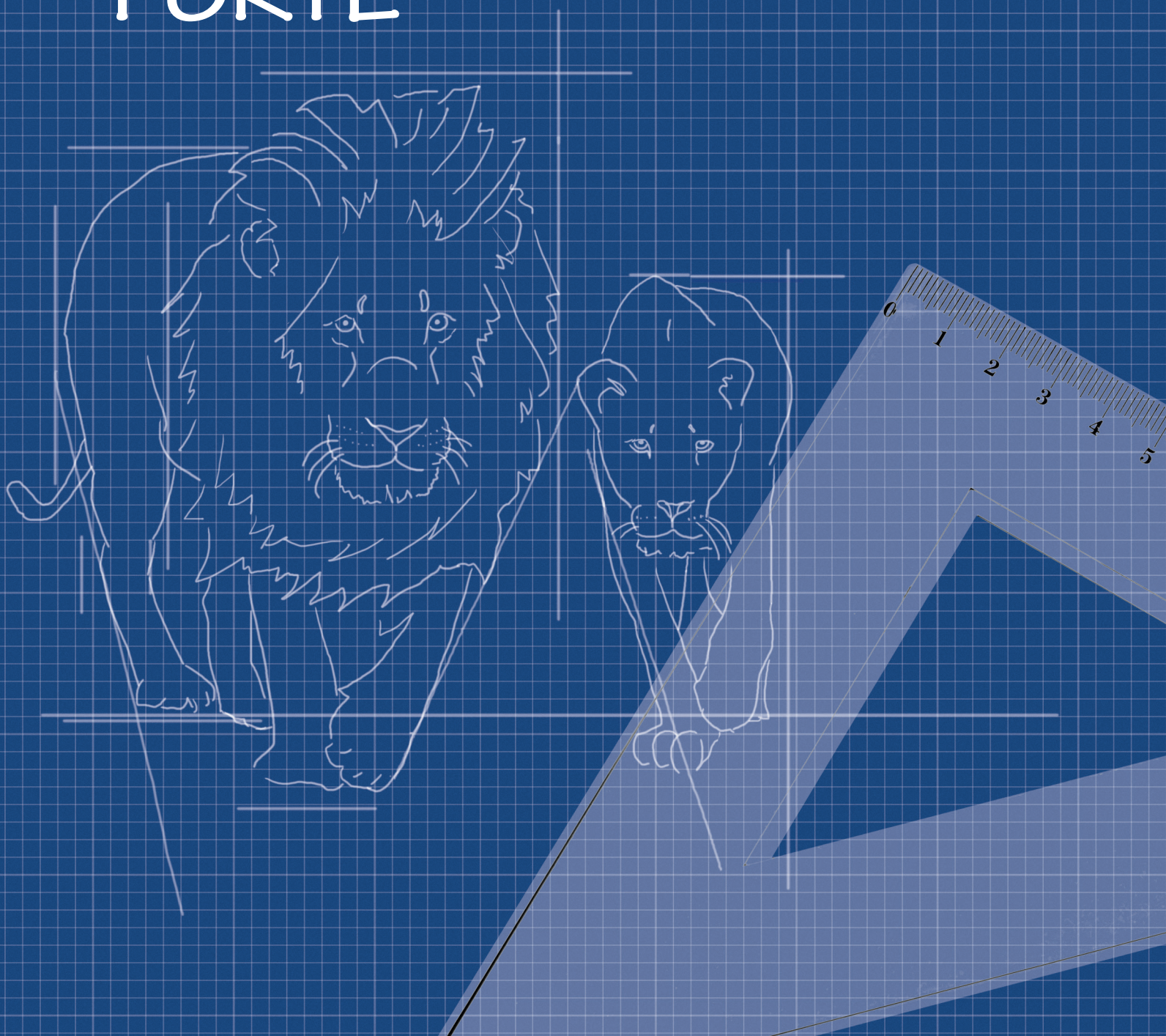




Lions Clubs International

MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE



MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE

Não é um segredo. Os Lions clubes mais eficazes identificam regularmente maneiras de expandir o impacto provocado pelo serviço humanitário, além de desenvolver novos líderes e atender às necessidades e expectativas dos associados do clube. Em resumo, eles tomam o cuidado em assegurar de que estejam agregando continuamente valor à comunidade e aos associados do clube.

Como qualquer projeto relevante, é importante que cada clube desenvolva e implemente um plano, ou um “modelo” para guiar as suas ações. O plano pode mudar ao longo do tempo à medida em que surgem novas necessidades e se identificam oportunidades, entretanto, seguir um plano bem pensado é fundamental para o sucesso do clube.

Este guia foi criado para ser uma ferramenta para os clubes e associados. Ele fornece um processo simples para a elaboração do seu próprio *Modelo para um Clube mais Forte* com ênfase em quatro dimensões fundamentais: operações do clube, serviços, desenvolvimento da liderança e quadro associativo. Os clubes podem optar por incluir mais aspectos, mas estes quatro são essenciais para fortalecermos nossos clubes.

Faça disso a meta de seu clube para alcançar o [Prêmio de Excelência de Clube](#). Esse prêmio enfoca nestes quatro principais elementos de sucesso, bem como a comunicação e reconhece as realizações.

Existem muitas ferramentas que estão disponíveis para ajudá-lo a alcançar suas metas. Uma descrição das ferramentas e apoio podem ser encontrados na página 3.

É importante que você tome uma ação para fortalecer seu clube, e tudo começa com um plano! Escute o que os associados têm a dizer, busque saber o que eles desejam e elabore um *Modelo para um Clube mais Forte*. Veja como:



AS ETAPAS

O *Modelo para um Clube mais Forte* é o resultado final de três etapas simples:

1. AVALIAR o estado atual do seu clube com relação às quatro dimensões principais. Talvez o seu clube esteja fazendo tudo de uma maneira antiga, porque “sempre foi feito assim”. Talvez o seu clube esteja fazendo tudo da devida maneira, atendendo às necessidades da comunidade e dos associados. Ou, talvez, o seu clube esteja “fazendo o mesmo repetidas vezes”, atendendo às necessidades da comunidade com projetos de serviços com os quais os associados não sentem uma conexão genuína. Quando não há uma conexão genuína e pessoal com os tipos de serviços oferecidos, os associados não percebem o real valor da sua afiliação.

Seja qual for o resultado da avaliação, nunca é demais fazer um balanço das coisas de vez em quando. Aproveite os diversos recursos disponíveis e, mais importante ainda, convide não apenas os líderes de clube mas também os associados a compartilhar as suas percepções sobre o clube. Qual é a melhor maneira de obter uma avaliação real.

Considere o seguinte:

Operações do Clube

- As reuniões são planejadas e gerenciadas de forma eficaz?
- As tomadas de decisão são justas e transparentes?
- Os encontros e eventos do clube são animados e de interesse para os associados?
- Os associados participam regularmente das funções do clube?
- As obrigações financeiras são sempre cumpridas?
- O clube opera de acordo com o Código de Ética de LCI?
- Será que você precisa reconsiderar o formato das reuniões do clube?

Serviço

- Os projetos de serviços do clube são relevantes para as necessidades atuais da comunidade?
- Os associados do clube estão genuinamente interessados e pessoalmente conectados com os tipos de serviço que o clube oferece?
- Os associados estão entusiasmados e envolvidos ativamente no serviço prestado pelo clube?
- O impacto causado pelos serviços do clube pode ser ainda mais fortalecido?
- A liderança do clube é receptiva às novas idéias dos associados para a prestação de serviços?
- O clube tem um “projeto de destaque”?
- Os novos associados são convidados a participar nas equipes de projetos?
- As atividades de serviços são divulgadas como também o seu impacto?

AS ETAPAS

Desenvolvimento da Liderança

- Os associados do clube estão cientes e são incentivados a participar em oportunidades de desenvolvimento da liderança?
- As responsabilidades dos cargos de liderança do clube são compartilhadas com os associados?
- Os dirigentes do clube são treinados para ocupar o cargo?
- Os dirigentes e associados participam das reuniões da divisão e região e dos treinamentos oferecidos nas convenções distritais?
- Os associados que recebem treinamento têm a oportunidade de servir em cargos de liderança?
- Os novos associados recebem a devida orientação?
- Os líderes experientes estão servindo de tutores para os novos líderes?

Quadro Associativo

- As oportunidades para expandir o quadro associativo do clube são regularmente identificadas e exercidas?
- O nosso clube reflete a mudança de composição da comunidade?
- Os associados são informados sobre os problemas e os eventos do clube?
- O clube tem um boletim? É necessário um novo formato?
- O clube é ativo na mídia social?
- Os associados são convidados para compartilhar suas ideias e opiniões, para saberem que elas são valorizadas?
- O clube realiza cerimônia de posse significativa?
- Os esforços dos associados são adequadamente reconhecidos?

2. ESTABELEECER METAS com base nos resultados da sua avaliação. Um modelo de qualidade vai incluir metas estratégicas que são específicas, mensuráveis, viáveis, realistas. Para serem alcançadas durante o ano e a longo prazo. Considere planejar um evento para o estabelecimento de metas, onde todos os associados do clube possam contribuir no desenvolvimento de prioridades e no estabelecimento das metas. Esta é a primeira etapa para construir o alinhamento e gerar entusiasmo em todo o clube para atingir as metas identificadas.

Recomenda-se que você complete o [Curso de Estabelecimento de Metas](#) online no Centro Leonístico de Aprendizagem para se familiarizar com os conceitos eficazes do estabelecimento de metas e do planejamento da ação. Use o Modelo para um Clube mais Forte - Formulário de Declaração de Metas para registrar as metas específicas que o seu clube almeja para fortalecer seu valor à comunidade e aos associados.

Assim que você estabelecer as metas, priorize-as em termos de importância, urgência e possíveis consequências se a meta não for alcançada. Então, você estará pronto para a Etapa 3.

AS ETAPAS

3. DESENVOLVER SEU MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE destacando as etapas a serem seguidas para que as metas sejam atingidas. Para simplificar este processo comece completando uma simples [Planilha do Processo de Planejamento](#) para cada uma de suas metas. Isso vai ajudar a esclarecer as tarefas, possíveis obstáculos e soluções, além dos recursos que pode precisar. Depois que isso foi concluído, você estará bem preparado para desenvolver seu plano.

Seu *Modelo para um Clube mais Forte* vai colocar cada uma das metas em etapas de ação específicas. Além disso, ela vai destacar a meta desejada (declaração de meta), como ela vai ser alcançada (etapas da ação), quando cada etapa vai ser concluída, quem vai ser responsável pela etapa e como você pode determinar que cada etapa foi concluída. A [Planilha do Plano de Ação](#) é uma ferramenta que poderá usar conforme desenvolve um plano para alcançar cada meta. Juntos, os planos para cada meta compõem o seu *Modelo para um Clube mais Forte*.

Além dos próprios associados, LCI oferece uma variedade de recursos e ferramentas para ajudá-lo conforme você **AVALIA** o status do seu clube, **ESTABELECE METAS**, e **DESENVOLVE SEU MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE**: Verifique os links abaixo

AVALIAR

[Avaliação da Saúde dos Clubes](#)

[Como você Classificaria o seu Clube?](#)

[Avaliação das Necessidades Comunitárias](#)

[Planejamento de Projetos](#)

[Campanhas de Ação para Serviços Globais](#)

[Código de Ética de LCI](#)

[Guia de Relações Públicas do Lions](#)

[O Seu Clube, a Sua Maneira!](#)

ESTABELEECER METAS

[Curso Online de Estabelecimento de Metas](#)

[Modelo para um Clube mais Forte Formulário de Declaração de Metas](#)

[Prêmio de Excelência de Clube](#)

[Website de LCI](#)

CRIAR SEU MODELO

PARA UM CLUBE MAIS FORTE

[Modelo para um Clube mais Forte](#)

[Planilha do Processo de Planejamento](#)

[Modelo para um Clube mais Forte Planilha do Plano de Ação](#)

[Iniciativa de Qualidade de Clube](#)

[Centro de Recursos de Liderança](#)



COLOCAR SEU MODELO EM AÇÃO

Parabéns por criar seu *Modelo para um Clube mais Forte*. Seu investimento no desenvolvimento de um plano claramente definido com base na avaliação dos associados sobre o status e valor do seu clube à comunidade e para os próprios associados, vai valer a pena o esforço, desde que este plano seja implementado!

Certifique-se de compartilhar seu Modelo com todos os associados do clube, para que estejam cientes sobre o que o clube deseja alcançar, juntamente com seus papéis em alcançar essas metas. Mantenha-se comprometido com seu plano, tomando medidas consistentes para ir se aproximando das suas metas.

Mais uma vez, é muito importante para a saúde e vitalidade de qualquer clube que seus associados realmente se sintam conectados aos projetos de serviço humanitários do clube – se você fizer exatamente isso, o seu *Modelo para um Clube mais Forte* vai fazer mais do que você imagina.

Também é vital avaliar seu plano com frequência. Conforme as circunstâncias mudam, seu plano pode necessitar de uma revisão. A criação de um Modelo inicial é apenas o começo. Mantenha-o vivo e relevante, ao medir o progresso e reunir as opiniões dos associados do clube rotineiramente. Assim é como você vai perceber os resultados desejados.

Além disso, para alcançar o sucesso, é importante que as equipes dos dirigentes de clube subsequentes também possam avaliar as necessidades, medir os progressos e atualizar o Modelo, conforme necessário. As questões que considerou originalmente relacionadas às quatro dimensões-chave, operações, serviço, desenvolvimento da liderança e do quadro associativo, vão servir como um guia no processo de avaliação.

Seu *Modelo para um Clube mais Forte* oferece o caminho para se atingir níveis mais altos de valor em termos de comunidade e em termos de satisfação dos associados. As três etapas simples fornecem uma abordagem prática para melhorar o que está funcionando, para eliminar o que não funciona mais e para implementar novas iniciativas. Ao criar um *Modelo para um Clube mais Forte* bem fundamentado, comprometer-se com a sua implementação, fazer uma revisão regular do plano, avaliar as necessidades e aperfeiçoar as etapas da ação, você vai habilitar seu clube para atingir tanto as metas de curto como de longo prazo.

MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE - FORMULÁRIO DE DECLARAÇÃO DE METAS

Para maximizar o seu sucesso, o Modelo para um Clube mais Forte deve ser baseado em metas estratégicas estabelecidas conforme a opinião dos associados do clube.

Lembre-se de que as metas devem ser INTELIGENTES (SMART):

ESPECÍFICA (Specific) - Uma meta específica tem uma maior chance de ser realizada do que uma meta generalizada. Seu objetivo terá mais enfoque se for claro.

MENSURÁVEL (Measurable) - Quando você medir o seu progresso, saberá se está no rumo certo, cumprindo os prazos e sentindo a alegria de uma grande realização que o estimula a continuar até alcançar a meta almejada. Se você não consegue medir, não consegue administrar.

VIÁVEL (Actionable) - Certifique-se de que tenha controle sobre a realização da sua meta. Se você não houver nada que possa fazer, não terá sucesso.

REALISTA (Realistic) - As metas devem ser desafiadoras, mas não tanto que se torne impossível de realizá-las.

DELIMITADA (Time bound) - Defina um prazo para cumprir a meta: na próxima semana, em três meses, até o final do ano. Colocar um ponto final na sua meta lhe dará um foco claro para o qual deve trabalhar para ser alcançado. Registre abaixo as metas que o seu clube deseja realizar para fundamentar o seu valor à comunidade e aos associados (use páginas adicionais se necessário).

Formulário de Declaração de Metas

NOME: _____

Distrito: _____

Atividades de Serviço
Aumento do Quadro Associativo
Desenvolvimento da Liderança
Operações do Clube

MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE - PLANILHA DO PROCESSO DE PLANEJAMENTO

Declaração de Meta

Tarefas	Desafios/Obstáculos	Possíveis Soluções
---------	---------------------	--------------------

1.

2.

3.

4.

5.

Recursos Necessários (Pessoas)	Recursos Necessários (Materiais)
--------------------------------	----------------------------------

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE - PLANILHA DO PLANO DE AÇÃO

O QUE? (Declaração de meta)

COMO? (Etapas de ação)	QUANDO? (Prazo para conclusão)	QUEM? (Pessoa(s) responsável(s) pela ação)	COMO VAMOS SABER? (como vamos saber que foram cumpridos)



Lions Clubs International

Administração de Distritos e Clubes
Lions Clubs International
300 W 22ND ST
Oak Brook IL 60523-8842 USA
www.lionsclubs.org
email: clubofficers@lionsclubs.org
Fone: (630) 468-6890
facebook.com/lionsclubs