

TOASTMASTERS INTERNACIONAL

DISTRITO 34
JULIO 2009
VICENTE MARTINEZ ORTIZ

Programa del coach¹ de club

El programa esta dirigido a revitalizar a un club débil

Un club débil es aquel que tiene 12 socios o menos y para estar activo requiere tener solo 6 socios pagados

Objetivo

Colaborar con fuerza y entusiasmo para que un club débil vuelva a alcanzar 20 socios, realice sesiones de calidad, con avances educativos, evaluaciones estimulantes, cumplir con el plan anual del club y sea Club Distinguido

Estrategia

La organización toastmaster a través del Gobernador de Distrito apoya a un club débil llevando a cabo el nombramiento de uno o dos coach¹ (entrenador, técnico, asesor, especialista)

El coach¹

Un coach¹ es miembro de un Club toastmaster al corriente de sus deberes, con un nivel de Comunicador Avanzado y Líder Avanzado bronce

Es una persona que tiene conocimientos específicos de la organización toastmasters

Dispuesto a apoyar, aconsejar, e ilustrar, a los oficiales de un club débil.

Que debe ser ajeno al club que apoyará (podrá integrarse a dicho club después de su nombramiento como coach¹)

Tener experiencia con la filosofía Toastmasters, conocer los sistemas educativos y los procedimientos administrativos para la operación de un club, .

Debe conocer las relaciones que existen entre el club, la organización del distrito y la sede Internacional

Estar bien informado de la organización

Conocer la página WEB de la organización internacional y la del distrito para tener acceso a toda su información

Valores

Requiere paciencia y determinación

Iniciativa y empuje

Constancia

Asumir el compromiso y cumplirlo

Ser un hombre activo.

Persistente y constante

¹ entrenador, técnico, asesor, especialista

Sus Deberes

La responsabilidad del coach¹ es proveer al equipo del club débil, la dirección el estímulo y retroalimentación que necesitan para permanecer y crecer.

Llevar al equipo a alcanzar resultados superiores a un desempeño normal.

Fijará altas expectativas pero alcanzables, dará apoyo, asesoría y retroalimentación al equipo del club débil, para llevarlo en el término de un año a ser un club fuerte, de calidad, entusiasta y distinguido.

El nombramiento durará un año si el club alcanza los 20 socios.

Beneficios para el coach¹

En lo personal:

Obtiene avance en Liderazgo

Alcanza mayor madurez

Incrementa su autoconfianza y su estima

Obtiene mayor reconocimiento, respeto e imagen profesional

Aprender a ganarse la confianza con los que trata

Recibir su escudo de coach¹ de club.

En lo Institucional:

Aumenta su crecimiento

Optar por el DTM

Realizar su high performance (líder de alto rendimiento)

Obtiene crédito para alcanzar su líder avanzado plata.

Recibirá certificado a la terminación exitosa de su función.

Recibirá certificado de líder de excelencia

Beneficios para el club débil

Encenderlo nuevamente

Hacerlo grande y atractivo

De calidad

Prestigioso

Distinguido

Actuación

El coach¹ deberá ser presentado con la mesa directiva del club débil y sus socios

Establecer una relación positiva

Familiarizarse con ellos

Ganar la confianza del presidente del club y los socios

Apoyar al presidente del club

La acción es del presidente del Club

Identifíquese y gánese el Respeto de los socios

Ser humilde comportarse como una persona auténtica, sin pretensiones ni arrogancia.

Integrarse al club y participar activamente siendo un buen ejemplo personal.

Identifique a los socios con experiencia, a los que muestran interés que puedan contribuir a la misión del club, a los miembros activos y dispuestos, los que siempre participan.

Se preguntará asimismo si tiene dificultades en su trabajo como entrenador con el presidente, los oficiales o los socios; deberá definir e identificar esas dificultades y tratar de resolverlas (consulte a su gobernador de área

Información y análisis

Deberá llevar a cabo la obtención de información sobre el club, antigüedad, frecuencia de las sesiones hora de reunión facilidades del sitio donde se reúnen, su costo, su operación, como llevan a cabo sus sesiones, el avance de sus socios, si cuentan con el material educativo si tiene las herramientas como mazo de mando , semáforo, banderín, si avanzan, sus socios, si llevan el control: quienes son, edad, nivel socioeconómico, posibilidades económicas, ocupación o profesión, quienes son los que asisten, antigüedad, si pagan sus cuotas normalmente, si están al corriente con la sede internacional, en el envío de su información y sus cuotas; opiniones sobre los beneficios que reciben del club

Segunda etapa

Llevar a cabo reuniones con el presidente del club para seguir obteniendo información del mismo, en cuanto su antigüedad, entusiasmo, lo que espera hacer en su periodo, como lleva a cabo las reuniones, las causas a su juicio del ambiente que priva en el club.

Llevar a cabo el análisis de la situación real por la que atraviesa el club
Hacer un Diagnostico de la situación

Establecimiento de un plan de acción

En conjunto con el presidente y con quien este decida;

Determinar lo que se necesita hacer

Determine cuales son los factores críticos de éxito del club y enfóquese en ellos

Cuáles necesita mejorar

Formular el plan de acción

Atienda las prioridades una a una

Piense en resultados

Establézcase pequeñas metas para desarrollar su propio plan para el crecimiento del club débil (recuerde, que usted también esta haciendo un proyecto que es el liderazgo de alto rendimiento que es valido para avanzar hacia el DTM) Haga reporte de sus actividades y sus avances por lo menos cada trimestre y analice sus avances y reestablezca sus metas y sus estrategias. Déle dirección y sentido a su trabajo.

Organización

En el caso de que la mesa directiva no esta integrada se deberá llevar a cabo su integración

En caso de no haber enviado la lista de los oficiales a la sede se deberá enviar también y pasar el directorio al distrito.

Asignar deberes al equipo

Formule un directorio de socios

Formule una lista de socios que funjan como toastmaster de la sesión para los próximos 3 meses .

Elabore un programa de actuación de los socios en los diferentes puestos de cada sesión.

Procure programar a los socios en la presentación de sus proyectos.

Motive e inspire al presidente y a los miembros de su mesa directiva

Motive a los socios

El equipo de rescate

se constituye por
 El coach ¹
 El presidente y los oficiales del club
 El gobernador de área
 El vicegobernador de Marketing
 Es permitido un coach¹ mas

Resumen

Identifíquese, gánese la confianza, familiarícese, sea humilde, alcance respeto
 Guíe con cortesía
 No actúe ordene ni imponga su criterio, simplemente sea el asesor del club.
 Evalúe el ambiente, observe, analice
 Determine lo que se requiere hacer
 Fije prioridades
 Hacer el plan distinguido del Club
 Invitar al compromiso
 Darle seguimiento

Calidad de las sesiones

Motive al presidente para que haga más atractivas las sesiones
 Todos los oficiales deben contribuir con el plan.
 Establecer metas de crecimiento
 Comprometer a los socios a que avancen y obtengan su siguiente nivel
 Impulse el optimismo
 Inspire a los socios
 Anime a los oficiales a que participen activamente

Promoción y Atracción de nuevos socios

Una vez que ya este funcionando el club podría iniciar los programas de atracción de nuevos miembros al club.
 Prepare adecuadamente la estrategia de atracción y la promoción del club entre el publico
 Ponga en acción los planes de promoción de atracción de nuevos socios con los miembros del club.
 Establezca los programas institucionales de promoción de nuevos socios
 Apóyese en el vicegobernador de Mercadotecnia para integrar ideas de cómo atraer mas socios.

Seguimiento

Compare las expectativas expresadas en su plan con el desempeño del club
 Determine las razones por las que no se llevan a cabo correctamente.
 pregúntese cuales son dichas razones
 redireccione las actuaciones en forma positiva
 Reúnase con el presidente y explíquele los problemas que observa y el efecto que tiene en el desarrollo del club así como sugerencias para mejorar esos aspectos.
 Resuelva los obstáculos a lo que no se hace bien, haga que lo hagan bien.
 Ambos usted y el presidente deben estar de acuerdo en que los problemas existen
 Cuando el presidente reconoce un problema puede determinar porque no se desempeñan con forme a las expectativas

¹ entrenador, técnico, asesor, especialista

Escuche a la gente y haga que ellos respondan y resuelvan.
Trabaje en soluciones
Busque soluciones no problemas
Y establezca las acciones que habrá que hacer para ir adelante.

Mas seguimiento

Asegúrese de que los asuntos se resuelvan y vayan adelante
Hable con el presidente, el equipo y los socios no detrás de ellos, admita errores
Escuche, no interrumpa, no sea sabelotodo,
Déles tiempo a resolver los obstáculos tampoco espere semanas o meses para ponerle dirección a los asuntos.
Eleve la moral, inspírelos y manténgala alta
Haga el seguimiento a las metas
Provoque alcanzar las metas del plan distinguido.

Elaborar su reporte para determinar avances, satisfacciones y deficiencias para reorientar los planes de accion.
Pase una copia de su informe al presidente del club, gobernador de area, vicegobernador de marketing y gobernador de distrito.

Pocas cosas motivan más a la gente que el sentir la ayuda y el elogio de sus líderes.

Como líder usted puede mostrarles como ellos se pueden ayudar a si mismos y a su organización a ser mejores.

Referencias

Como reconstruir un club toastmasters, capacitación de oficiales julio 2008 TMI;
How to rebuild a toastmasters Club TMI 2000 catalogo 1158;
Programa del coach de club TMI;
Club Coach program red TMI
The leader as a Coach TMI the Leadership excellence series 2001 catálogo 318-A:
Reporte del entrenador de un club cortesía de Richard Snyder candidato a director internacional región II 2006;;
Vicente Martinez Ortiz DTM

Apendice

La misión del club

Proporcionar un ambiente de apoyo mutuo y aprendizaje positivo en el cual cada miembro tenga la oportunidad de desarrollar sus habilidades de comunicación y liderazgo, que a su vez fomentan la autoconfianza y crecimiento personal

Formule la historia del club

Ayúdese con el presidente o con alguno de los socios más antiguos.

Que antigüedad tiene

Quien conserva la carta constitutiva del club

Con que frecuencia sesionan

Ha cambiado de lugar, cuantas veces, donde ha sesionado, ha cambiado de horario.

Hay historia del avance de los socios

Que nivel educativo Toastmasters poseen los socios.

Cuantos socios asisten habitualmente

Defina los problemas principales del club

Conocen el numero de club y su password de la sede.

Quien recibe la correspondencia de la sede internacional.

Saben ingles

Factores críticos de éxito de un club

1. Sesiones bien planeadas variadas y agradables Sesionar mismo lugar dia y hora
2. Tener un programa definido y por escrito
3. Oficiales bien capacitados
4. Discursos de los manuales
5. Evaluación con base en los manuales
6. Tener 20 socios mínimo al corriente de sus deberes y pagos
mínimo 6 socios por lo menos 3 deben ser continuos
7. Mínimo 12 sesiones al año o cada 15 dias o cada semana
8. Nuevos socios
9. Cumplir con las responsabilidades administrativas.
10. Alcanzar los reconocimientos educativos

Análisis de la situación del club

El lugar, La frecuencia de reunión, La hora

Son puntuales para llegar y retirarse

Existe orden en las sesiones

Tiene directorio de socios

Les habla alguien para recordarles de la sesión siguiente

Hace su programa una sesión antes

Fueron a la capacitación del área

Les visita el gobernador, Lo conocen

Conocen la estructura de organización del área, de la división del distrito, del toastmasters

México e internacional

Quien dirige al club

Quienes lo dirigieron anteriormente
 Tiene semáforo, mazo, banderín, cronometro,

EL PRESIDENTE

Su antigüedad, Edad, Carácter.
 Es constante
 Motiva a su membresía
 Capacidad de convencer
 Se comunica con los socios
 Conoce la filosofía toastmasters

LA OPERACIÓN DEL CLUB

Las sesiones son formales, siguen las reglas
 Llevan el programa de la sesión por escrito
 Las sesiones son agradables
 Dan proyectos de sus manuales
 Evalúan conforme a los proyectos
 Quien asigna las actividades de cada sesión

EL CLIMA DEL CLUB

sus sesiones
 Sus socios
 Sus actitudes
 Tiene invitados
 Inicia y termina en tiempo la sesión
 Hora de las sesiones
 Llevan sus manuales de proyectos
 Llevan los manuales del club
 Los oficiales conocen sus actividades, llevan su manual del puesto
 Llevan los manuales de las distintas actividades que se hacen durante la sesión
 Tienen reglamento interno del club
 Haga acopio del material educativo disponible
 Verifique si los socios tienen sus Manuales básicos, avanzados
 Poseen las series del orador exitoso
 Poseen las series del club exitoso
 Las series de Comunicación y liderazgo
 Manual de saber escuchar
 Manual de Debates
 Manual de Reglas parlamentarias
 Reglas para los concursos de oratoria
 Folletería para promover al club
 Funciones de la mesa directiva
 Funciones en las sesiones
 Genere y haga acopio de ideas para atraer socios
 Opere como un club de calidad
 Difunda la misión del club
 Difunda lo que es toastmasters
 Tiene su pin
 Tiene diplomas de reconocimiento
 Invite a socios de otros clubes a participar
 Den pláticas educativas con base en los manuales



TOASTMASTERS
INTERNATIONAL®

Reporte del Coach

NUM _____

REPORTE AL _____ MES DE LA ASIGNACIÓN

Num. del Club del Coach _____ Club asignado Num, _____

Distrito _____ División _____ Area _____

Fecha del reporte _____

Nombre del coach _____

Nombre del Club asignado _____

Nombre del presidente del club asignado _____

El club Sesiona : Día _____ Hora _____

Lugar _____

1.-Numero de socios del club al iniciarse este proyecto _____

2.Numero de socios que asisten habitualmente _____ num. invitados que asisten _____

3.-Oficiales asignados de la mesa directiva _____

4.-Cuentan con directorio de socios _____

5.-Tienen un sistema para invitar y recordar las sesiones _____

6.- El club lleva orden en sus sesiones _____

7.-El club utiliza un método sistemático para sus sesiones _____

8.-Han avanzado en algunas metas del plan distinguido? _____

9.-Los proyectos que se presentan son de los manuales educativos _____

10.- Los discursos se evalúan conforme los proyectos que presentan _____

11.- cuales son los principales problemas por los que atraviesa el club _____

12.-Que estrategia utilizará para atender los factores críticos de éxito del Club

13.- se presentan dificultades con los líderes del club o los miembros en cuanto a llevar adelante club? _____

14.-Requiere apoyo del distrito para llevar a cabo su trabajo? _____

En que consistiría? _____

15.-comentarios generales y especiales _____

Fecha de inicio de la asignación y nombramiento como Coach _____

(este reporte se presentará al Distrito cada 3 meses hasta por un año)

Este reporte se comentará con el Gobernador de Área

Cortesía de Richard Snyder candidato a director internacional región II 2006