



Plano de Sucesso do Clube

Ano do programa _____

Número do clube _____

O Plano de Sucesso do Clube é um recurso útil para o Comitê Executivo do Clube e os associados do clube planejarem e mapearem estrategicamente como o clube atingirá as metas desejadas dentro do Programa de Distinção do Clube (DCP). O clube deve trabalhar em conjunto como um grupo, criando planos de ação e pontos de controle mensuráveis para cada meta. O clube deve revisar esses aspectos periodicamente durante o ano.

Requisitos de Qualificação

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

* Para clubes recém-oficializados, o prazo-limite 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, duplos, novos, oficializados e reintegrados. Os associados transferidos não contam para esse total.

As 10 metas do DCP foram agrupados em quatro áreas:

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 (Nível 5) ou DTM alcançado
6. Mais um reconhecimento de Nível 4, Conclusão do Trajeto (Nível 5) ou DTM alcançado

Afiliação

7. Quatro associados novos, duplos ou reintegrados
8. Mais quatro associados novos, duplos 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 dentro do 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 dentro do prazo da lista de diretores do clube para o próximo mandato.

Metas de Educação

- ▶ **Meta 1:** Quatro reconhecimentos de Nível 1 alcançados
- ▶ **Meta 2:** Dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
- ▶ **Meta 3:** Mais dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
- ▶ **Meta 4:** Dois reconhecimentos de Nível 3 alcançados
- ▶ **Meta 5:** Um reconhecimento de Nível 4, Conclusão do Trajeto (Nível 5) ou DTM alcançado
- ▶ **Meta 6:** Mais um reconhecimento de Nível 4, Conclusão do Trajeto (Nível 5) ou DTM alcançado

Planilha de progresso do associado

Use a tabela abaixo para planejar como você e seu clube podem atingir as metas de educação

Meta/Reconhecimento

Nome do associado

Meta 1: listar até seis pessoas que provavelmente conseguirão um Nível 1

Meta 2: listar até três pessoas que provavelmente conseguirão um Nível 2

Nível 2

Nível 2

Nível 2

Meta 3: listar até três pessoas que provavelmente conseguirão um Nível 2

Nível 2

Nível 2

Nível 2

Meta 4: listar até três pessoas que provavelmente conseguirão o Nível 3

Nível 3

Nível 3

Nível 3

Meta 5: listar até duas pessoas que provavelmente conseguirão um Nível 4, Conclusão do Trajeto (Nível 5) ou DTM

Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM

Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM

Meta 6: listar até duas pessoas que provavelmente conseguirão um Nível 4, Conclusão do Trajeto (Nível 5) ou DTM

Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM

Nível 4, Conclusão do Trajeto ou DTM

Estratégias e Táticas

Como o seu clube vai preparar os novos associados para avançar no Pathways? Quem ficará responsável por mostrar o Base Camp a eles?

Quais são as melhores formas de motivar os associados a progredir nos Pathways?

Metas de Afiliação

- ▶ **Meta 7:** Quatro associados novos, duplos ou reintegrados
- ▶ **Meta 8:** Mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados

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, duplos ou reintegrados em 30 de junho.
3. O clube deve enviar o Plano de Sucesso do Clube até 30 de setembro.

Caso algum requisito de qualificação não seja atingido, seu clube não obterá o reconhecimento Distinção, mesmo que todas as metas do programa de Distinção tenham sido alcançadas. 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 vir a ter 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 Clube com Distinção para cada clube mostra a base de afiliação mínima necessária para atender a esse requisito de qualificação.

Base de afiliação em julho _____

Meta de afiliação até 30 de junho _____

Estratégias e Táticas

Qual é o plano do seu clube para motivar os associados atuais a pagarem sua renovação de cotas?

Qual é o plano do seu clube para atrair novos associados?

Metas de Treinamento

- ▶ **Meta 9:** Mínimo de quatro funções de diretoria do clube treinadas durante cada um dos dois períodos de treinamento

Progresso do Treinamento de Diretores do Clube

Quais diretores participarão do treinamento?

Cargo do Diretor	Nome(s)	(junho a agosto)	(novembro a fevereiro)
Presidente do Clube	_____ _____		
Vice-Presidente de Educação	_____ _____		
Vice-Presidente de Afiliação	_____ _____		
Vice-Presidente de Relações Públicas	_____ _____		
Secretário	_____ _____		
Tesoureiro	_____ _____		
Diretor de Logística	_____ _____		

Estratégias e Táticas

Cite formas de motivar os diretores a participarem de uma sessão de treinamento para diretores.

Metas de Administração

- ▶ **Meta 10:** O pagamento dentro do 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 dentro do prazo da lista de diretores do clube para o próximo mandato.

Atribuição da parte responsável

Decida quem será responsável pelo envio dos seguintes itens para a Sede Mundial dentro do prazo.

Quotizações do clube _____

Lista de Diretores _____

Estratégias e Táticas

Que obstáculos o seu clube enfrenta para atingir as metas de administração e o que pode ser feito para superá-los?

A conclusão das seções opcionais a seguir é recomendada, mas não obrigatória.

Valores e Processos do Comitê

O Comitê Executivo de um Toastmasters Club é composto por todas as oito diretorias. (Presidente do Clube, Vice-Presidente de Educação, Vice-Presidente de Afiliação, Vice-Presidente de Relações Públicas, Secretário, Tesoureiro, Diretor de Logística e o Presidente Anterior)

O Presidente do Clube tem a função de presidir ao Comitê Executivo do Clube. Trabalhando em equipe, o Comitê Executivo deve gerenciar todos os negócios e assuntos administrativos do clube.

Esta seção é destinada ao Comitê Executivo do Clube para definir os princípios orientadores para que o clube atinja as metas do Programa de Distinção do Clube (DCP).

Valores do Comitê Executivo do Clube

Valores fundamentais do Toastmasters International:

Os valores fundamentais do Toastmasters International são integridade, respeito, serviço e excelência. Esses valores orientam os associados em sua busca por competências de comunicação e liderança, e espera-se que sejam demonstrados em todos os aspectos de seu envolvimento com a organização.

Integridade - Demonstra honestidade, confiabilidade e comportamento ético em todas as atividades do Toastmasters.	Respeito - Reconhece o valor das competências, capacidades e contributos únicos de cada associado, ao mesmo tempo em que promove um ambiente de aprendizado positivo e solidário.
Serviço - Esforçamo-nos para oferecer um apoio excepcional e de alto valor, sendo sensíveis, atenciosos e dedicados no cumprimento de nossos deveres como indivíduos e como organização para com todos.	Excelência - Esforçamo-nos 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.

Como o Comitê Executivo do Clube seguirá os Valores do Toastmasters International?

Interações do Comitê Executivo do Clube

Como as decisões serão tomadas?

Como o Comitê Executivo do Clube resolverá divergências de opiniões?

Como o Comitê Executivo do Clube será cobrado por suas responsabilidades?

Colaboradores do Processo de Planejamento

Esta seção lista os associados que participaram da criação do Plano de Sucesso do Clube.

Presidente	Data
Vice-Presidente de Educação	Data
Vice-Presidente de Afiliação	Data
Vice-Presidente de Relações Públicas	Data
Secretário	Data
Tesoureiro	Data
Diretor de Logística	Data
Presidente Anterior	Data
Associado do Clube e Função	Data
Associado do Clube e Função	Data
Associado do Clube e Função	Data

Anexo A

Planilha de Itens de Ação

Use esta planilha para anotar quaisquer itens de ação que surjam à medida que trabalha no Plano de Sucesso do Clube.

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite

Notas

Item de Ação	Meta do DCP	Parte responsável	Prazo-limite

Notas