

Programa del Club Distinguido

¿Cómo ser un Club Distinguido?





TOASTMASTERS INTERNATIONAL
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. 03/2025

Índice

Misiones, valores y promesas.....	3
Base para el éxito en el Programa del Club Distinguido.....	4
Programa del Club Distinguido.....	5
Cómo funciona	5
Requisitos excluyentes	5
Objetivos	6
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
Recursos del club	14
Objetivos del Programa del Club Distinguido	15

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

Los clubes de calidad superior mejoran la experiencia de los socios. Promueven y reconocen los logros de los socios, generan un entorno de apoyo divertido y ofrecen reuniones variadas que son 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**.

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 y los valores fundamentales 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 necesitas más apoyo, comunícate con tus líderes de distrito para que te orienten. Si tu club cumple con los requisitos, uno o varios coaches del club pueden trabajar en tu club para convertirlo en Distinguido o elevarlo a un 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 10 objetivos han sido agrupados en cuatro categorías:

Educación	Los socios que tienen la oportunidad de obtener reconocimientos educativos están logrando sus objetivos.
Afiliación	La experiencia de todos mejora cuando se unen socios nuevos, dobles o reincorporados porque así el club contará con suficientes socios para practicar el liderazgo y ocupar los roles de las sesiones y las tareas de 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 sus 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 10 objetivos que tu club debe lograr con el **Plan del Éxito del Club** como guía. Para ayudarte a monitorear tu progreso hacia estos objetivos a lo largo del año, diariamente se publican informes actualizados en el sitio web de Toastmasters International en dashboards.toastmasters.org. Al finalizar el año, se calcula la cantidad de objetivos que logró 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, Distinguido del Presidente o Distinguido de Smedley.

Requisitos excluyentes

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

Para estar en condiciones de recibir el reconocimiento, 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, dobles o reincorporados a partir del 30 de junio.
3. El club debe presentar el Plan del Éxito del Club antes del 30 de septiembre.

Si no se cumple con algún requisito para calificar, tu club no obtendrá el reconocimiento de Distinguido aunque haya logrado todos los objetivos del programa 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 afiliados necesaria para cumplir con este requisito excluyente.

Objetivos del Programa del Club Distinguido

Un **resumen sencillo de una página** sobre el programa se encuentra al final de este manual. A continuación, se detalla la información sobre cómo tu club puede alcanzar los objetivos del Programa de 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 (DTM)
6. Logro de un reconocimiento adicional de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido (DTM)

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. Consulta el documento **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 5: Good Standing of Individual**. Todas las solicitudes de premios deben llenarse en su totalidad y la Sede Internacional debe recibirlas antes del **30 de junio**.

Para ver una lista completa de los elementos que califican para el reconocimiento educativo, consulta las preguntas frecuentes sobre el programa educativo en toastmasters.org/education/Education-Programs-FAQ.

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 por Dominio de las presentaciones en julio. El club recibe crédito por este logro para el Objetivo 1.
- ▶ Más tarde, durante ese año, Pat obtiene el reconocimiento de Nivel 2 por Dominio de las presentaciones. El club recibe crédito para el Objetivo 2 por este reconocimiento.
- ▶ En el mismo año del programa Toastmasters, Pat logra un segundo Nivel 1 y un segundo Nivel 2, pero en Liderazgo dinámico. Por estos reconocimientos, el club no recibe crédito para los objetivos de Club Distinguido, dado que ya había recibido reconocimiento de Nivel 1 y Nivel 2 que había logrado Pat por 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, dual y reincorporado que desee incorporarse durante el año de Toastmasters. La forma más rápida y sencilla de presentar una solicitud de afiliación es en línea, en **Club Central**.

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 una capacitación por parte de representantes autorizados del Distrito en una sesión en directo, que puede ser presencial o virtual. Aunque pueden utilizar materiales audiovisuales para mejorar la capacitación, no deben ser los únicos métodos. Por ejemplo, no se considerará que los oficiales del club están capacitados si únicamente ven un video describiendo sus responsabilidades, aunque haya sido el líder del distrito quien les haya dado el 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 (al menos tres de los cuales deben ser miembros que realicen una renovación), correspondiente a un período, 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 y los nombres de ocho socios (al menos tres de los cuales realizan renovación) a más tardar el 1 de octubre.
-
- ▶ 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 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 tu club cumple con todos los requisitos para calificar y además hace lo siguiente, es elegible para recibir el reconocimiento de Distinguido al finalizar el año:

Logro			
Nivel	Plan de Éxito del Club	Socios 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 constituyan después del 1 de abril recibirán automáticamente el crédito por presentar el Plan de Éxito del Club correspondiente a su año de programa de constitución.

** El total de miembros incluye a los que renuevan, miembros dobles, nuevos, fundadores y reincorporados. Los miembros transferidos no se cuentan dentro de este total.

Si tu club obtiene el reconocimiento de Distinguido, Distinguido Selecto, Distinguido del Presidente o Distinguido de Smedley, la Sede Internacional le enviará una banda de reconocimiento y una carta de felicitación.

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 cuatro 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, el club envía el pago de las cuotas de renovación de 17 socios.
- ▶ En junio, envía dos nuevas Solicitudes de Afiliación y sus cuotas correspondientes a la Sede Internacional, con lo cual el número de socios del club se eleva a 19.
- ▶ El 1 de julio, el club comienza el nuevo año de Toastmasters con 19 socios, la cual es ahora la base de afiliados.
- ▶ En agosto, tres socios pagan retroactivamente sus cuotas de renovación de abril, las cuales tenían cinco meses de retraso. Estos pagos modifican la base de afiliados y la elevan a 22.

Cantidad de socios al finalizar el año

El total de socios (renovados, duales, nuevos, fundadores y reincorporados) en tu club, cuyos pagos de cuotas de afiliación han sido recibidos por la Sede Internacional, es el número de afiliados total al final del año. Las cuentas de los afiliados al final del año no se deben 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 (definido anteriormente) supera la base de afiliados (definida anteriormente).

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

	Base de afiliados al 1 de julio	Afiliados hasta la fecha para el 30 de junio	Logros conseguidos al 30 de junio	¿Será Distinguido este club?	¿Por qué?
Club A	14	17	5	Yes	Si bien el club no alcanzó los 20 socios a fin de año, sí tuvo un crecimiento neto de tres. Al ganar cinco reconocimientos y cumplir con los requisitos de cantidad de socios, este club recibirá el reconocimiento de Distinguido.
Club B	24	19	8	No	El club no cerró el año sin poder cumplir con el requisito de aumento neto de socios o del mínimo de 20 socios. Si bien logró cumplir bastantes objetivos, a este club no se lo reconocerá como Distinguido.
Club C	19	20	9	Yes	Si bien este club tuvo un crecimiento neto de uno, cumplió con el requisito de tener una cantidad de afiliados mínima de 20 socios. Se lo reconocerá como Distinguido del presidente porque obtuvieron nueve objetivos.
Club D	31	25	10	Yes	Este club perdió socios, pero pudo mantener un mínimo de 25 y logró suficientes objetivos para su reconocimiento como Distinguido de Smedley.

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, es decir, el 30 de junio, aunque sea fin de semana o día feriado. Al igual que sucede con todos los plazos del año, los oficiales del club deben procurar enviar información precisa, ya que no se podrá realizar ningún cambio después de recibidos los documentos, tales como correcciones a las fechas de incorporación, fechas de elección de los oficiales y presentaciones de reconocimientos.

Ten en cuenta que tu función como remitente es asegurarte de que la trasmisión de cualquier documento o información se haga correctamente. Toastmasters International no es responsable de ningún documento o información ilegible o incompleto que reciba. Si tu club experimenta dificultades para enviar los documentos o la información en una fecha límite, existen métodos de envío alternativos, como correo electrónico o teléfono. Usa la página **Contact Us (Contáctanos)** para obtener los detalles de contacto correspondientes y ver 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 el recuento actual de socios pagos como base (es importante destacar que no se contabilizarán los socios honorarios). Además, para los clubes recién fundados, la fecha límite para el Plan de Éxito del Club es 90 días después de la fecha de fundación. Los clubes que se funden después del 1 de abril recibirán automáticamente un crédito por presentar el Plan del Éxito del Club para ese año programático.

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 10 objetivos. Las actualizaciones están disponibles diariamente en el sitio web de Toastmasters International en dashboards.toastmasters.org. 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 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.

Para ganar un reconocimiento para un club, se necesita un equipo de personas que estén dedicadas a un objetivo común, tengan un plan y lo ejecuten 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, cuándo, quién y cómo. 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:

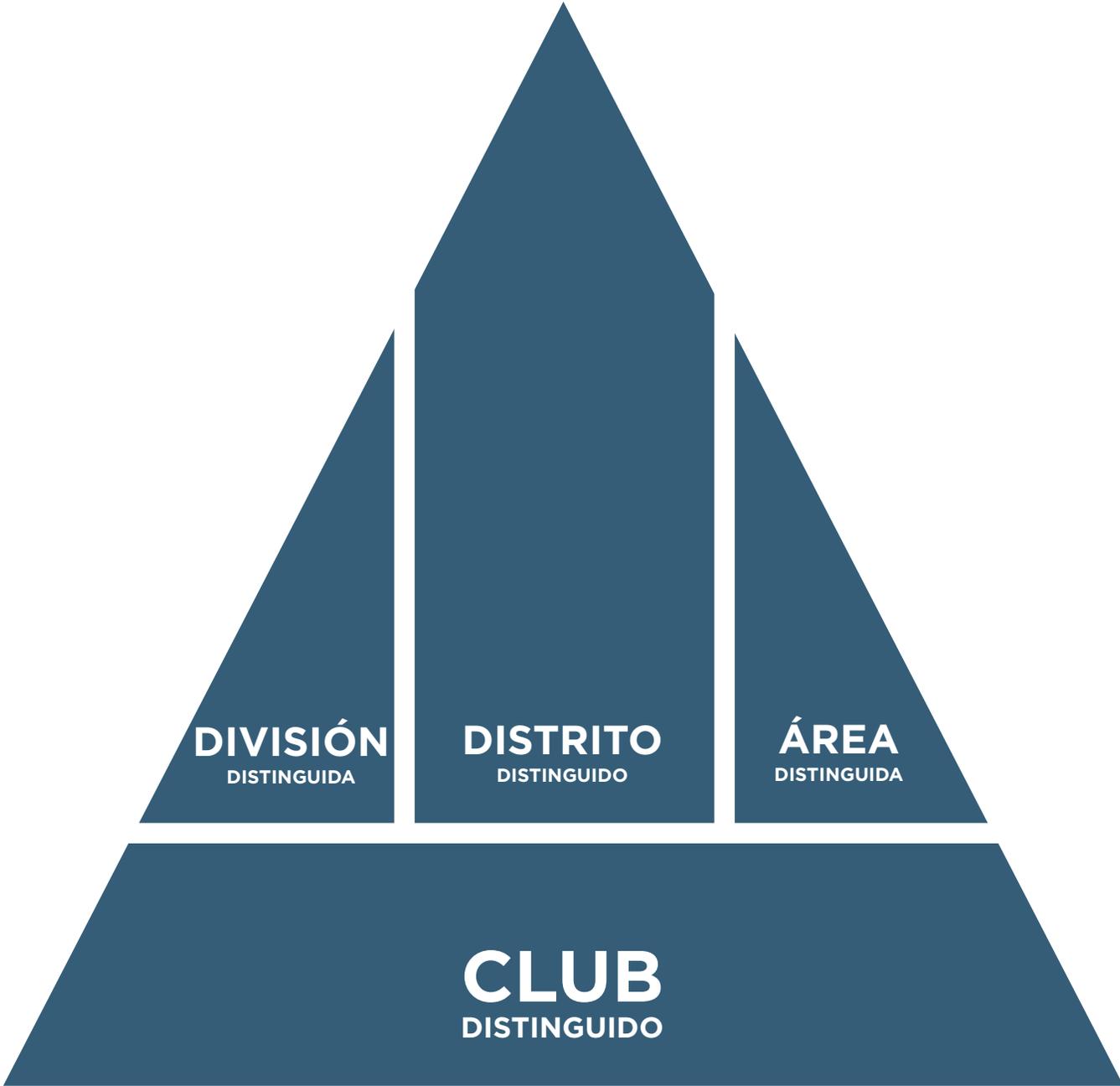
1. Establecer objetivos específicos.
2. Establecer estrategias para lograr los objetivos.
3. Desarrollar un marco para ayudar a llevar a cabo el plan y producir resultados.

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 debería completarse en el **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 alcanzar metas que van más allá del alcance de un solo año, los oficiales salientes del club deben completar el Plan de Éxito del Club en **Club Central** para que pueda compartirse con los oficiales entrantes hacia el final del año. De esta manera, cada nuevo equipo de oficiales del club puede construir sobre los logros alcanzados en los periodos 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.

Recursos del club

Solicitudes de afiliación

Momentos de la Verdad

Portal de la marca

Master Your Meetings

Put on a Good Show

Finding New Members for Your Club

Sitios web del distrito

Revista *Toastmaster*

PowerPoint de Open House

Plantilla de comunicado de prensa de Open House

Plantillas de sitios web

Invitaciones a las sesiones del club

Let the World Know: Publicidad y promoción

Objetivos del Programa del Club Distinguido

Año del programa de Toastmasters: _____

Requisitos excluyentes

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, dobles o reincorporados a partir del 30 de junio.
3. El club debe presentar el Plan del Éxito del Club antes del 30 de septiembre.

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 (DTM)
6. Logro de un reconocimiento adicional de Nivel 4, Finalización de Trayecto o Toastmaster Distinguido (DTM)

Afiliación

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

Reconocimiento

Cuando tu club cumple con todos los **requisitos para calificar** y logra al menos uno de los siguientes objetivos, es elegible para recibir el reconocimiento de club Distinguido al finalizar el año:

Logro			
Nivel	Plan de Éxito del Club	Socios 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 constituyen después del 1 de abril recibirán automáticamente el crédito por presentar el Plan de Éxito del Club correspondiente a su año de programa de constitución.

** El total de miembros incluye a los que renuevan, miembros dobles, nuevos, fundadores y reincorporados. Los miembros transferidos no se cuentan dentro de este total.

Revisa tu progreso en dashboards.toastmasters.org.



toastmasters.org