiliação devem ser recebidos pela Sede Mundial até o 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–31 de agosto)	Sessão de Treinamento 2 (1º de novembro–28/29 de fevereiro)
1º de julho a 31 de agosto	No mínimo quatro funções de diretor do clube devem participar da primeira sessão de treinamento patrocinada pelo distrito.	No mínimo quatro funções de diretor 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 diretor 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 diretor do clube participarem de uma sessão de treinamento 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.

Diretores devem ser treinados por representantes de distrito autorizados em uma sessão de treinamento ao vivo, que pode ser presencial ou online. Recursos audiovisuais podem ser usados para enriquecer o treinamento, mas não devem ser o único método. Por exemplo, diretores do clube que simplesmente assistam a um vídeo que descreva suas responsabilidades não são considerados como treinados, mesmo que esse vídeo, previamente gravado, 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 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.

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 sua lista de diretores do 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 (Item PTATO-6A)** e não podem se candidatar ao crédito no Programa DCP (Clube Distinguido) (Item pt-BR1111) 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 o seu clube é elegível a todos os requisitos de qualificação, ele se qualifica para receber um dos seguintes prêmios de reconhecimento Clube com Distinção no final do ano:

Progresso			
Nível	Plano de Sucesso do Clube	Afiliação em 30 de junho	Metas
<b>Clube com Distinção</b>	Enviado até 30 de setembro*	20 associados no total ou um crescimento líquido de 3**	5
<b>Clube com Distinção Seleta</b>	Enviado até 30 de setembro*	20 associados no total ou um crescimento líquido de 5**	7
<b>Clube com Distinção Presidencial</b>	Enviado até 30 de setembro*	20 associados no total**	9
<b>Clube com Distinção Smedley</b>	Enviado até 30 de setembro*	25 associados no total**	10

\* Para clubes recém-oficializados, a data de vencimento é 90 dias após a data de oficialização do clube. Os clubes oficializados após 1º de abril receberão automaticamente o crédito pelo envio do Plano de Sucesso do Clube para o seu ano oficializado do programa.

\*\* A contagem total de associados consiste em associados renovados, com dupla filiação, novos, oficializados e reintegrados. Os associados transferidos não contam para esse total.

Caso seu clube receba o reconhecimento Clube com Distinção, Clube com Distinção Seleta, Clube com Distinção Presidencial ou Clube com Distinção Smedley, 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 quatro 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 vir de membros novos, com dupla filiação, reintegrados, renovados e associados fundadores.

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, o clube envia o pagamento das quotizações de renovação para 17 associados.
- ▶ Em junho, dois novos formulários de afiliação e quotizações de afiliação são enviados para a Sede Mundial, resultando em uma afiliação total de 19 associados no clube.
- ▶ Em 1º de julho, seu clube começa o novo ano Toastmasters com 19 associados, que agora formam a base de afiliação.
- ▶ Em agosto, três associados pagam retroativamente suas quotizações de renovação de abril, que estão cinco meses atrasadas. Esses pagamentos ajustam a base de afiliação e elevam-na para 22.

### **Afiliação no fim do ano**

O número total de associados (renovação, com dupla filiação, 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 será ajustada. Os pagamentos das quotizações de afiliação de abril recebidos após 30 de junho não são adicionados à afiliação 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 (definido acima) excede a base de afiliação (definida acima).

Exemplos que ilustram como os reconhecimentos educacionais e a afiliação de associados de um clube afetam sua elegibilidade para o reconhecimento estão listados abaixo:

	Base de afiliação em 1º de julho	Afiliação até a data de 30 de junho	Objetivos atingidos em 30 de junho	Esse clube ficará Clube com Distinção?	Porquê?
Clube A	14	17	5	Sim	Embora o clube não tenha alcançado 20 associados no fim do ano, teve um crescimento líquido de três. Ganhar cinco reconhecimentos e alcançar a qualificação de afiliação significa que este clube será reconhecido como Clube com Distinção.
Clube B	24	19	8	Não	O clube terminou o ano sem alcançar o requisito de afiliação de crescimento líquido de cinco ou o mínimo de 20 associados. Embora tenha cumprido objetivos suficientes, este clube não será reconhecido como Clube com Distinção.
Clube C	19	20	9	Sim	Embora este clube tenha conseguido um crescimento líquido de um, ele atingiu o requisito de afiliação mínimo de 20 associados. Ele será reconhecido como Clube com Distinção Presidencial porque cumpriu nove objetivos.
Clube D	24	25	10	Sim	Esse clube não apenas manteve sua base de afiliação, como também acrescentou mais um associado, totalizando 25. Com 10 metas atingidas, ele será reconhecido como Clube com Distinção Presidencial Smedley.

### Envio de Informações para a Sede Mundial

Os documentos devem ser recebidos pela Sede Mundial até as 23h59 (Horário das Montanhas Rochosas - MST) na data limite de 30 de junho, mesmo se a data limite coincida com 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.

Esteja ciente de que é da sua responsabilidade, como remetente, garantir com sucesso a transmissão dos documentos ou informações. A Toastmasters International não se responsabiliza por documentos ou informações ilegíveis ou incompletas que receber. Se o clube estiver tendo dificuldade em enviar documentos ou informações em um prazo limite, há métodos de envio alternativos, como e-mail e telefone. Use a página **Fale Conosco** para obter os contatos corretos e nossos horários de funcionamento.

### Clubes Recém-oficializados

No Programa DCP (Clube Distinguido) (Item pt-BR1111) 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: os associados transferidos e honorários não serão considerados. Além disso, para clubes recém-oficializados, a data de vencimento do Plano de Sucesso do Clube é 90 dias após a data de oficialização do clube. Os clubes oficializados após 1º de abril receberão automaticamente o crédito pelo envio do Plano de Sucesso do Clube para aquele ano do programa.

## 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 website da Toastmasters International em [dashboards.toastmasters.org](https://dashboards.toastmasters.org). No início de cada mês, enquanto a Sede Mundial finaliza o processamento do último mês, os Painéis refletirão os resultados do mês anterior ao último. As datas de fechamento de mês estão disponíveis em [toastmasters.org/MonthEnd](https://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 requer uma equipe de pessoas dedicadas a um objetivo comum, com um plano definido e bem executado. Elas compartilham a responsabilidade por suas tarefas e dependem umas das outras para completá-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, quando, como e quem. 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 deve ser concluído 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 com os diretores que estão assumindo no final do ano. Dessa forma, cada nova equipe de diretores do clube pode dar continuidade ao sucesso alcançado pelas equipes anteriores.

# Programa de Reconhecimento do Distrito

O Programa DCP (Clube Distinguido) (Item pt-BR1111) serve como ponto de partida para o **Programa de Reconhecimento do Distrito**, que engloba os programas de Área, Divisão e Distrito Distinguido. 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 uma revisão do 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.

### Recursos do Clube

Formulários de Afiliação

Momentos de Verdade

Portal da marca

*Master Your Meetings*

*Put on a Good Show*

*Finding New Members for Your Club*

Sites do Distrito

Revista *Toastmaster*

PowerPoint de Reunião Aberta

Modelo de Comunicado à Imprensa de Reunião Aberta

Modelos de site

Convites para Reunião do Clube

*Deixe o mundo saber: Publicidade e Promoção*

# Metas do Programa DCP (Clube Distinguido)

## Requisitos de Qualificação

1. O clube deve estar em dia com suas obrigações de acordo com a **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs**.
2. Um clube deve ter pelo menos 20 associados ou um crescimento líquido de pelo menos três associados novos, duplos ou reintegrados em 30 de junho.
3. O clube deve enviar o Plano de Sucesso do Clube até 30 de setembro.

## Metas do Programa DCP (Clube Distinguido)

### 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

Para obter uma lista completa dos itens que se qualificam para o reconhecimento educacional, consulte as **perguntas frequentes do Programa Educacional**.

### Reconhecimento

Quando o seu clube é elegível a todos os **requisitos de qualificação**, ele se qualifica para receber um dos seguintes prêmios de reconhecimento Clube com Distinção no final do ano:

Progresso			
Nível	Plano de Sucesso do Clube	Afiliação em 30 de junho	Objetivos
<b>Clube com Distinção</b>	Enviado até 30 de setembro*	20 associados no total ou um crescimento líquido de 3**	5
<b>Clube com Distinção Seleta</b>	Enviado até 30 de setembro*	20 associados no total ou um crescimento líquido de 5**	7
<b>Clube com Distinção Presidencial</b>	Enviado até 30 de setembro*	20 associados no total**	9
<b>Clube com Distinção Smedley</b>	Enviado até 30 de setembro*	25 associados no total**	10

\* Para clubes recém-oficializados, a data de vencimento é 90 dias após a data de oficialização do clube. Os clubes oficializados após 1º de abril receberão automaticamente o crédito pelo envio do Plano de Sucesso do Clube para o seu ano oficializado do programa.

\*\* A contagem total de associados consiste em associados renovados, com dupla filiação, novos, oficializados e reintegrados. Os associados transferidos não contam para esse total.

Verifique seu progresso em [dashboards.toastmasters.org](https://dashboards.toastmasters.org).

### Afiliação

7. Quatro associados novos, com dupla filiação ou reintegrados
8. Mais quatro associados novos, com dupla filiação ou reintegrados

### 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 filiação 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.



[toastmasters.org](https://toastmasters.org)