

杰出俱乐部计划

怎样成为杰出俱乐部



THINK AND SPEAK
Club 9623849
Colorado Springs, CO

We provide a supportive and positive learning experience in which members are empowered to develop communication and leadership skills resulting in greater self-confidence and personal growth.





TOASTMASTERS INTERNATIONAL
toastmasters.org

© 2020 Toastmasters International. 版权所有。 Toastmasters International、 Toastmasters International 徽标以及所有其他 Toastmasters International 商标和版权均归 Toastmasters International 单独所有， 未经准许不得使用。

书目编号 zh-CN1111 Rev. 03/2025

目录

使命、价值观和承诺	3
杰出俱乐部计划成功的基石	4
杰出俱乐部计划	5
运作方式	5
资格要求	5
要实现的目标	6
术语和计划规范	10
会员基数	10
年终会员总数	10
净增长	11
向全球总部提交信息	11
新注册成立的俱乐部	11
报告	12
俱乐部成功发展计划	12
大区奖励计划	13
小区总监的俱乐部拜访	14
俱乐部资料	14
杰出俱乐部计划的目标	15

使命、价值观和承诺

Toastmasters International 的使命

我们帮助个人成为更有效的沟通者和领导者。

大区的使命

我们建立新俱乐部并支持所有俱乐部追求卓越。

俱乐部的使命

我们提供互助互益的学习体验，使会员提高沟通和领导能力，最终达到提高自信，促进个人成长的目标。

Toastmasters International 的核心价值观

- ▶ 诚信
- ▶ 互相尊重
- ▶ 服务会员
- ▶ 追求卓越

Toastmasters International 品牌承诺

促进每个人的个人和职业发展。

这是 Toastmasters International 对俱乐部会员作出的承诺。我们在全球所有俱乐部都能持续一致地实现这一目标后，将达成俱乐部的卓越目标。

Toastmasters 会员的承诺

作为 Toastmasters International 以及我所在俱乐部的一份子,我承诺:

- ▶ 定期参加俱乐部会议
- ▶ 基于 Toastmasters 教育项目, 全力以赴准备并完成我的各项项目
- ▶ 准备并完成会议任务
- ▶ 向其他会员提供有益、建设性的评估
- ▶ 帮助俱乐部为所有会员营造学习和成长必需的积极、友好的环境
- ▶ 遵循俱乐部的指派担任干事职务
- ▶ 对俱乐部的会员及来宾以礼相待, 尊敬友好
- ▶ 邀请来宾参加俱乐部会议体验加入 Toastmasters 的种种优点
- ▶ 遵循 Toastmasters 为所有教育和嘉奖计划制定的指导方针和规则
- ▶ 在开展所有 Toastmasters 活动时保持诚信、互相尊重、服务会员和追求卓越的 Toastmasters 核心价值观

杰出俱乐部计划成功的基石

高品质的俱乐部可以提升会员体验。高品质俱乐部鼓励并认可会员取得的成就, 为其营造一个相互支持且轻松愉快的环境, 并且提供组织专业、形式多样的会议。在这些俱乐部中, 干事要接受全方位的培训, 以便确保会员能参加正式的辅导计划并接受评估, 从而帮助他们成长、鼓励他们实现自己的目标。

俱乐部的主要目的在于尽可能提供最好的会员体验, 从而留住现有会员并吸收新会员。您如何才能尽最大可能在您的俱乐部中创造最好的会员体验? 第一印象至关重要。每名新会员或潜在会员与您的俱乐部的初次接触都应是积极正面的。Toastmasters 将这些形成第一印象的决定性时刻定义为《**关键时刻**》。

关键时刻	
第一印象	您的俱乐部应确保来宾的体验和所见所闻形成能促使他们再次来访的第一印象。
入会指导	您的俱乐部应让新会员熟悉 Toastmasters 的教育和奖励计划、会员对俱乐部承担的责任以及俱乐部对会员承担的责任。
友谊、多样性和沟通	您的俱乐部要提供一个温暖、友好、相互支持的环境, 促进会员愉快地学习。
计划规划和会议组织	您的俱乐部应认真规划相关会议, 安排准备充分的演讲人和有益的评估。
会员优势	您的俱乐部应拥有充足的会员以便培养领导者、组织会议并完成委员会指派的任务。您的俱乐部应参与会员发展与保留工作。
成就奖励	您的俱乐部负责跟踪会员实现目标的进度、即时提交填妥的奖项申请并且不断奖励会员的成就。

付诸行动时, 《**关键时刻**》帮助俱乐部实现 Toastmasters 的使命和核心价值观。它着重讲述了决定成败以及让成功的俱乐部发展为杰出俱乐部的关键因素。进而, 杰出俱乐部又是实现杰出小区、中区和大区的基础。

让《**关键时刻**》引导您提供高质量服务以及出色会员体验。

如需获取更多支持, 请联系您的大区领导, 以获得指导。如果您的俱乐部符合要求, 那么您就有资格获得俱乐部教练的协助, 来达成“杰出俱乐部”或更高级别的奖项。杰出俱乐部计划使得俱乐部能够大放光彩, 而您的大区领导在此过程中将为您的俱乐部提供鼎力支持。

杰出俱乐部计划

杰出俱乐部计划 (DCP) 包含您的俱乐部每个计划年要努力实现的10个目标。如果您的俱乐部能将《关键时刻》融入到每次会议中, 那么您已经踏上了实现这些年度目标的大道。

为了便于理解, 我们将这10个目标划分为四个类别:

教育	有机会赢得教育奖的会员正在向其目标迈进。
会员数	新会员、双重会籍会员以及恢复会籍会员加入后, 每个人的体验都会变得更好, 因为这时您的俱乐部有足够的会员来发挥领导力、担任会议中的角色以及完成委员会指派的任务。
培训	受过培训的俱乐部干事能更好地服务、支持您的俱乐部, 因为他们知道如何最好地履行其职责。
行政	按时提交续费和俱乐部干事名单, 有助于您的俱乐部更顺利地运营, 您的会员也将因此而受益。

运作方式

杰出俱乐部计划是一项年度计划, 从每年的 7 月 1 日起至次年的 6 月 30 日止。计划包含了您的俱乐部要达成的 10 个目标, 并使用**俱乐部成功发展计划**作为指导。为辅助跟踪您一年中目标的进度, Toastmasters International 每天会在其网站 **dashboards.toastmasters.org** 更新并发布报告。计划年度结束时, 将计算俱乐部达成的目标数量。根据达成的目标以及是否达到资格要求, 俱乐部可被评为“杰出俱乐部”、“优选杰出俱乐部”、“主席杰出俱乐部”或“Smedley 杰出俱乐部”。

资格要求

要获得评奖资格, 俱乐部必须符合以下三项要求。

- 1.根据**Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs (政策 2.0: 俱乐部与会员资格, 第 4 节: 俱乐部的良好存续状态)**, 俱乐部必须处于良好存续状态。
- 2.俱乐部必须在 6 月 30 日时拥有 20 名会员, 或者净增最少 3 名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员。
- 3.俱乐部必须在 9 月 30 日之前提交俱乐部成功发展计划。

如果未能满足任何一项资格要求, 即使您的俱乐部实现了所有目标, 也不能赢得杰出俱乐部奖项。截至目前的会员数是各个俱乐部已缴会费的会员人数。该人数应与俱乐部会员名单中的会员人数一致, 但从一个俱乐部转出之后又转入另一个俱乐部的会员除外。如果有会员转入另外一个俱乐部, 则因该会员而获得的积分仍计入其原俱乐部, 直到下一个续会期开始。请注意, 俱乐部的转会会员和荣誉会员不计入此资格评定要求的人数统计中。

尽管您的俱乐部这一年可能增加了若干名新会员, 但如果未续费会员人数更多, 那么您的俱乐部可能就不具备资格。每个俱乐部的“杰出俱乐部计划绩效报告”会显示满足此资格要求所需的最低会员人数。

杰出俱乐部计划的目标

本手册的末尾附有此计划简单的单页摘要。下面详细介绍了俱乐部如何实现杰出俱乐部计划目标。

教育

目标 1 至 6 以教育奖为重点。当会员有机会实现其教育目标时, 他们就能从 Toastmasters 的体验中获益, 成为更好的演讲人和领导者。

1. 获得四个1级奖项
2. 获得两个2级奖项
3. 另外获得两个2级奖项
4. 获得两个3级奖项
5. 获得一个 4 级学习路线结业或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级学习路线结业或 DTM 奖项

只有处于良好存续状态的会员才有资格获得教育奖。处于良好存续状态的会员指4月至9月期间的会费在4月1日之前、10月到次年3月的会费在10月1日之前已由俱乐部交清、全球总部收讫的会员。请参阅 **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility Section 5: Good Standing of Individual Members (政策 2.0 “俱乐部和会员资格” 的第5节 “单个会员的良好存续状态”)**。所有的奖项申请必须完整且在**6月30日**前 (含) 由全球总部收讫。有关有资格获得教育认证的项目的完整列表, 请参阅 **toastmasters.org/Education/Education-Programs-FAQ** 上的教育项目常见问题解答。

您的俱乐部每个计划年度通过每个会员在一种教育奖项下只能获得一次积分。这一规定的目的在于鼓励所有会员, 而不是少数会员, 在教育项目中共同进步。

示例:

- ▶ Pat Smith 在7月获得一个精通演讲路线的1级奖励。他的俱乐部将因此成就获得目标1的积分。这一年的早些时候, Pat 获得了一个精通演讲路线的2级奖励。
- ▶ 他的俱乐部又将因此奖励获得目标2的积分。而在同一个 Toastmasters 计划年度中, Pat 又获得了动态领导路线的1级奖励和2级奖励。
- ▶ 对于这些额外的奖励, 俱乐部将不会获得杰出俱乐部目标的积分, 因为俱乐部已经因 Pat 在精通演讲路线中获得了1级和2级奖励得到了认可。

同一会员在某一奖项下的积分仅能计入一个俱乐部。在将奖项提交给全球总部之前, 属于多个俱乐部的会员必须选择哪一个俱乐部将获得相应奖项的积分。

会员数

目标7和8主要与会员数有关。高品质的俱乐部应当拥有充足的会员,从而才能组织形式多样、引人入胜的会议活动。随着新会员加入俱乐部,会议活动的形式会进一步得到丰富,抵消会员的自然流失。其结果就是为所有俱乐部会员带来更好的体验。

7. 四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员

8. 另外四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员

在 Toastmasters 计划年度内,有四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员加入俱乐部,即可视为您的俱乐部实现了目标7。在同一计划年度内,有另外四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员加入俱乐部,即可视为实现了目标8。

按照 **Club Constitution, Article II: Membership, Section 2: Admission to Membership** 针对在 Toastmasters 计划年度新加入的每个新会员、双重会籍会员以及恢复会籍的会员,您的俱乐部必须向全球总部提交已填写和签字的**入会申请表**,并缴纳相应会员会费。通过 **Club Central** 在线提交入会申请是最快、最简单的方式。您的俱乐部必须在 6 月 30 日前将入会申请和会员会费交给全球总部,方可获得当前 Toastmasters 计划年度杰出俱乐部计划的积分。**(俱乐部的转会会员和荣誉会员人数不计入其会员人数目标的统计。)**

培训

目标9以培训为重点。如果俱乐部干事接受良好的岗位培训来履行自己的职责,就能更好地为俱乐部会员服务。这能让会员体验更加积极,从而提高会员保留度。

9. 两个培训周期中的每个期间,至少有四名俱乐部干事接受培训

当至少四名俱乐部干事(包括俱乐部主席、教育副主席、会员副主席、公关副主席、俱乐部秘书、俱乐部财务官和接待官)接受了职务培训时,即可视为您的俱乐部实现了目标9。干事必须出席并充分参与两个大区发起的培训课程。代替当选的干事参加培训的干事人员不会获得积分,而且每个干事职位只有一人可以获得积分。干事必须接受针对自己当选岗位的培训。

第一次培训课程在6月1日至8月31日间举行,第二次则在11月1日至次年2月28日(或闰年的2月29日)间举行。我们鼓励大区通过 District Central 分别在9月30日和3月31日前在线提交培训报告。

对于新注册成立的俱乐部, 以下培训要求适用于目标9:

注册日期	培训课程一 (6月1日至8月31日)	培训课程二 (11月1日至次年2月28日/29日)
7月1日至8月31日	大区发起的第一次培训课程至少应有四名俱乐部干事参加。	大区发起的第二次培训课程至少应有四名俱乐部干事参加。
9月1日至次年2月28日/29日	请参阅“培训课程二”列→	当至少四名俱乐部干事参加大区发起的第二次培训课程时, 俱乐部可获得第一次和第二次培训课程的积分。
3月1日至6月30日	请参阅“培训课程二”列→	当至少四名俱乐部干事参加授权大区代表在注册日期和6月30日之间发起的注册培训课程时, 俱乐部可获得当前计划年度第一次和第二次培训课程的积分。

所有注册培训课程应由计划质量总监安排并批准。

Toastmaster International 不接受俱乐部直接提交给全球总部的培训报告。 参加培训课程的俱乐部干事负责向教授培训课程的人员提供其姓名、办公地点和俱乐部编号。

干事必须由授权大区代表通过培训课程进行现场或线上培训。视听辅助工具可用于加强培训, 但不得作为唯一的培训方法。例如, 如果俱乐部干事仅仅观看了介绍职责的视频, 即使该预先录制的视频由大区领导提供, 也不应视为接受了培训。

行政

目标10为行政目标。如果您的俱乐部按时履行行政职责, 会员及俱乐部便会因为其成就获得集体奖励。有关会费结构和付款相关指导原则的更多信息, 请参阅 **Policy 8.0: Dues and Fees** (政策 8.0 “会费和费用”)。

10. 按时支付一个周期的会员会费, 并提交八名会员 (其中至少三名为续会会员) 的名单并且按时提交俱乐部干事名单

对于目标10的会员会费部分, 您的俱乐部达到以下要求即可获得积分:

- ▶ 全球总部在 10 月 1 日或之前收到您的俱乐部所提交的 10 月至 3 月会员会费和八名会员 (其中至少三名为续会会员) 的名单。

或者

- ▶ 全球总部在4月1日或之前收到您的俱乐部所提交的4月至9月会员会费和八名会员 (其中至少三名为续会会员) 的名单。

对于目标10的俱乐部干事名单部分, 请记住: 一些俱乐部每年选举一次干事, 而至少每周开一次会的俱乐部可以每半年选举一次干事。如果您的俱乐部每年举行一次选举, 全球总部必须在6月30日或之前收到俱乐部干事名单, 您的俱乐部才能获得下一计划年度目标10的积分。如果您的俱乐部每半年举行一次选举, 全球总部必须在上一 Toastmasters 计划年度的6月30日或之前和/或当前 Toastmasters 计划年度的12月31日或之前收到俱乐部干事名单。

年度期间为7月1日至次年6月30日。半年期间为7月1日至12月31日和1月1日至6月30日。未能按照本日程选举干事的俱乐部将被视为违反《**Club Constitution for Clubs of Toastmasters International**》(俱乐部章程) 并且将失去提交俱乐部干事名单获取杰出俱乐部计划积分的资格。

在7月1日至9月30日之间注册成立的新俱乐部将自动获得按时提交干事名单的积分并获得两个机会——10月1日和4月1日——按时提交续会会费即可完全实现目标10。在10月1日至6月30日之间注册成立的俱乐部将获得当前计划年度内这一目标的积分。在任一情况下, 提交成立证书, 则视为达到了 DCP 对按时提交干事名单的要求。

对于最近注册成立的所有俱乐部, 应注意与 DCP 要求不同, 当全球总部收到会费时, 即认为俱乐部已缴费且处于良好存续状态。至少应缴纳八名会员的会费, 其中至少有三名是原俱乐部注册会员。对于所有注册会员, 应于4月1日或10月1日(具体取决于注册月份) 缴纳按比例确定的首次续费。俱乐部干事将收到按比例确定的续费电子邮件提醒, 以帮助确保俱乐部按时提交会费并处于良好存续状态。

奖励

当您的俱乐部满足所有资格要求并且还实现了以下目标, 就有资格在计划年度结束时获评为杰出俱乐部:

成就			
级别	俱乐部成功发展计划	截至 6 月 30 日的会员情况	目标
杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 20 名或净增长 3 名**	5
优选杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 20 名或净增长 5 名**	7
主席杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 20 名**	9
Smedley 杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 25 名**	10

*对于新注册的俱乐部, 截止日期为注册日期后 90 天。4 月 1 日之后注册许可的俱乐部, 将自动视为已提交该计划年度的俱乐部成功发展计划, 并获得相应的积分。

**会员总数包括续会会员、双重会籍会员、新会员、注册会员和恢复会籍会员。转会会员不予计入。

如果您的俱乐部获得了“杰出俱乐部”、“优选杰出俱乐部”、“主席杰出俱乐部”或“Smedley 杰出俱乐部”奖项, 全球总部将会寄送可展示的彩带以及祝贺信。

某些 Toastmasters 俱乐部不隶属任何大区。如果您的俱乐部属于这种情况, 则奖励的目标比上面针对四个奖励级别所列出的目标少一个目标。

术语和计划规范

会员基数

俱乐部的会员基数从 Toastmasters 计划年度的第一天 (7月1日) 开始计算。会员基数等于截至上一个 Toastmasters 计划年度6月30日的俱乐部付费会员人数。上述付费会员包括续会会员、新会员、注册会员、双重会籍会员和恢复会籍会员。

全球总部在上一个 Toastmasters 计划年度的7月1日之后收到续会会费可计入会员基数。因此, 会员基数在同一计划年度内可能会随时修订, 从而反映上一个 Toastmasters 计划年度延迟缴纳会费的情况。

下面的示例将说明在计划年度内俱乐部的会员基数可能会受到哪些影响:

示例:

- ▶ 4月, 您的俱乐部缴纳了17名会员的续会会费。
- ▶ 6月, 您的俱乐部又向全球总部提交了两份入会申请并缴纳了新会员的会费, 使您的俱乐部的会员达到 19 名。
- ▶ 7月1日, 俱乐部以19名会员这一会员基数开始新的 Toastmasters 计划年度。
- ▶ 8月, 三名会员补缴了已延迟五个月的4月份的续会会费。补缴会费使会员基数发生变动, 提高到22人。

年终会员总数

您的俱乐部中向全球总部缴纳会费的会员总数 (续会会员、双重会籍会员、新会员、注册会员和恢复会籍会员) 为俱乐部的年终会员总数。年终会员总数不可修改。因此年终会员总数不包括6月30日之后缴纳4月会费的会员。但是, 这些延迟缴纳会费的会员将计入当前 Toastmasters 计划年度的会员基中。

净增长

当年终会员总数 (如上所定义) 超过会员基数 (如上所定义) 时, 就会出现净增长。

下面的示例将说明俱乐部成就和会员总数对俱乐部的获奖资格有何影响:

	截至7月1日的会员基数	截至6月30日的会员资格	截至6月30日实现的目标数量	这个俱乐部会成为杰出俱乐部吗?	为什么呢?
俱乐部 A	14	17	5	是	虽然该俱乐部到年终还没有达到 20 名会员, 但他们实现了 3 名新会员的净增长。获得 5 个奖项并符合会员人数要求意味着该俱乐部将被评定为“杰出俱乐部”。
俱乐部 B	24	19	8	否	该俱乐部在年终没有达到净增长或至少 20 名会员的会员人数要求。尽管他们完成了足够多的目标, 但该俱乐部不会被评定为“杰出俱乐部”。
俱乐部 C	19	20	9	是	尽管该俱乐部的净增长会员人数只有 1 名, 但他们满足了至少 20 名会员的会员人数要求。他们将被评定为“主席杰出俱乐部”, 因为他们达成了 9 个目标。
俱乐部 D	31	25	10	是	该俱乐部的会员人数虽然减少, 但仍保持了至少 25 名会员, 并达成了足够的目标, 因此可以被评定为“Smedley 杰出俱乐部”。

向全球总部提交信息

即使截止日期为周末或假日, 全球总部也必须在截止日期6月30日当天晚上11:59 (北美山地时间) 前收到文档。 俱乐部干事应按照一年当中的所有截止日期提交准确的信息, 因为文档被接收后将无法再做出任何更改, 比如对加入日期、干事选举日期以及奖项提交的更改。

请注意, 作为发送者, 您有责任确保任何文件或信息成功传输。国际演讲会对收到的任何难以辨认或不完整的文件或信息概不负责。如果您的俱乐部在截止日期难以提交文档或信息, 还可以通过电子邮件或手机等替代方法来提交。请前往 **Contact Us** 页面获取联系方式并了解我们的工作时间。

新注册成立的俱乐部

在当前的杰出俱乐部计划年度内, 就报告目的而言, 新注册成立的俱乐部将获分配的最低会员基数为 20 名。对于注册会员超过 20 名的俱乐部, 报告将实际缴费会员人数计为会员基数 — 请注意: 转会会员和荣誉会员不予计入。此外, 对于新注册的俱乐部, 俱乐部成功发展计划的截止日期为注册日期后 90 天。4 月 1 日之后注册许可的俱乐部, 将自动视为已提交该计划年度的俱乐部成功发展计划, 并获得相应的积分。

报告

对于任何奖励计划来说, 定期反馈都是重要组成部分。在为获得奖励而努力时, 您需要了解自己当前的进度。在线报告会体现您的俱乐部的会员基数、当前会员人数以及在实现 10 个目标方面的进度。Toastmasters International 会在其网站 **dashboards.toastmasters.org** 上每日提供更新。在每月开始且全球总部完成上一月的处理之后, 看板将显示上一月以来的业务情况。我们的月底截止日期可以在 **toastmasters.org/MonthEnd** 上了解。

俱乐部成功发展计划

俱乐部执行委员会由全体七位干事和上届俱乐部主席组成, 负责按照俱乐部会员的需要和目标制定**俱乐部成功发展计划**。首先, 俱乐部干事要确定如何沟通、解决冲突以及问责机制。其次, 俱乐部干事应评估现状、建立具体目标并制定取得成功必需的战略。这一计划可确定可用的资源, 以便帮助俱乐部干事完成相关工作。最后, 这一计划还要求俱乐部干事确定任务、制定时间表并跟踪成就进展。

要让俱乐部获得认可, 这需要团队齐心协力于共同目标、制定计划并有效执行。团队成员分担任务职责, 同心协力来实现目标。这些团队不仅限于俱乐部干事; 俱乐部也可以组建其他委员会来协助实施俱乐部成功发展计划的具体工作。

俱乐部执行委员会确定俱乐部当前以及下一计划年度要实现的目标。所建立的愿景应可以实现并能激励人心, 从而推动其他俱乐部会员积极参与并协助委员会的工作。

在将愿景记录在案以后, 俱乐部干事将决定谁来承担什么角色以及每个会员的责任。某些会员的技能和天赋是否非常适合承担某些任务? 通过评估这类问题, 俱乐部干事可以将任务分配给最适合的会员。

俱乐部成功发展计划包括您的俱乐部实现目标所需的一切要素: 什么、何时、如何以及由谁。提前确定要做什么、何时、如何实现以及由谁负责执行, 这样能更加轻松地获得成功。为了达到这一目的, 俱乐部执行委员会应从计划周期之初按照以下议程开始工作:

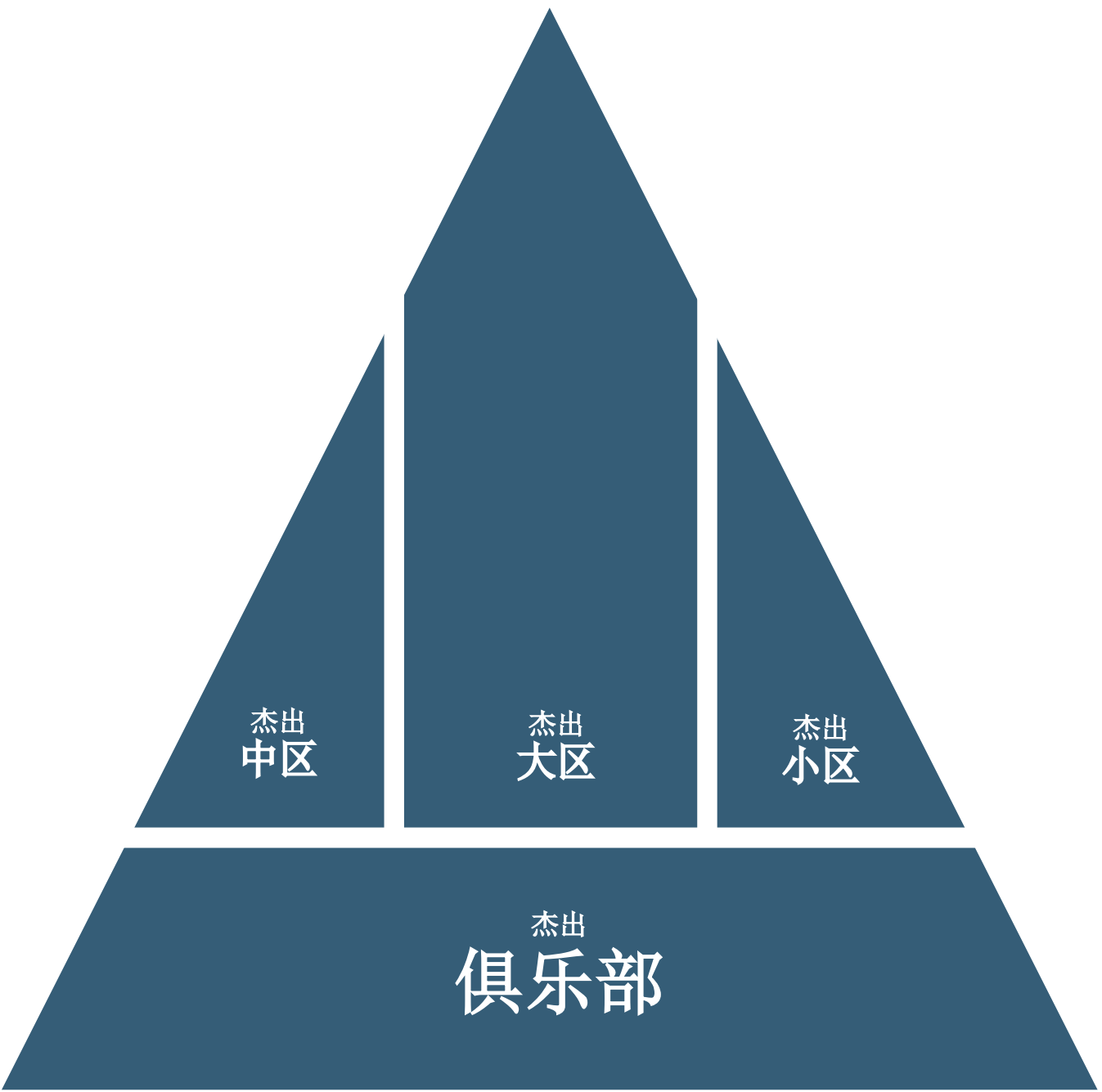
1. 设定具体目标。
2. 建立实现目标所需的战略。
3. 为推动计划实施而制定一个框架并取得成果。

俱乐部干事查看网上报告并定期开会, 来评估俱乐部成功发展计划的进展; 然后按需进行调整。俱乐部成功发展计划在 **Club Central** 中完成, 以便所有俱乐部干事随时可以访问它。良好的内部沟通对于俱乐部执行委员会来说非常重要。俱乐部干事必须按需随时跟进, 并且协助解决出现的任何冲突和挑战。

为了实现某一计划年度范围以外的目标, 即将卸任的俱乐部干事应在 **Club Central** 中完成俱乐部成功发展计划, 以便在计划年度结束时向即将上任的俱乐部干事介绍俱乐部成功发展计划。这样, 每个新俱乐部干事团队可以基于之前团队的成功更进一步。

大区奖励计划

杰出俱乐部计划是大区奖励计划的起点, 其中包括了“杰出小区”计划、“杰出中区”计划和“杰出大区”计划。这意味着俱乐部的成功对小区、中区和大区的成功非常关键。 下图说明了俱乐部、小区、中区和大区之间的关系:



小区总监的俱乐部拜访

尤为重要, 小区总监是俱乐部和大区之间联系的纽带。小区总监每年会去您的俱乐部拜访两次。 在拜访过程中, 他们可能要求审阅您的**俱乐部成功发展计划**。您应做好准备, 以便介绍并讨论计划以及您的俱乐部的计划实施进度。小区总监也可能会为您的俱乐部提供大区支持或者为如何将**《关键时刻》**融入您的会议提供宝贵的经验。

俱乐部资料

入会申请

关键时刻

品牌门户网站

Master Your Meetings (掌控您的会议)

Put on a Good Show (精彩展现)

Finding New Members for Your Club (为您的俱乐部寻找新会员)

大区网站

Toastmaster 杂志

开放日幻灯片

开放日新闻稿模板

网站模板

俱乐部会议邀请函

Let the World Know: Publicity and Promotion (让世界知道: 宣传和推广)

杰出俱乐部计划的目标

Toastmasters 计划年度: _____

资格要求

1. 根据 **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs (政策 2.0: 俱乐部与会员资格, 第 4 节: 俱乐部的良好存续状态)**, 俱乐部必须处于良好存续状态。
2. 俱乐部必须在 6 月 30 日时拥有 20 名会员, 或者净增最少 3 名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员。
3. 俱乐部必须在 9 月 30 日之前提交俱乐部成功发展计划。

杰出俱乐部计划的目标

教育

1. 获得四个 1 级奖项
2. 获得两个 2 级奖项
3. 另外获得两个 2 级奖项
4. 获得两个 3 级奖项
5. 获得一个 4 级学习路线结业或 DTM 奖项
6. 另外获得一个 4 级学习路线结业或 DTM 奖项

培训

9. 两个培训周期中的每个期间, 至少有四名俱乐部干事接受培训

行政

10. 按时支付一个周期的会员会费, 并提交八名会员 (其中至少三名为续会会员) 的名单并且按时提交俱乐部干事名单

会员数

7. 四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员
8. 另外四名新会员、双重会籍会员或恢复会籍会员

奖励

当您的俱乐部满足所有**资格要求**, 且实现了以下任何一个目标, 就有资格在计划年度结束时获评为杰出俱乐部:

成就			
级别	俱乐部成功发展计划	截至 6 月 30 日的会员情况	目标
杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 20 名或净增长 3 名**	5
优选杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 20 名或净增长 5 名**	7
主席杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 20 名**	9
Smedley 杰出俱乐部	9 月 30 日前提交*	会员总数 25 名**	10

*对于新注册的俱乐部, 截止日期为注册日期后 90 天。4 月 1 日之后注册许可的俱乐部, 将自动视为已提交该计划年度的俱乐部成功发展计划, 并获得相应的积分。

**会员总数包括续会会员、双重会籍会员、新会员、注册会员和恢复会籍会员。转会会员不予计入。

在 dashboards.toastmasters.org 上查看您的进度



toastmasters.org