



Simplemente Convide!

Guia para o Recrutamento de
Novos Associados para os Clubes



Lions Clubs International



Introdução

Simplesmente convide! foi desenvolvido para guiar o clube ao longo do processo de recrutamento de novos associados e de gestão eficaz do crescimento do clube. O fortalecimento do quadro associativo e a saúde do clube determinarão a sua capacidade para fazer aquilo que os Leões amam fazer: servir. Portanto, não se esqueça, mais associados significa mais serviço.

Embora o conceito seja simples - *convidar a comunidade a se afiliar* - este guia vai ajudar a preparar um plano de alcance eficaz, para que você obtenha sucesso quando estiver pronto para convidar.

Simplesmente convide! conduzirá o clube ao longo do processo de quatro etapas para recrutar novos associados:

1. Preparação do clube
2. Criação do plano de crescimento do clube
3. Implementação do plano de crescimento do clube
4. Recepção dos novos associados

Você sabia?

Lions Clubs International possui muitos recursos disponíveis para apoiar seu clube. Entre em contato com o Departamento do Quadro Associativo via membership@lionsclubs.org ou visite o site de LCI. Os recursos mencionados neste guia podem ser encontrados em lionsclubs.org/MembershipChair.

Etapa 1:

Preparar o seu Clube

Use os resultados da pesquisa **Como você classificaria seu clube?** e da **Avaliação das Necessidades Comunitárias** para responder às perguntas abaixo.

1. Decidir o que você quer que o seu clube seja.

- A que o seu clube quer se dedicar?
- O que os associados querem que o seu clube seja?
- Como você vê o clube no próximo ano? Daqui cinco anos?

2. Identificar o que você quer que o seu clube realize.

- Que tipos de projetos de serviço o seu clube quer conduzir?
- Com que frequência?
- Onde?

3. Decidir quais são as suas metas.

Use o formulário de **Metas de Recrutamento** deste guia para definir as metas do quadro associativo do clube. Certifique-se de considerar como os novos associados se enquadrarão nos seus objetivos.

• **Por que o seu clube quer novos associados?**

Antes de começar a convidar novos associados, é importante identificar o motivo para tal. A resposta deve ser clara, tangível e relevante, não simplesmente “para oferecer mais serviço.” Por exemplo: “Se tivéssemos mais 3 associados, poderíamos oferecer mais 100 refeições a sem-tetos por mês.” Quando estiver recrutando novos associados, certifique-se de informá-los sobre o que o clube pode realizar com a ajuda deles. Isso vai ajudar a estabelecer expectativas claras e levará à satisfação desses novos associados.

• **Por que o clube quer novos associados?**

São associados mais jovens, mulheres, profissionais da comunidades, pais de Leos, familiares ou amigos? Talvez o clube tenha mais do que um grupo-alvo. Não se esqueça que ao recrutar novos associados, geralmente funciona melhor se recrutar um grupo de 2 a 4 pessoas. Certifique-se de que esses associados-alvo se alinhem ao trabalho que você deseja realizar com seus novos associados.

• **Quem ajudará o seu clube no recrutamento?**

Embora todos do clube devam ser incentivados a ajudar a recrutar novos associados, uma equipe para o desenvolvimento do quadro associativo deve ser selecionada para conduzir os esforços de recrutamento. Use o formulário da **Equipe de Desenvolvimento do Quadro Associativo** deste guia para organizar a sua equipe.

• **Cada associado tem seus próprios pontos fortes e preferências.** Aproveite-os ao máximo incentivando os associados a assumirem papéis no processo de recrutamento. Os papéis importantes incluem:

- **Organização** - Alguns associados são bons planejadores; eles conseguem ver cada etapa e sabem priorizar o que deve ser feito. Estes Leões devem se dedicar em conduzir os esforços de recrutamento do clube.
- **Divulgação** - Os associados que entendem de tecnologia e são criativos podem criar folhetos, publicar os comunicados de imprensa e atualizar o site e as redes de mídia social.
- **Contatos** - Estes são Leões que gostam de falar, especialmente sobre o clube. Incentive-os a divulgar o clube entre os grupos-alvo e a telefonar para novos associados em potencial.
- **Recepção** - Os Leões que são treinados para conduzir a orientação de novos associados e coordenar o mentoreamento vão assegurar que os novos associados se sintam bem-vindos e que se adaptem rapidamente ao clube. LCI oferece treinamento tanto para a orientação como para o mentoreamento.

⇒ Avaliar seu clube e sua comunidade.

Para alinhar as atividades do clube às necessidades dos associados e da comunidade, considere estas valiosas opções:

- Distribua aos associados do clube o questionário Como você classificaria o seu clube? A opinião dos associados pode ajudar a identificar os seus pontos fortes e fracos e determinar o que importa mais para eles. Esta pesquisa também permite que você descubra pequenos problemas e os corrija antes que estes se tornem grandes. Deve-se resolver todos os problemas dentro do clube antes de trazer novos associados para ele.
- Realize a Avaliação de Necessidades da Comunidade. Esta avaliação lhe ajudará a identificar melhor as necessidades não atendidas da comunidade e a determinar quais projetos e programas do clube são importantes para as pessoas a quem você serve. Descobrir novas oportunidades de serviço pode ajudar você a encontrar novos associados em potencial e a explicar porque você precisa deles.
- Participe da Iniciativa para a Qualidade do Clube: A Iniciativa para a Qualidade do Clube (CQI) é um workshop interativo divertido criado para ajudar os clubes a alinhar seus esforços com o plano estratégico de LCI Adiante. A CQI vai ajudar o seu clube a localizar ferramentas e recursos para alcançar todo o seu potencial por meio dos quadrantes do plano estratégico: Aumentar o valor da afiliação e atingir novos mercados, buscar a excelência em âmbito de clube, distrito e organização, aumentar o impacto e enfoque do serviço, e reformular a opinião pública e aumentar a exposição.



Etapa 2: Criar o Plano de Crescimento do Seu Clube

Nesta etapa, você criará o plano de crescimento do clube. Seu assessor do Quadro Associativo deve assumir a liderança e criar o plano. Estipule uma data para a conclusão e designe tarefas para cada meta. O formulário do **Plano de Crescimento do Clube** que integra este guia pode servir de modelo.

Assim que criar o plano, compartilhe-o com os associados do clube. Designe tarefas a Leões específicos e dê acompanhamento conforme necessário para dar assistência e assegurar que o plano esteja evoluindo como programado.

Para ajudar o clube, este guia inclui sugestões que funcionaram para outros Lions clubes. Fique a vontade para usar algumas delas ou siga suas próprias ideias.

Quem vamos recrutar?

Identifique os grupos ligados aos associados-alvo do clube. Para obter o maior alcance, peça aos associados que ajudem a pensar em possíveis fontes. Veja aqui mais algumas dicas:

- Considere usar as listas que já foram feitas. Veja organizações e negócios que têm interesses em comum com o seu Lions clube.
- Se você conduziu uma Avaliação das Necessidades Comunitárias, não esqueça de pedir aos seus contatos para que se envolvam.
- Realize uma sessão de discussões com os associados do clube. Peça a cada associado que escreva os nomes de três empresas, grupos ou organizações que se dediquem às mesmas áreas nas quais o seu clube faz serviços.

- Use a Roda do Recrutamento do final deste guia para ajudar os associados a pensarem em pessoas que possam estar interessadas em se afiliar ao clube. Use o formulário *Crie uma Rede de Leões* deste guia para reunir informações. Certifique-se de que cada lista inclua o endereço residencial ou de e-mail, dependendo do método de envio dos convites do seu clube. Obter números de telefone é uma vantagem para acompanhar os convites.
- Faça visitas em pessoa a empresas e escritórios locais. Fale com empresários ou gerentes de empresas sobre a possibilidade de se associarem e peça-lhes permissão para falar com os funcionários sobre afiliação. Use o fluxograma de conversas no final deste guia para sugestões sobre como convidar associados.

⇒ Quando você quer saber algo sobre uma empresa ou organização, na maioria das vezes, você consulta o site deles. O que as pessoas vão encontrar no seu?

- Use a ferramenta Localizador de Clubes no site de LCI para encontrar seu clube. (Se você não tiver um link na listagem, certifique-se de que o secretário do clube tenha acesso ao MyLCI.) Clique no link do seu clube. O que lhe parece? Ele é informativo? Fácil de usar? Ele representa bem o seu clube? Certifique-se de que os associados-alvo achem o site do clube atrativo, com informações atualizadas, incluindo dados sobre as reuniões, calendário de eventos e descrição dos projetos de serviço com fotografias.

Onde e quando vamos recrutar?

Decida quais as atividades de recrutamento melhor se enquadram para o seu clube e comunidade. O comitê do quadro associativo deve tomar a dianteira nesta área e preparar o material a ser usado. Aqui estão algumas sugestões para o recrutamento:

- Realize uma reunião informativa. Convide os associados-alvo e conduza um curto programa preparado para informar as pessoas sobre o que o clube faz e quem são eles. Sirva comidas e bebidas leves e certifique-se de que os Leões estejam disponíveis para falar individualmente ou em pequenos grupos.
- Patrocine um evento comunitário ou monte um estande em um evento especial. Ao recrutar em um evento, prepare um discurso padrão de 30 segundos a 2 minutos de duração sobre o clube e o seu impacto na comunidade para que os associados possam usar. Se os associados-alvo estiverem interessados em saber mais, certifique-se de obter suas informações de contato para que possa fazer acompanhamento e direcioná-los ao site do seu clube ou sites de mídia social para aprenderem mais. Se você tiver uma reunião informativa programada, ofereça um convite contendo o local, data e horário aos que demonstraram interesse.
- Convide os associados-alvo para ajudarem em um projeto de serviço. Certifique-se de ter Leões disponíveis no projeto para falar com os associados-alvo e responder perguntas, além de prestar serviço!

Visite o Centro Leonístico de Aprendizagem no site de LCI e veja os cursos de treinamento em comunicações on-line para apoiar os esforços de recrutamento.

Com que materiais vamos recrutar?

Os possíveis associados vão querer conferir informações sobre o clube e a associação. Antes de se começar propriamente a recrutar, certifique-se de atualizar o site do clube e todas as participações em mídia social, além de ter materiais atualizados prontos.

LCI oferece uma ampla variedade de materiais de recrutamento que explicam a filiação e falam sobre a associação. Pode-se fazer o download das publicações do site de LCI e a solicitação de materiais impressos via e-mail, entrando em contato com Departamento do Quadro Associativo de LCI pelo e-mail membership@lionsclubs.org. O site também oferece materiais personalizados para os clubes. Você pode fazer o download do Modelo de Folheto para Clubes ou do Folheto Seja um Leão disponíveis em lionsclubs.org/MembershipChair e usá-los para criar materiais especificamente para o seu clube.



Além dos materiais impressos, é importante que o clube tenha uma presença on-line atualizada. Antes de decidir sobre se afiliar ou participar de uma reunião informativa, os associados-alvo vão pesquisar na Internet informações sobre o clube.

Se o seu clube não tiver um site, use a ferramenta gratuita [e-Clubhouse](#) para criar um. O e-Clubhouse proporciona um site pré-formatado acessível até mesmo a quem não entende muito de Internet. Ele tem uma página principal do clube, um calendário de eventos, página de projetos, galeria de fotos e página de contato. O clube somente precisa adicionar suas informações. Na medida em que for se acostumando com o e-Clubhouse, você pode adicionar mais páginas. Não esqueça de adicionar a reunião informativa ao calendário do clube.

Se o seu clube estiver presente em alguma rede social, certifique-se de atualizar os respectivos sites regularmente e divulgar os endereços. Certifique-se de que a reunião informativa seja promovida nestes sites também e peça aos seus associados que incluam as atividades do clube em suas páginas de mídia social pessoal.

Para mais ideias sobre como convidar novos associados e divulgar o clube, verifique a Caixa de Ferramentas Eventos para o Crescimento do Quadro Associativo, disponível em lionsclubs.org/MembershipChair.

Como vamos divulgar a nossa reunião informativa?

As reuniões informativas são realizadas para que os Leões reúnam-se com associados-alvo e despertem nestes o interesse pela afiliação.

- Peça a cada associado do seu clube que traga uma pessoa não-Leão à reunião informativa. Incentive os associados, explicando que a primeira pessoa que convidarem talvez recuse o convite, mas alguém acabará mostrando interesse.
- Use listas de possíveis associados para preparar os convites. Envie os convites pelo correio ou por e-mail. Não se esqueça de incluir o site do seu clube e sites de mídia social. Deixe claro que os convidados podem trazer outros que possam também estar interessados.
- Se estiver enviando os convites pelo correio, peça confirmação de presença (RSVP). Considere fazer um acompanhamento por telefone, se os convidados não responderem.
- Se enviar os convites por e-mail, considere o uso de um site que permita aos usuários confirmar presença (RSVP) on-line. Se você não receber respostas, talvez seja uma boa ideia telefonar.

- Considere colocar um anúncio divulgando a reunião em um jornal local, boletim ou revista dirigida aos seus associados-alvo.

⇒ Dicas para o planejamento de uma ótima reunião informativa:

- Realize a reunião no mesmo horário e dia em que o seu clube normalmente se reúne.
- Sirva come e bebes leves, como biscoitos e refrigerantes, não uma refeição completa.
- Prepare um programa curto (de uma hora ou menos) sobre as metas do clube. Não esqueça de oferecer uma visão geral das atividades Leonísticas e dos benefícios da afiliação. Dê ênfase ao clube e aborde o serviço que vocês fazem, desenvolvimento de liderança, envolvimento da família e as oportunidades de se fazer contatos, na sua apresentação.
- Use o programa para criar a agenda.
- Comunique a data, hora e local de suas reuniões regulares e deixe claro aos possíveis associados que eles são bem-vindos a participar.
- Tenha associados do seu clube disponíveis para falar individualmente ou em pequenos grupos, enquanto desfrutem dos comes e bebes.
- Explique detalhadamente os custos de afiliação ao Lions clube. Não esqueça de incluir as quotas internacionais, de distrito múltiplo, distrito e do clube e explicar para onde vai o dinheiro pago.

Etapa 3: Implementar o Plano de Crescimento do Seu Clube

Entre em contato com os possíveis associados

Os Leões encarregados por fazer contatos devem assumir esta função. Ao recrutar novos associados, é importante perguntar o que eles acham ser importante quando se trata de voluntariado. O seu clube pode atender os desejos e necessidades deles? Se eles não forem a peça certa para o seu clube, talvez eles sejam uma boa opção para um clube vizinho. Do contrário, considere que seu clube sirva como padrinho para um núcleo, em que estes novos associados poderiam trabalhar, ou considere ajudá-los a começar um clube totalmente novo.

Há muitas ideias de como contatar associados-alvo. LCI desenvolveu um roteiro de recrutamento que está incluído neste guia. O roteiro é mais eficaz quando é adaptado à sua própria personalidade e quando há sinceridade na mensagem.

- Quando recrutar, sempre pergunte, "Alguém já lhe convidou a se afiliar a um Lions clube?" Se a resposta for "não", pergunte se ele estaria interessado em retribuir ou servir à comunidade de alguma forma e, em seguida, fale sobre o seu clube e os serviços que fazem. Se a resposta for "sim", descubra por que ele não se afiliou e veja se ele está disposto a tentar novamente ou passar o nome de alguém que possa estar interessado.
- Se você está fazendo visitas em pessoa a empresas e escritórios locais:
 - o Não espere mais do que 10 minutos. Você aproveita melhor seu tempo se estiver fazendo contato com múltiplos possíveis associados. Então, pergunte se há um horário mais conveniente para voltar.
 - o Se lhe perguntarem sobre o que é a sua visita, basta dizer que está recrutando para um Lions clube da sua comunidade e só precisa de 3 a 5 minutos do tempo da pessoa.

o Pegue informações/dicas do escritório. Você pode dizer muito sobre uma pessoa somente observando a decoração do escritório dela. Será que possui uma família, um hobby ou interesse humanitário? Geralmente os prêmios, fotografias ou outros itens no escritório podem oferecer estas dicas.

- Limite o material que você levar. Somente leve convites para uma reunião informativa ou para um projeto de serviço. Caso contrário, os possíveis associados podem pedir para você deixar a informação para eles analisarem. Porém, se eles estão muito ocupados para lhe atender, será que eles lerão o material? Explique que mais materiais estarão disponíveis na reunião. Se você deixar informações, ou se eles quiserem tempo para considerar isso, obtenha as informações de contato e faça o acompanhamento pessoalmente, de preferência.
- Seja sempre positivo. Lembre-se, você está oferecendo uma oportunidade para mudar a vida de alguém e não vendendo um produto! Se a pessoa não se mostrar interessada, agradeça pela atenção, pergunte se não conhece alguém que esteja interessado e vá adiante. Uma pessoa irritada não se afiliará e terá somente pensamentos negativos em relação ao Lions.

Realize a reunião informativa

Use a reunião para mostrar aos associados-alvo o que há de especial sobre o Lions e o seu Lions clube.

Antes da reunião:

- Telefone ou envie um e-mail aos associados-alvo que indicaram que participariam da reunião para lembrá-los da data, horário e local. Lembre-os de que podem convidar os seus amigos, familiares e outros indivíduos voltados à comunidade, que possam estar interessados em se afiliarem.
- Faça um acordo com a diretoria para que eles estejam dispostos a aceitarem os possíveis novos associados.

Durante a reunião:

- Organize a sala para um número de pessoas menor do que você convidou, já que é comum que alguns não apareçam. Tenha cadeiras adicionais disponíveis caso mais pessoas participem.
- Vista-se de forma profissional, mas sem usar o colete do Lions ou muitos distintivos. As pesquisas mostram que é melhor introduzir este costumes quando os novos associados estão envolvidos em atividades de serviço. Os costumes e tradições do clube devem ser explicados durante a orientação para novos associados, não na reunião informativa.
- Dê as boas-vindas pessoalmente a cada participante.
- Comece a reunião dentro do horário. A reunião não deverá demorar mais que 60 minutos.
- Siga a sua agenda o máximo possível.
- Explique aos associados-alvo o que o clube faz e porque você precisa deles. O ideal é que você possa mostrar fotos ou vídeos de projetos de serviços. Fale do resultado dos projetos do clube e do impacto que eles tiveram na vida das pessoas.
- Ofereça estimativas de quanto tempo e dinheiro deve-se comprometer para se tornar um associado do clube.
- Peça aos participantes que ofereçam sugestões de novos projetos para o clube. Peça para que pensem sobre qual papel gostariam de ter nestes projetos.
- Distribua Formulários de Afiliação, e se possível, recolha-os com a joia de admissão antes dos associados-alvo deixarem a reunião.

Faça contato de acompanhamento com os participantes da reunião

Faça o acompanhamento de todos os associados-alvo que participaram da reunião informativa, mas que não preencheram um formulário de afiliação.

Deixe que os Leões encarregados pelos contatos coordenem o acompanhamento. Certifique-se de designar alguém para cada nome e solicite notícias na próxima reunião.

- Contate os participantes para lhes agradecer pela presença. Confirme que tenham interesse e convide-os para participar da próxima reunião do clube ou de um projeto de serviço. Incentive-os a fornecer nomes de pessoas que eles saibam que possam se interessar em se afiliar ao clube.
- Faça contato de acompanhamento por telefone, e-mail ou carta em 48 horas da reunião.

Analise o seu plano de crescimento do clube

Revise regularmente as suas metas e o seu cronograma para assegurar que você esteja no caminho certo. Ajuste o cronograma e as metas, conforme necessário.

Etapa 4: Recepcionar os Novos Associados

Realize uma cerimônia de posse para os novos associados

A cerimônia de posse simboliza o início da jornada de serviços de um associado como Leão e é fundamental para a conservação do associado por toda a vida. Os Leões encarregados pelas boas-vindas devem planejar estas atividades usando o Guia de Cerimônias de Posse de Novos Associados de LCI. Não deixe de encomendar um Kit de Posse de Novos Associados gratuito na loja de materiais para clubes para cada novo associado.

Ofereça orientação e mentoreamento aos novos associados

É importante para os novos associados sentirem-se bem-vindos e desenvolver um senso de que pertencem ao seu clube, então conectá-los a outros Leões e adequadamente orientá-los, é importante para o sucesso deles como Leões, bem como para o clube.

- **Orientação** - A importância da orientação dos novos associados deve ser sempre enfatizada. A orientação oferece a base para os seus novos associados, ajudando-os a entender como os clubes funcionam, qual o papel que vão exercer e oferecendo ainda uma imagem geral do distrito, do distrito múltiplo e de LCI. Quando os novos associados são devidamente informados, a probabilidade é que se sintam mais à vontade no clube e se envolvam nas atividades logo após a afiliação. Se o associado for bem orientado é mais provável que ele permaneça no Lions durante muitos anos.
- Conduza a orientação usando o Guia de Orientação para Novos Associados dentro dos três primeiros meses de afiliação.
- **Mentoreamento** - O Programa de Mentor do Lions ajuda todos os associados a alcançarem o objetivo de melhor servirem suas comunidades. Este é um programa de desenvolvimento pessoal que ajuda os associados a perceberem o potencial que possuem devido aos seus conhecimentos e habilidades. O programa de mentor prepara-os para a liderança em Lions clubes e em suas vidas pessoais também. Para LCI, isso significa mais mãos caridosas e melhores serviços para os que mais necessitam.



o LCI sugere que o nível um do Programa Básico de Mentor seja concluído durante o mesmo período que a orientação. O Guia de Orientação de Novos Associados segue à risca as metas e atividades requeridas para completar o Programa Básico de Mentoreamento do Lions, nível um.

Deve-se oferecer estes programas aos novos associados através dos seus patrocinadores. Os patrocinadores devem contatar o coordenador da GLT de distrito para informações sobre estes programas, bem como sobre treinamento.

O que vem a seguir? Envolva os novos associados

As pessoas entram para o Lions para servir. Depois de dar as boas-vindas aos novos associados, é importante ter certeza de que eles se envolvam ativamente no seu clube e nos projetos de serviços para garantir que tenham uma boa experiência.

Se os associados se sentem bem-vindos e envolvidos, e se dedicam aos serviços, eles permanecerão no clube por um longo tempo.

Os associados se envolvem por diversas razões: Eles gostam de:

- Servir sua comunidade
- Envolver-se em um serviço ou causa específica
- Estar com amigos
- Tornar-se um líder na comunidade
- Estar com outros familiares que sejam associados

Como o clube pode oferecer estas experiências a todos os seus associados?

Os associados se sentem envolvidos quando questionados sobre a sua opinião. O Questionário para Novos Associados deste guia é uma boa forma de se informar sobre o que os novos associados esperam do clube e que ideias têm sobre os futuros projetos e atividades do clube. LCI recomenda que se use o questionário deste guia como modelo para criar uma pesquisa personalizada para o clube. LCI desenvolveu um Guia de Satisfação do Associado para ajudar os clubes a oferecer a melhor experiência possível aos seus associados.

Metas de Recrutamento

Nome do clube: _____ Data: _____

Para nos preparamos para o recrutamento de novos associados, vamos: _____

Por que queremos novos associados?

(Exemplo: Se tivéssemos mais 5 associados, poderíamos examinar mais 100 crianças com problemas de visão a cada mês.)

Quem são os novos associados que o nosso clube quer? Por que?

(Exemplo: Queremos convidar jovens associados, que sejam 10 anos mais jovens do que a nossa idade média atual para revitalizar o nosso quadro associativo e prolongar a vida do nosso clube.)



Equipe do Desenvolvimento do Quadro Associativo

Esta equipe orienta as atividades de recrutamento do clube e exerce os seus talentos individuais para maximizar os esforços do seu clube. Existem quatro papéis fundamentais para esta equipe:

Organização: Organizar o programa de recrutamento, planejar atividades e priorizar tarefas.

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____

Divulgação: Criar folhetos, materiais de recrutamento e comunicados de imprensa; organizar as fotos e atualizar a presença do seu clube na Internet.

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____

Contatos: Falar com os associados-alvo, membros da comunidade e familiares; contatar e dar acompanhamento aos possíveis associados.

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____

Recepção: Conduzir a Cerimônia de Posse de Novos Associados, em coordenação com patrocinadores de novos associados para oferecer orientação aos novos associados e o Programa Básico de Mentoreamento.

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Telefone: _____

E-mail: _____



Plano de Crescimento do Clube

Quem vamos recrutar? (Listar os associados-alvo do seu clube.)

Onde e quando vamos recrutar? (Identificar locais e horários para ajudar a contatar os associados-alvo.)

Data para a conclusão: _____

Com que materiais vamos recrutar? (Considerar entre impresso e eletrônico.)

Data para a conclusão: _____

Como divulgaremos a nossa reunião informativa?

Data para a conclusão: _____

Como faremos o acompanhamento depois da reunião?

Data para a conclusão: _____



Roda de Recrutamento

A Roda do Recrutamento é um método eficaz de criar listas de pessoas que possam estar interessadas em se afiliar ao clube. Distribua esta página em uma reunião ordinária. Para cada categoria da roda, um Leão experiente deve perguntar: "Quem é a pessoa certa?"

Exemplo: Quem é o parente que você acha que gostaria de fazer uma contribuição para melhorar a comunidade? Dê aos associados um pouco de tempo para pensar sobre as escolhas, e preencher o formulário Crie uma rede de Leões com o máximo de detalhes.



* Pode incluir, mas não está limitado a dirigentes eleitos, diretores de escolas, chefes de polícia e do corpo de bombeiros e administradores de hospitais.

** Pode incluir, mas não está limitado a médicos, contadores, dentistas, advogados e banqueiros.



Crie uma Rede de Leões

Servir como um Leão é uma honra. É por isto que convidamos as pessoas a se comprometerem com a nossa causa.

As pesquisas mostram que mais de 40% dos Leões se afiliaram porque um amigo já era associado. Você conhece alguém interessado em se afiliar a um Lions clube? Se você não conhece ninguém no momento, talvez os seus amigos, familiares ou colegas de trabalho conheçam.

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Nome: _____ Relação: _____

Endereço: _____

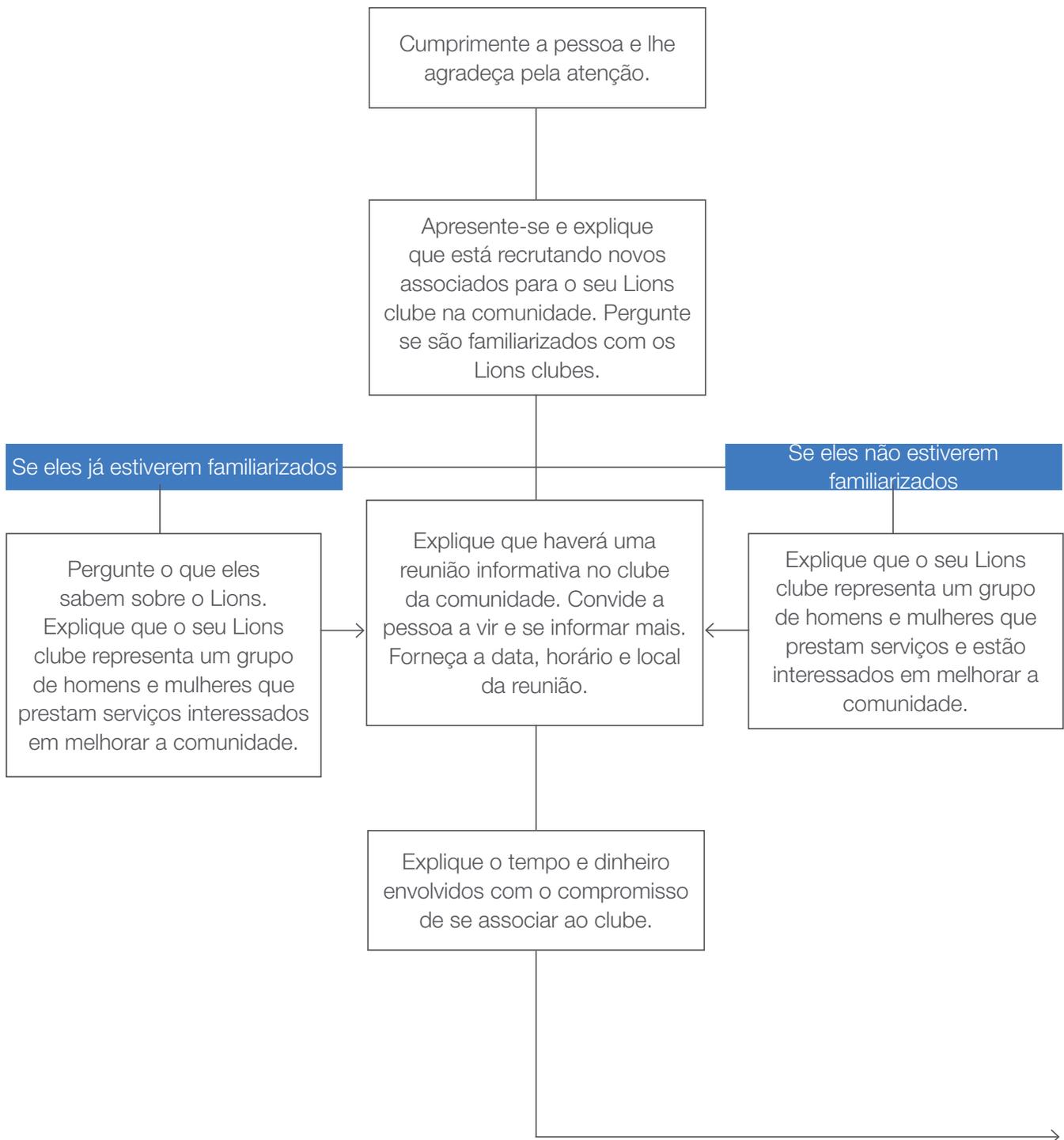
Nome: _____ Estado: _____ CEP: _____

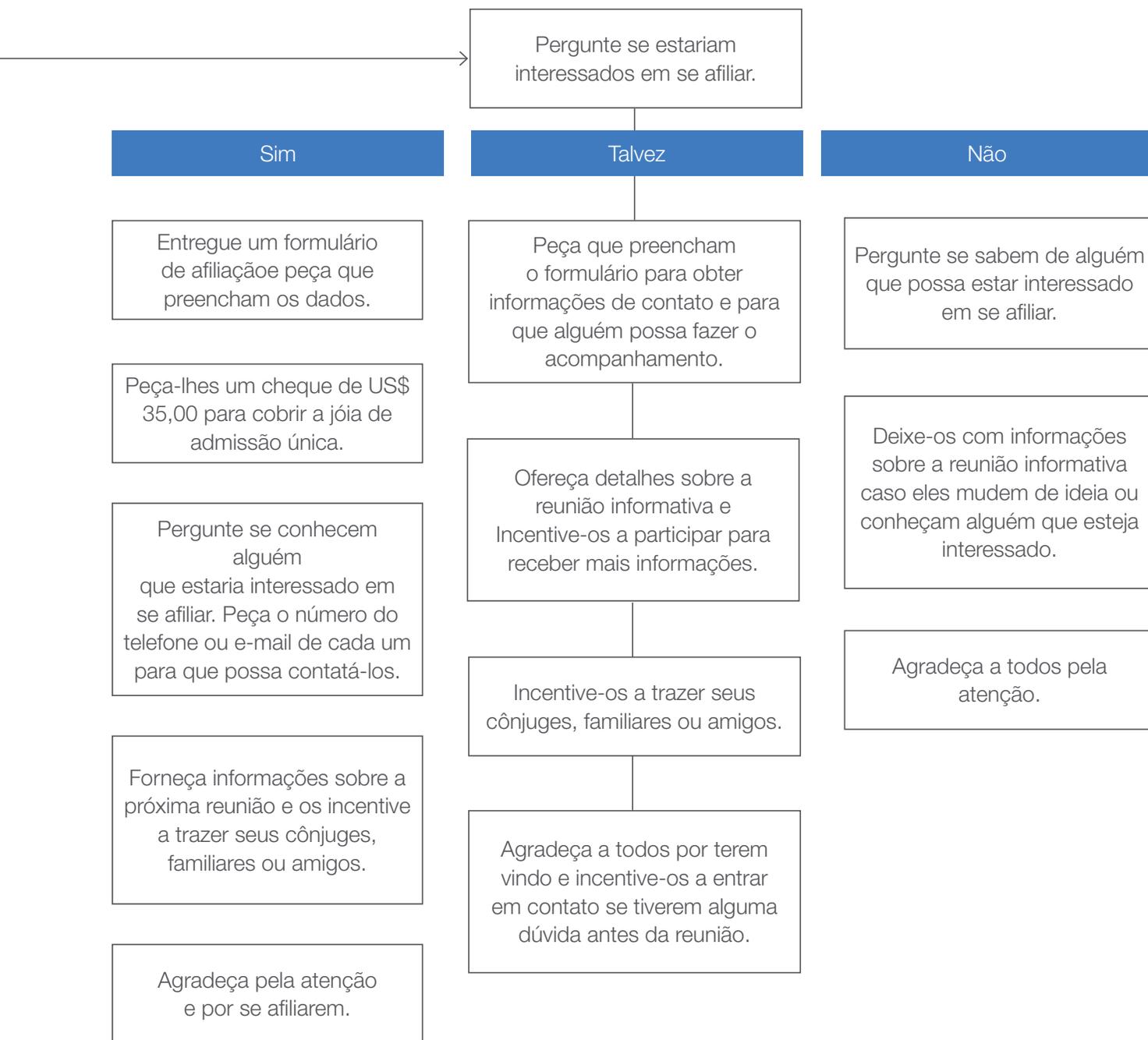
Telefone: _____ E-mail: _____



Roteiro para Recrutamento

O roteiro abaixo é um guia para se falar com possíveis associados. Ele é mais eficaz quando é adaptado a sua própria personalidade e quando há sinceridade na mensagem.





Questionário para Novos Associados

Nome do clube: _____ Data: _____

Por que você se afiliou ao nosso Lions clube? _____

O que você está buscando por meio do seu envolvimento com o clube? _____

Quais as suas habilidades pessoais que poderiam ser aproveitadas pelo clube? _____

Com que tipo de atividade de clube você gostaria de estar envolvido? _____

Quais ideias você tem para melhorar a experiência do nosso clube? _____

Que ideias você tem para projetos de serviços com os quais não estamos envolvidos no momento? _____

Existe algo mais que você ache importante comentar? _____





Lions Clubs International

Divisão do Quadro Associativo

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 EUA

lionsclubs.org

E-mail: membership@lionsclubs.org

Telefone: 630.468.3831