

La misión del Distrito

La misión del Distrito es mejorar la calidad del desempeño y extender la comunicación de los clubes, además ofrecerle a un mayor número de personas la oportunidad de beneficiarse del programa educativo de Toastmasters por:



- *Enfocarse en los factores de éxito críticos como lo indican los logros educativos del Distrito y los logros de membresía.*
- *Asegurarse que cada club cumpla efectivamente sus responsabilidades con su membresía.*
- *Brindar entrenamiento efectivo y oportunidades de desarrollar el liderazgo a los Oficiales del Distrito y del Club.*

Toastmasters International, Inc.

P.O. Box 9052 • Mission Viejo, CA 92690

Phone: 949-858-8255 • Fax: 949-858-1207

members.toastmasters.org

© Toastmasters International. Los materiales educativos producidos y distribuidos por Toastmasters International tienen por objetivo su uso exclusivo como parte del programa educativo de Toastmasters. Esta publicación es producida por Toastmasters International y no se autoriza su uso fuera del Programa Toastmasters, ni su reproducción total o parcial sin la autorización por escrito de la sede mundial. Los nombres: "Toastmasters International," "Toastmasters" y los emblemas Toastmasters International son marcas comerciales protegidas por las leyes de los Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, la Unión Europea, Australia, Bahrein, China, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Jordania, Kuwait, Malasia, México, New Zelanda, Omán, Filipinas, Qatar, Arabia Saudita, Singapur, Sudáfrica, Taiwán, Emiratos Árabes Unidos, y en la mayoría del resto de países en los que se localizan clubes Toastmasters. Los Clubes están autorizados a utilizar dichas marcas comerciales en su papelería, boletines y cualquier otro material con fines de comunicación. Sin embargo, estas marcas comerciales no pueden colocarse, grabarse o utilizarse de cualquier otra forma, por ejemplo: trofeos, certificados, diplomas, placas, gafetes, banderines vestimenta, corbatas, joyería, tazas o cualquier otro artículo promocional sin el consentimiento expreso por escrito del Director Ejecutivo. Se solicita a todos los oficiales de club y del distrito reportar al Director Ejecutivo, toda clase de reproducción ilegal de materiales con marca registrada, así como el uso indebido de las marcas comerciales de Toastmasters. Toastmasters International solicitará se aplique todo el peso de la ley a quien incurra en el uso no autorizado de sus materiales con marca registrada o de sus marcas comerciales.

Tabla de Contenidos

INTRODUCCIÓN: CAPACITACIÓN DE LOS GOBERNADORES DE DIVISIÓN Y DE ÁREA... UNA FUNCIÓN VITAL DEL DISTRITO.	3
Parte I: Fundamentos para una sesión de entrenamiento exitosa	5
Mantener el entrenamiento enfocado en la misión del Distrito.....	5
Cinco pasos para planear un programa de entrenamiento para gobernadores de División y de Área exitosa.....	6
El ambiente del entrenamiento.....	7
Como usar la guía del programa.....	7
Revisar la lista para el entrenamiento.....	8
Ejemplo de una planeación de entrenamiento.....	9
Evaluación y seguimiento.....	10
Entrenamiento del Gobernador de Área y División.	11
Parte II: Presentación de la sesión de entrenamiento “LOGRA EL ÉXITO”	
Introducción.....	14
Estándares para los Gobernadores de Área.	15
Estándares para los gobernadores de División.	17
El programa de Área Distinguida.....	18
Revisión del Programa de Área Distinguida.	19
Metas para lograr ser Área Distinguida.	20
Cómo calcular las metas.	21
El programa de División Distinguida.	22
División Distinguida.	24
División Selecta Distinguida.	24
División Distinguida del presidente.	25
El programa del Club Distinguido.....	26
Plan de Club Exitoso.	28
Planeando el éxito.	30
Parte III: Ayudas visuales.	36
Consejos de uso.	36
Anexo 1: Ayudas Visuales en PowerPoint (31 hojas)	
Parte IV: Copia del Cuaderno.	
Anexo 2: Archivo con los formatos del Plan de Área y División Distinguidas. (24 hojas)	

Introducción:

Capacitación de los Gobernadores de División y de Área...

Una función vital del Distrito

El club es el corazón del programa de Toastmasters. El brinda el ambiente y apoya que necesitan los socios para desarrollar sus habilidades de comunicación y liderazgo.

Contando con la organización Toastmasters son niveles adicionales de ayuda la cual brinda apoyo a los clubes.

La principal función del Distrito, por ejemplo, es ayudar a los clubes en sus esfuerzos. Los gobernadores de Área trabajan para los Distritos asumiendo la responsabilidad del buen desempeño y actividades de todos los clubes asignados a sus áreas. Como oficiales del Distrito, los gobernadores de División, refuerzan esta comunicación ofreciendo apoyo y guía a los gobernadores de Área. Los gobernadores de área motivan la salud y crecimiento de los clubes y aseguran el éxito de sus Divisiones.

El propósito de este programa de entrenamiento de gobernadores de División y de Área es explicar los programas de División y Área Distinguida. Este programa de capacitación es tu guía rápida para preparar y presentar sesiones efectivas de entrenamiento a gobernadores de División y/o Área, enfocadas en las metas del programa y planear como lograrlas. Dado que unos distritos entrenan a los gobernadores de División y de Área por separado y otros lo hacen de manera conjunta, este programa de entrenamiento (capacitación) puede ser modificado por cada distrito según sus necesidades.

La capacitación debe ayudar a los gobernadores de División y de Área a identificar las metas que necesitan lograr con éxito para los clubes y sus socios, así los clubes, áreas, y divisiones en conjunto lleguen a ser "Distinguidas". Después del entrenamiento, los gobernadores de División y Área deben:

- Entender qué hace a un área exitosa
- Entender qué hace a una división exitosa
- Conocer las metas de los programas de División Distinguida y Área Distinguida
- Reconocer los elementos de un club exitoso y estar familiarizados con los componentes de el programa Club Distinguido PCD
- Saber como desarrollar un plan basado en las metas de los programas de División y Área Distinguida respectivamente.

El punto central de una buena sesión de entrenamiento es la preparación. Para hacer un buen trabajo el presentador de la sesión de capacitación de gobernadores de División debe conocer el manual de Liderazgo del Distrito (ítem 222) y además si entrena a gobernadores de Área, el manual de Liderazgo de Área (ítem 221) El presentador debería también revisar el programa de División Distinguida y Área Distinguida (ítem 1481). Toma el tiempo necesario para revisar este material, después estudia el programa de capacitación, Imprime tu propia personalidad y experiencias para crear una sesión que sea educativa, agradable y motivacional. Sugerencias útiles para apoyarte en tu preparación de esta sesión de entrenamiento se mencionan en la Parte I. La Parte II cubre los puntos esenciales de la sesión. Partes III y IV te brinda ayudas visuales y panfletos.

Recuerda, entrenar no termina con la sesión de capacitación. Es un proceso que continúa a través de un término oficial. Asegúrate de informar a los entrenados que cada pregunta que surja durante su año en el cargo, el gobernador de Distrito, el gobernador de Educación y Adiestramiento, y el gobernador de Mercadotecnia están dispuestos a ayudar.

Parte I: Fundamentos para una sesión de entrenamiento exitosa

MANTENER EL ENTRENAMIENTO ENFOCADO EN LA MISIÓN DEL DISTRITO

El logro de la misión del distrito requiere que los distritos entrenen exitosamente a sus gobernadores de División y de Área.

Toastmasters Internacional publica varios programas de entrenamiento para los gobernadores de División y de Área, abordando los temas centrales, ya que estos líderes voluntarios necesitan tener éxito. A cada distrito se le brindan varias copias de estos programas de capacitación. Los programas están en un formato preestablecido y son flexibles aún enfocados. Cada programa de entrenamiento también enfatiza un aprovechamiento maduro por permitir la discusión y ofrecer ejercicios prácticos y casos de estudio.

Todo gobernador de División y de área debe manejar el contenido de los programas de entrenamiento disponibles en la página Web de Toastmasters Internacional, members.toastmasters.org. Aquí está una descripción:

Achieve Success Standards (ítem 218A). Este programa cubre los estándares de gobernadores de División y de área y los programas de Club, Área Y División.

Distinguidos. Maintain Strong Clubs (ítem 218B) Fundamental para mantener los clubes y tener un crecimiento basados en la membresía. Este módulo te dice como reforzar la membresía y tener efectivas visitas de Área-Club.

Build new Clubs (ítem 218C) Para llegar a ser una División distinguida del Presidente o un Área Distinguida del Presidente requises del crecimiento neto de 1 club. Para ser División Distinguida requieres no perder ni un club. Este módulo le enseña a los oficiales del Distrito lo básico para construir un Club.

Build a successful team (ítem 218 D) Los gobernadores exitosos de División o área logran sus metas con el apoyo de otros. Este módulo enseña a los oficiales como formar un equipo y como utilizar al equipo del Área o División de manera efectiva.

Conduct quality contests (ítem 218E) Aunque no es una prioridad, los concursos de oratoria son eventos interclubes importantes. El concurso del área es probablemente uno de los eventos del Distrito en el cual la mayoría de los clubes participan. Este programa brinda instrucciones, ejercicios y un listado para asegurar que el concurso se realice de manera conveniente.

El entrenamiento inicial de gobernadores de División y Área debe ser mínimo 4 horas. Los gobernadores de División y Área podrían ser entrenados juntos en algún lugar central geográficamente. Por ello Distritos largos podrían entrenar a los gobernadores de área por divisiones o grupos de divisiones juntas. Capacitaciones uno a uno toman tiempo y deberían darse muy rara vez.

CINCO PASOS PARA PLANEAR UN PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO PARA GOBERNADORES DE DIVISIÓN Y DE ÁREA EXITOSAS.

1.- PREPARAR EL PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO.

El contenido central del entrenamiento debe incluir los programas de capacitación para gobernadores de División y de Área publicados por Toastmasters internacional. El entrenamiento inicial debe ser de por lo menos 4 hrs. Para asegurar que los gobernadores reciben las instrucciones adecuadas. Un ejemplo de un programa de entrenamiento se brinda al final de esta sección.

2.-OBTÉN Y PREPARA EL MATERIAL.

- Presentaciones en PowerPoint están disponibles en www.toastmasters.org o puedes preparar transparencias usando las muestras que encontrarás en la Parte III de cada programa de capacitación. Si vas a usar rotafolio se debe preparar por adelantado: Escribe la información en cada página, usando marcador y asegurándote que todas las letras tienen el tamaño suficiente para ser visibles a todos los participantes. Sugerencias para el uso efectivo de ayudas visuales están también incluidas en la parte III.
- Duplica el panfleto de la Parte IV de cada programa de entrenamiento.
- Prepara otros materiales de referencia, Este podría estar disponible en el Distrito o lo puedes ordenar del catalogo Toastmasters (asegúrate de hacerlo con el tiempo suficiente por la entrega)

3.-SELECCIONA A LOS CAPACITADORES.

Selecciona a los mejores entrenadores; aquellos que sabes harán un buen trabajo, serán entusiastas y podrían motivar a los participantes. Notifica a los entrenadores con anticipación y mantente en contacto. Después de seleccionarlos bríndales el material para las sesiones.

4.- COORDINA LA LOGÍSTICA DE LAS SESIONES.

- Selecciona una fecha, hora y lugar que no se junte con eventos locales importantes
- Planea con tiempo suficiente para completar el programa de trabajo. Un mínimo de 4 a 6 hrs. se sugieren para completar los 5 programas de entrenamiento de gobernadores de División y de Área.
- Selecciona y asegura una locación, la cual brindará un ambiente adecuado al entrenamiento.
- Contrata el numero suficiente de sillas, mesas y equipo, Ver las sugerencias incluidas en la sección titulada "El ambiente del Entrenamiento"

5.-PROMUEVE FUERTEMENTE PARA ASEGURAR LA ASISTENCIA.

Invita y motiva a todos los gobernadores de División y/o de Área a asistir a la sesión de entrenamiento, usando todos los medios disponibles (paginas de Internet del distrito, división y club, boletines, volantes, etc.) Promueve con tiempo, luego por teléfono. Tu meta será aumentar la asistencia y esto requiere una fuerte promoción. Enfatiza como este entrenamiento ayudará a hacer más efectivos los trabajos de la División y del Área

EL AMBIENTE DE ENTRENAMIENTO.

Un ambiente físico satisfactorio es esencial para un entrenamiento efectivo. Contrata por adelantado el salón de la sesión para que pueda ser instalado adecuadamente. Necesitarás un salón con el largo suficiente para sentar cómodamente a los oficiales que asistan. De preferencia debe tener un espacio en el fondo para el coffee-break y suficiente espacio al frente para acomodar el equipo audiovisual y una mesa de trabajo para materiales y suministros. Consigue el proyector o el cañón y una pantalla (incluyendo focos de repuesto y una extensión).

El cuadro de abajo ilustra una disposición física ideal para una sesión de entrenamiento de líderes del Distrito.

Recién llegues, checa la temperatura del salón (nada peor que un salón muy frío o muy caliente; cuando los participantes están incómodos tienen problemas para concentrarse en la presentación) Por último, acostumbra a recibir a los participantes conforme lleguen y si el tiempo lo permite, charla con ellos.

LETRA

A Atril y mallete.

**B Laptop y LCD
proyector o
proyector de acetatos**

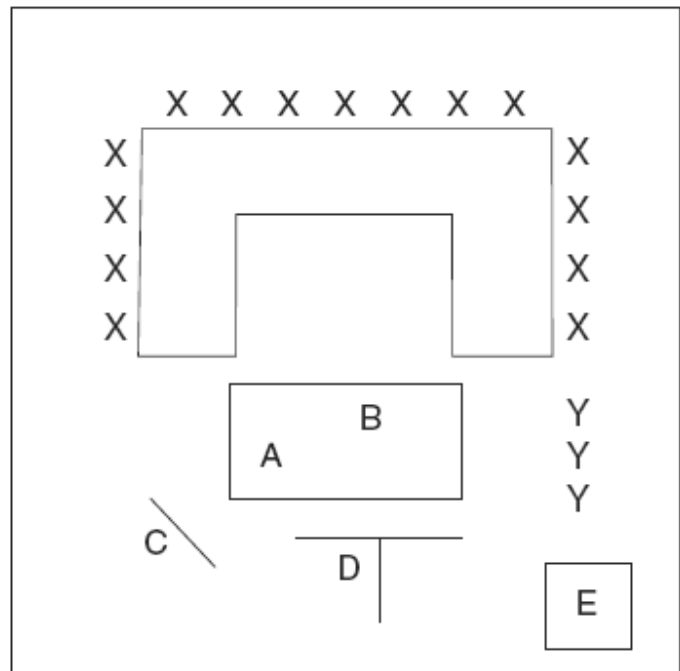
C Rotafolios.

D Pantalla.

E Mesa para los materiales.

X Participantes.

**Y Asistentes al
entrenamiento**



CÓMO USAR LA GUÍA DEL PROGRAMA.

El formato del programa de entrenamiento es fácil de usar, pero requiere una preparación. Está diseñado para permitir a los oradores la oportunidad de ser flexibles y creativos. Como sea, también brinda una estructura para que los elementos importantes del programa sean enfatizados.

Nota como el programa de entrenamiento está estructurado. **El tiempo total de esta sesión es de 45 a 60 min.** Atención especial al tiempo es esencial. Estas son las instrucciones explícitas y lineamientos para llevar ejercicios de grupo y partes de el material de presentación.

En la columna de la mano derecha están las claves para las ayudas visuales y panfletos, así como espacios para que puedas hacer anotaciones.

Sé flexible porque pequeñas diferencias pueden existir entre las prácticas de tu distrito y la información en este programa. Aunque usando esta guía que se presenta, necesitarás invertir tiempo en revisar y adaptar este programa a las necesidades de tu distrito.

La Parte II te brinda un guión de entrenamiento. En la presentación de este material **no leas el guión palabra por palabra**, en su lugar llega a familiarizarte con cada tema, luego parafrasea y embellécelo para adaptarlo a tu estilo de presentación. Preparando tu sesión de capacitación, mantén 2 cosas en la mente. Primero, ajusta tu presentación al tiempo asignado a cada tema. Segundo, deja un poco de tiempo para discusiones de grupo y participación.

La parte III de este manual contiene las ayudas visuales básicas para este programa. Cada diapositiva está identificada en la columna de la derecha como “diapositiva #__” en el programa. Si no tienes acceso a un archivo Powerpoint, a una laptop y a un cañón entonces se recomienda que reproduzcas estas ayudas en acetatos para utilizarlos con un proyector. Si esto no es posible, entonces cópialos en hojas para rotafolio.

REVISAR LA LISTA PARA EL ENTRENAMIENTO.

- ___ Lugar de la reunión seleccionado y apartado
- ___ Todos los participantes notificados
- ___ Seguimiento con llamadas telefónicas a todos los oficiales
- ___ Confirmados los asistentes al entrenamiento
- ___ Ayudas visuales preparadas
- ___ Panfletos duplicados
- ___ Lugar rentado y debidamente equipado
- ___ Bocadillos y bebidas solicitadas
- ___ Material de reserva y material de referencia en mano
- ___ Proyector disponible con foco y extensión
- ___ Rotafolio disponible con marcadores
- ___ Hojas y lápices disponibles para los asistentes

EJEMPLO DE UNA PLANEACIÓN DE ENTRENAMIENTO.

La capacitación inicial debe ser al menos de 4 hrs para asegurar que los oficiales tienen los fundamentos sólidos para hacer su trabajo. Este programa completo del día puede ser modificado a 6 hrs o 4 hrs. Como sea, estos programas de entrenamiento para gobernadores de División y de Área deben ser parte de cualquier capacitación inicial.

Achieve Success standards (218^a) Maintain strong clubs (item 218B) Build new Clubs (item 218C) Build a successful team (item 218 D). De ser necesario Conduct quality contests (item 218E) puede ser presentado en otra ocasión, pero antes que empiecen los concursos. Todos estos manuales de entrenamiento incluyendo las presentaciones en PowerPoint están disponibles en la pagina Web members.toastmasters.org

8:00 am Registro
8:30 am Bienvenida
8:45 am Achieve success standards
9:45 am Descanso
10:00 am Maintain strong clubs
11:00 am Build new clubs
12:00 am Almuerzo y trabajo*
1:15 pm Descanso
1:30 pm Build a successful team
2:30 pm Conduct quality contests
3:30 pm Descanso
3:45 pm Auto-evaluación*
4:45 pm Cierre
5:00 pm Final

*Durante el almuerzo, se pueden cubrir algunos temas relacionados con lograr la misión del distrito, como lograr los 4 factores de éxito del distrito, las metas del programa de Distrito Distinguido para el crecimiento del club, aumento de membresía, CC's, y AC's. Hacia el final de la sesión el distrito puede realizar un ejercicio de grupo y distribuir la herramienta de autoevaluación que figura al final de esta sección. (Parte I). Los participantes pueden responder a las preguntas y discutir sus respuestas con los formadores y compañeros. De este modo se garantizará que los alumnos tienen una comprensión más clara del papel del distrito y su papel en el éxito del distrito y de su propio éxito.

El programa de entrenamiento del Gobernador de División y área está en curso. La formación debería ser parte de todos los distritos casos, en particular en las reuniones del Comité Ejecutivo del Distrito. He aquí algunas sugerencias que pueden ser contemplados como parte de la formación inicial y la formación continua a lo largo del año:

- **Sesión rompedora de Gobernador de Área.** Los gobernadores se reúnen y comparten una lluvia de ideas para discutir las y lograr Áreas Distinguidas o mejorar.
- **Configuración de objetivos en el Área/División.** Los Gobernadores de División se reúnen con los Gobernadores de Área. Revisar y discutir estrategias para lograr las metas de División o Área Distinguidas.

- **Sesiones de motivación e información general del Gobernador del Distrito:**
 - Distrito misión / objetivos (factores críticos de éxito)
 - Significado de lograr Distrito, División, Área o Club Distinguidos.
 - Criterios para el Gobernador de Área/ Gobernador de División del Año.

- **Lluvia de ideas entre los Líderes del Club.** Generar ideas para la construcción de nuevos clubes en las comunidades y las empresas de modo que cada división o área tiene un crecimiento neto de al menos un club y consigue el Distinguido de Presidente División/Área.

- **Preguntas y respuestas.** Abierto el debate se centra en cuestiones críticas relacionadas con los Programas para ser Distrito / División / Área Distinguidos, ayudando a aumentar los socios de los clubes, la reconstrucción de los clubes débiles, la creación de clubes, como hacer visitas de club por el gobernador de área.

- **Panel de los últimos Gobernadores de Área exitosos:** El éxito de anteriores gobernadores de área se puede aprovechar para compartir experiencias y técnicas para la consecución de los objetivos y responder a las preguntas de los socios.

- **Juego de roles para la visita del Club:** Hacer efectiva la práctica, orientada al servicio de visitas a los clubes.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO.

A. Cuestionario de autoevaluación - Hacia el final de la sesión de entrenamiento, distribuir el cuestionario de las páginas siguientes. Invite a los participantes a completar el cuestionario y tomar tiempo para discutir las respuestas y responder cualquier otra pregunta o preocupación.

B. Reunión de Líderes – Invite a los participantes a llenar un formato de evaluación final de todo el período de sesiones. Entregue materiales según sea necesario basado en la retroalimentación que recibe.

C. Aplicación del Distrito – Los entrenados evaluarán el uso de materiales. Asegúrese del seguimiento con los Gobernadores de Área y / o División a lo largo de su mandato. Tenga en cuenta que el aprendizaje es un proceso continuo.

D. Sesiones de repaso – Tenga sesiones de evaluación formales o informales con la mayor frecuencia posible.

ENTRENAMIENTO DEL GOBERNADOR DE ÁREA Y DIVISIÓN.

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN.

Las siguientes preguntas pueden ayudarle a evaluar su comprensión de su papel como funcionario de distrito. Responda a las preguntas lo mejor que pueda y discuta sus respuestas con sus entrenadores y compañeros. Si no está seguro de la respuesta a una pregunta, hable con su formadores y / o compañeros oficiales de distrito.

SERVICIO Y SOPORTE DEL CLUB.

Un club exitoso se mide por el rendimiento en el Programa del Club Distinguido (DCP).

¿Cuáles son las 10 metas en el PCD?

.....
.....
.....

¿Cómo puedo ayudar a los clubes en mi área / división a convertirse en Clubes Distinguidos?

.....
.....
.....

¿Qué debo hacer para garantizar que los oficiales de club en mi área / división asistan a la capacitación de oficiales?

.....
.....
.....

¿Cuántos clubes están en mi área / división?

.....
.....
.....

¿Cuántas visitas de club debe hacer un gobernador de área y cuáles son los plazos para efectuar estas visitas?

.....
.....
.....

¿Con qué frecuencia debería un gobernador estar en contacto con presidentes de club?

.....
.....
.....
.....

¿Cuáles son los nombres de los presidentes de club en mi área?

.....
.....
.....
.....
.....

DIVISIÓN Y ÁREA EXITOSA.

¿Cuáles son mis principales responsabilidades como gobernador de un área o división?

.....
.....
.....
.....

¿Cómo se mide mi rendimiento?

.....
.....
.....
.....

¿Qué objetivos debe conseguir mi área y la división a fin de lograr el grado Distinguido de Presidente?

.....
.....
.....
.....

¿Que es en mi consejo de área / división y con qué frecuencia se deben reunir?

.....
.....
.....
.....

¿Dónde puedo crear un club o cómo el distrito me puede ayudar a identificar los prospectos para ser un nuevo club?

.....
.....
.....
.....

¿Dónde puedo obtener los recursos necesarios para construir un club en mi área o división?

.....
.....

.....
.....

DISTRITO EXITOSO

Nuestro Equipo del Distrito Exitoso se mide por su desempeño en el Programa del Distrito Distinguido.

¿Cuáles son las cuatro metas que el distrito necesita para lograr el fin de tener éxito y ser reconocido como un distrito distinguido?

.....
.....
.....
.....
.....

OTROS

¿Cuáles son mis responsabilidades con respecto a los concursos de oratoria?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

* * *

Parte II: Presentación de la Sesión de Entrenamiento Alcanzando Estándares de Éxito

PRESENTADOR: Tal vez quiera abrir su programa con breves comentarios en sus propias palabras. Pero recuerde que a partir de ahora y a lo largo del seminario, el tiempo es valioso y debe ser controlado cuidadosamente.

INTRODUCCIÓN

Las personas se unen a clubes Toastmasters por diversas razones, pero todas esas razones tienen su fundamento en el deseo de lograr el éxito. Sin embargo, para que el éxito individual se logre, es primeramente necesario para los clubes Toastmasters proveer una preparación fuerte y de apoyo que permitirá que los logros se lleven a cabo.

En esta sesión, queremos cubrir lo siguiente:

DIPOSITIVA # 1

Identificar la Misión de nuestro Distrito. Debemos conservar nuestra misión a la vanguardia para que más personas sean beneficiadas por Toastmasters.

Establecer Estándares de Servicio. Estamos en el negocio de servir a los clubes. Revisaremos los estándares de servicio que los gobernadores de área y división esperan.

Medir el Éxito. Su éxito este año será medido ya sea por lograr Área y División Distinguida, Selecta Distinguida o Distinguida del Presidente. Nos aseguraremos de que entienda cómo es que su éxito será medido.

Medir el Éxito del Club. Usted será exitoso si sus clubes son exitosos. Describiremos el Programa del Club Distinguido, el cual mide el éxito del club. Queremos que todos los clubes de tu área y división sean Distinguidos, Selectos Distinguidos o Club Distinguido del Presidente.

Planear el Éxito. Para ser distinguido, necesita planear ser Distinguido. Revisaremos los Proyectos de Área y División Distinguidos y conduciremos y planificaremos el trabajo.

DIPOSITIVA # 2

Como líder de Distrito, usted puede proveer el conocimiento y la ayuda que animará a la preparación de un Club de Apoyo, y que también realizará los objetivos siguientes de la misión del distrito:

- Enfocarse en los factores de éxito críticos, como están especificados en las Metas Educativas del Distrito y en las Metas de Distrito.
- Asegurarse de que cada club realiza sus responsabilidades efectivamente hacia sus miembros; y
- Proveer de manera efectiva la preparación y las oportunidades de desarrollo de liderazgo a los oficiales de club y distrito.

A lo largo de esta sesión de entrenamiento, nos enfocaremos en los estándares que necesita para lograr el éxito.

ESTÁNDARES DE SERVICIO DEL DISTRITO PARA GOBERNADORES DE DIVISIÓN Y GOBERNADORES DE ÁREA.

Los Distritos son el brazo de servicio de Toastmasters Internacional. A través de sus áreas y divisiones, los Distritos son los que extienden los beneficios de Toastmasters a más personas al ayudar a que existan y se creen nuevos clubes. Para asegurarnos de que los clubes reciban el servicio que necesitan, los gobernadores de área y división tienen que esforzarse para lograr los estándares. El lograr estos estándares significa que los clubes y los oficiales de clubes están recibiendo el servicio que necesitan para facilitar a sus miembros el poderoso Programa de Toastmasters.

PRESENTADOR: *Distribuya el Folleto #1, "Estándares de Servicio del Distrito para Gobernadores de División y Gobernadores de Área".*

ESTÁNDARES PARA GOBERNADORES DE ÁREA

DIPOSITIVAS # 3, 4, 5, 6, 7

Guía # 1

Revisemos los estándares que cada gobernador de área conocerá a lo largo de su año de servicio. Como gobernador de área usted debe:

- **Enfocarse en el crecimiento de la membresía y los logros educativos en clubes, para que el área obtenga un reconocimiento mínimo de Área Distinguida.** Los clubes saludables han aumentado su membresía, entrenado a los oficiales de club y producido Comunicadores Competentes y Comunicadores Avanzados. Lograr el reconocimiento de Área Distinguida significa que los clubes son saludables. Sin embargo, para que un club sea exitoso, debemos enfocarnos en ganar y conservar la membresía. Por supuesto, para ganar y conservar a los miembros, un club debe otorgar los programas que lo hagan introducirse en las vías para la Comunicación y el Liderazgo de Toastmasters Internacional. Más adelante en esta sesión, explicaremos las metas que necesita lograr para ser Área Distinguida, Selecta Distinguida o Distinguida del Presidente.
- **Motivar y asistir a cada club del área para convertirse en Club Distinguido.** El reconocimiento como Club Distinguido, Club Selecto Distinguido o Club Distinguido del Presidente significa que el club está logrando su misión. Todos están aprendiendo, creciendo y realizándose en Toastmasters.
- **Hacer al menos dos visitas a clubes y:**
 - Evaluar la membresía de clubes y su voluntad para crecer.
 - Evaluar quien logrará las metas educativas y cuándo se concretarán.
 - Evaluar la calidad de las sesiones de los clubes, su reconocimiento, trabajo con nuevos socios y administración.
 - Completar el Reporte de Área de Visitas a Clubes en línea: members.toastmasters.org.

Las visitas a clubes son oportunidades invaluable con las que usted puede generar un tremendo impacto. Como representante de la organización, sus visitas pueden al distrito a entender lo que pasa en los clubes. En otra parte de nuestro entrenamiento discutiremos como conducir una visita de área y las estrategias que puede usar para ayudar a los clubes.

- **Ofrecerse para hacer un presentación en la visita al club con uno o mas de los siguiente temas:**
 - Programa de Club Distinguido
 - Vías de Comunicación y Liderazgo
 - Crecimiento y desarrollo de la membresía.

Cuando visite un club, hable acerca de uno o más de estos problemas tan importantes. Todo club debería esforzarse en convertirse en Club Distinguido. Si un club tiene pocos o no tiene CCs o ACs, tómese un momento para explicar las Vías de Comunicación y Liderazgo de Toastmasters Internacional. Los requerimientos para cada reconocimiento están incluidos en su Manual de Liderazgo de Área y lo puede encontrar en el sitio Web de Toastmasters Internacional: members.toastmasters.org. Las investigaciones muestran que nuestros socios quieren público para sus discursos, presente formas de encaminar el crecimiento y desarrollo de la membresía.

- **Asegúrese de que cada club entiende los roles de servicio del gobernados de área y del distrito.** Su trabajo es asegurarse de que el club es exitoso. Usted y el distrito son capaces de ayudar al club en sus esfuerzos para ser un exitoso Club Distinguido. Si el club necesita ayuda en la membresía o si el programa educativo es pobre, es su trabajo actuar como mentor y proveer ayuda y/o contactar a su gobernador de división o gobernador de distrito para ayudar en las necesidades de los clubes.
- **Contacte a los presidentes de club acerca de:**
 - El funcionamiento del Programa del Club Distinguido.
 - Siga trabajando en detalles identificados en visitas o contactos anteriores.
 - Entrenamiento distrital u otros eventos del distrito.La comunicación del la calve para su progreso y éxito de los clubes en su área. El dialogar mensualmente con los presidentes de clubes lo mantiene informado y también puede alertarlo acerca de los problemas antes de que demasiado tarde para ayudar al club.
- **Crecimiento.**
 - Asegúrese de no perder clubes en su área.
 - Con la ayuda del gobernador de división, construya al menos un nuevo club en el área. Perder un club es una tragedia. Cuando un club se ha perdido, menos personas pueden recibir los beneficios del programa educativo de Toastmasters. Menos hombres y mujeres son capaces de conquistar el miedo a hablar en público o adoptar grandes habilidades de comunicación y liderazgo. Sus gobernadores de división y distrito quieren asegurarse de que no haya pérdidas de clubes durante su gestión. Manténgalos informados para que ellos puedan asegurar el éxito de todo club en este año.

Construir clubes es un logro fantástico. Cuando se forma un nuevo club, mas personas están recibiendo la oportunidad de aprender, crecer y progresar en Toastmasters. Busque lugares en los que se pueda formar un club en su área. Cuando visite clubes, identifique a los miembros que podrían ser buenos mentores o fundadores de club. Su gobernador de división y sus líderes de distrito están listos y son capaces de comenzar un nuevo club en su área y división.

- **Lleve a cabo al menos dos reuniones del concejo de área cada año y tenga en la agenda los siguientes temas:**
 - Programa de Club Distinguido, incluyendo planes, metas, necesidades para la asistencia del distrito/área a los clubes.
 - Asistencia al entrenamiento de oficiales de club.
 - Planeación de los eventos inter-clubes (por ej. Entrenamiento, hora y lugar para los concursos de área)
 - Intercambios de ideas, los clubes pueden compartir historias de éxito.

La comunicación es la llave al éxito. Reunirse con sus presidentes de club, vicepresidentes educativos y vicepresidentes de membresía dos veces al año es una gran oportunidad para promover el éxito de todos los clubes y planear los eventos que benefician a los mismos.

- **Participar en el entrenamiento de distrito para gobernadores de área, reuniones del Comité Ejecutivo, conferencias del distrito y reuniones de consejo de distrito.** Como oficial de distrito usted es parte del cuerpo gubernamental del distrito. Como alguien que tiene conocimiento de primera mano de los clubes en su área, usted tiene el deber de participar en las decisiones que afectan a los clubes. También tiene valorada experiencia que puede ayudar al distrito a servir de mejor manera a sus clubes.

ESTÁNDARES PARA GOBERNADORES DE DIVISIÓN.

DIPOSITIVAS # 8, 9, 10, 11

Revisemos los estándares que cada gobernador de división debe conocer durante su año de servicio. Un gobernador de división debe:

- **Obtener un reconocimiento mínimo de División Distinguida.** Así es como se mide el éxito del gobernador de División. Lograr el reconocimiento de División Distinguida significa que las áreas y clubes en su división son exitosas y las personas están recibiendo los beneficios de Toastmasters. Significa que usted no perdió ningún club durante su gestión o que añadió uno o más clubes a su división. Mas adelante en esta sesión explicaremos las metas que debe lograr para ser División Selecta, Selecta Distinguida o Distinguida del Presidente.
- **Enfocarse en los logros del gobernador de área del Programa de Área Distinguida para que toda área sea Área Distinguida o mejor que eso.** Su principal preocupación es asegurarse de que cada área logre ser Área Distinguida o mejor. Si usted invierte en el éxito de sus gobernadores de área, entonces los

clubes de su división serán beneficiados y usted será un exitoso gobernados de división.

- **Contacte a los gobernadores de área al menos mensualmente.** La Comunicación es la llave al éxito y usted necesita averiguar que está pasando en los clubes de su división para poder proveer el apoyo que los gobernadores de área y los clubes necesitan. En cada contacto discuta:
 - El progreso en las metas del Programa de Área Distinguida.
 - El seguimiento de las visitas a clubes.
 - Clubes débiles y estrategias para asegurarse de que no haya clubes solos en ningún área.
 - Reconstrucción de todos los clubes para asegurar fuerza.
- **Asegurarse de que el 100% de los gobernadores de área están entrenados.** Trabaje con sus gobernadores de área para asegurarse de que todos reciban el entrenamiento proveído por el distrito
- **Crecimiento: Esfuércese por lograr un Nuevo club o más por área.** Busque a los líderes de clubes y trabaje con su gobernador de distrito, oficial de mercadotecnia, y gobernadores de área para establecer al menos un nuevo club en cada área de su división (sin perder ningún otro club de la división)
- **Lleve a cabo al menos dos reuniones del consejo de la división cada año, y tenga en agenda los siguiente temas:**
 - Programa de Área Distinguida, incluyendo planes, metas, progresos y la necesidad de asistencia de los gobernadores de división y distrito.
 - Programa de Club Distinguido, incluyendo planes, metas, progresos y la necesidad de asistencia del distrito/división/área.
 - Asistencia al entrenamiento de oficiales de club.
 - Planeación de los concursos de la división.

Los gobernadores de área son un equipo con el potencial de entregar los beneficios que transforman vidas de Toastmasters a más gente. Reunirse con sus gobernadores de área al menos dos veces anualmente es una gran oportunidad para promover los logros de los Programas de Club/Área/División Distinguidos.

- **Participar en el entrenamiento distrital para gobernadores de área y división, reuniones del comité Ejecutivo, conferencias del distrito y reuniones de consejo del distrito.** Como oficial de distrito, usted es parte del cuerpo gubernamental del distrito. Usted es también responsable de los clubes y de los gobernadores de área de su división. Tiene el deber de participar en las decisiones que afectan a los clubes de su división. También tiene una valorada experiencia que le puede ayudar al distrito a mejorar el servicio para los clubes y a los líderes voluntarios a lograr la misión del distrito.

MEDIR EL ÉXITO DE LOS GOBERNADORES DE ÁREA: EL PROGRAMA DE ÁREA DISTINGUIDA

PRESENTADOR: *Esta sección deberá ser presentada para gobernadores de división y área, ambos. La sección que sigue “El Programa de División Distinguida”, está específicamente diseñada para gobernadores de división, pero también puede presentarse para gobernadores de área.*

Los Programas de Área, División y Club Distinguidos son grandes herramientas para asegurarse de que las personas de los clubes cosechen los beneficios de Toastmasters. Los programas también animan a traer más gente a Toastmasters, así que ellos también pueden desarrollar las herramientas de comunicación y liderazgo que cambian vidas. Estos programas también miden su éxito como oficial de distrito.

Estos programas también ayudarán a que se conviertan en mejores líderes. Cada programa prepara metas que miden qué tan bien actúan los clubes al encontrar las necesidades de los socios. Los programas también preparan metas y miden qué tan bien hacen sus esfuerzos las áreas y divisiones al servir a los clubes y compartir Toastmasters con otros a través de los logros educativos, el crecimiento de la membresía y el crecimiento del club.

¿Qué hace a un gobernador de área exitoso? **Los gobernadores de área son exitosos cuando sus clubes son exitosos.** Y, en gran grado, el éxito individual de los clubes depende de la guía y soporte que reciben de sus gobernadores de área.

DIPOSITIVA # 12

¿Qué hace a un gobernador de área exitoso? Para lograr el éxito, un gobernador de área debe planear y lograr:

- Área Distinguida
- Área Selecta Distinguida, o
- Área Distinguida del Presidente

Queremos que cada gobernador de área sea el líder de un “Área Distinguida”, o incluso mejor, queremos que todo gobernador de área prepare la meta de lograr “Área Selecta Distinguida” o “Área Distinguida del Presidente”

La designación de “Área Distinguida”, “Área Selecta Distinguida” o “Área Distinguida del Presidente”, significa que los clubes en su área están haciendo las cosas bien y cumpliendo las necesidades de sus miembros; significa que usted está contribuyendo al éxito del distrito. Más importante aún, significa que el Toastmaster en usted está cosechando los beneficios del programa educativo de Toastmasters.

REVISIÓN DEL PROGRAMA DE ÁREA DISTINGUIDA.

DIPOSITIVA # 13

Toda área que contenga tres o más clubes en su CLUB BASE está automáticamente siendo considerado en el Programa de Área Distinguida. Los cálculos de Club Base serán explicados más adelante en esta sesión.

Su área puede tener la designación de “Área Distinguida”, “Área Selecta Distinguida” o “Área Distinguida del Presidente” si alcanza las metas de membresía y los logros educativos. Las metas están preparadas para cada área en las categorías críticas de logros de la renovación puntual de deudas de octubre, la renovación de deudas de abril entregadas a tiempo, Comunicadores Competentes (CCs), Comunicadores Avanzados (ACs), y clubes con membresía de más de 20. Un área que logre las metas de al menos cuatro de estas cinco categorías críticas será honrada como Área Distinguida.

Las metas también están expuestas en las categorías de logros del Reporte de Área de Visitas a Clubes hechas a tiempo y Clubes Distinguidos. Un área que cumpla las cinco metas críticas educativas y de membresía, que cumpla sus metas para la sumisión del Reporte de Área de Visitas a Clubes poseerá la designación de “Área Selecta Distinguida”. Finalmente, si todas la metas de Área Selecta Distinguida son cumplidas y el área tiene un crecimiento neto de al menos un club, entonces el área será premiada con la mas alta designación, el premio de “Área Distinguida del Presidente”.

El Plan de Funcionamiento del Área puede ayudarle a lograr el estatus de Área Distinguida, Selecta Distinguida o Distinguida del Presidente. El plan le ayuda a establecer las metas, planes y estrategias que el área puede usar para lograr los objetivos. Además, puede usar un reporte a computadora llamado el **Reporte de División/Área Distinguida**. El reporte muestra las metas del Programa de Área Distinguida para su área y le informa acerca del progreso para lograr las metas.

Discutiremos esto con más detalle después.

Primero, veamos más de cerca, el programa en sí mismo.

PRESENTADOR: *Como parte de su presentación, tal vez quiera referirse al folleto de Área Distinguida y División Distinguida (Ítem 1481), que fue incluido en los kits de Gobernador de Área y Gobernador de División distribuidos por los distritos. También, tal vez desee referirse al folleto como información adicional acerca de las metas del programa.*

METAS PARA LOGRAR ÁREA DISTINGUIDA.

Su mínimo de metas para el área serán establecidas para el año, basadas en el número de clubes asignados a su área. (En general, las áreas contienen de 4 a 7 clubes). Este mínimo de metas será indicado en el Reporte de Área/División Distinguida, disponible en línea en **members.toastmasters.org**. Todos los cálculos de metas que no resulten en un número entero, serán redondeados al siguiente número entero. Una explicación del Reporte será dada posteriormente.

Área Distinguida. Las áreas que logren cuatro de las cinco metas siguientes serán premiadas con el honor de “Área Distinguida”.

Meta #1 --- Renovaciones de Deudas del Club: 75% de los clubes del área deben rendir una completa renovación de deudas de Octubre, que deberá ser recibida en línea o llegar a la Sede Mundial no después del 15 de noviembre.

Meta #2 --- Renovación de Deudas del Club de Abril: 75% de los clubes del área deben rendir una completa renovación de deudas de Abril, que deberá ser recibida en línea o llegar a la Sede Mundial no después del 15 de mayo.

Meta #3 --- CCs: Un promedio de 1.75 CCs otorgados por club hasta el 30 de Junio. Las solicitudes de CCs deben ser recibidas en la Sede Mundial no después del 30 de Junio.

Meta #4 --- ACs: Un promedio de un AC por cada dos clubes hasta el 30 de Junio. Así como las solicitudes de CC, las de AC deben ser recibidas en la Sede Mundial no después del 30 de Junio.

Meta # 5 --- El 60% de los clubes del área deben ser Clubes Distinguidos. Sesenta por ciento de los clubes deben lograr el reconocimiento del programa anual de Club Distinguido, Club Selecto Distinguido o Club Distinguido del Presidente. Revisaremos el Programa de Club Distinguido un poco después, durante esta sesión.

Área Selecta Distinguida. Las áreas que logren las 5 metas y logren las siguientes tres metas serán premiadas con el gran honor de “Área Selecta Distinguida”.

Meta #6 --- Reporte de Área de Visitas a Clubes, Primera Ronda: las formas de los Reportes de Visitas a Clubes del 80% de los clubes del área deben ser entregados a la Sede Mundial. Los gobernadores de Área deben entregar estas formas en línea a través del sitio de TI. La última fecha de entrega es el 30 de Noviembre.

Meta #7 --- Reporte de Área de Visitas a Clubes, Segunda Ronda: las formas de los reportes de visitas a clubes del 80% de los clubes del área deberán ser entregadas a la Sede Mundial antes del 31 de Mayo.

Meta #8 --- Clubes con membresía mayor a 20: Al menos el 60% de los clubes del área deben tener 20 o más socios pagados antes del 30 de Junio. El total de socios pagados en un club hasta el 30 de junio equivale al número de miembros del club que pagaron las deudas renovadas de Abril para el periodo de renovación en curso más el número de nuevos socios que se unieron desde el 1ro de Abril. Para ser acreditada, la renovación de deudas o los pagos de los nuevos socios deberán estar acompañados de las formas apropiadas y recibidas en la Sede Mundial, no después del 30 de Junio.

Los miembros que se transfieren a un club no están incluidos en ese pago total de membresía del club, hasta que hayan pagado las deudas a ese club.

Área Distinguida del Presidente. El máximo honor que un área puede poseer, “Área Distinguida del Presidente”, será otorgado a áreas **que hayan logrado todas las metas del Área Selecta Distinguida y** la siguiente meta:

Meta #9--- Total surgimiento de un club o más. Un área debe tener, hasta el 30 de Junio, un total de al menos un club más pagado comparado con el total de clubes del área pagados al inicio de la gestión.

CÓMO CALCULAR LAS METAS.

Las metas del área distinguida están indicadas en el Reporte del Área/División Distinguida (una descripción de este reporte será discutida después). Las metas son calculadas usando un **CLUB BASE** del área (total de clubes en el área, en el 1ro de Julio). Definamos un **CUB BASE**:

CLUB BSE (1ro de Julio)= Número de clubes del área que han rendido una completa renovación de deudas de Abril para el año previo **más** los clubes que registraron cuentas del 1ro de Abril al 30 de Junio del año anterior. Aquí está un ejemplo de cómo un CLUB BASE debe ser calculado:

Número de clubes del área que rindieron la renovación de deudas de Abril.	6
Número de clubes del área que registraron cuentas entre el 1ro de Abril y el 30 de Junio.	_
	<u>+ 1</u>
CLUB BASE (1ro de Julio)	= 7

El **CLUB BASE** de su área puede ser ajustado a lo largo del año si tiene un club que rindió su el reporte de su semianualidad de Abril después del 1ro de Julio.

Los clubes que registraron sus cuentas durante la gestión (1ro de Julio – 30 de Junio) y son asignados a tu área **NO** aumentan el CLUB BASE de tu área. Sin embargo, cualquier logro de un club recién registrado cuenta como meta lograda por el área.

EJEMPLOS DE CÓMO SON CALCULADAS LAS METAS DEL ÁREA.

PRESENTADOR: Lo siguiente provee dos ejemplos de cómo son calculadas las metas. Para los otros ejemplos, por favor refiérase al folleto del Programa de Área Distinguida y División Distinguida (Ítem 1481)

Veamos dos ejemplos de cómo deben ser preparadas las metas para un área, empezando el año son cinco clubes:

META: Promedio de 1.75 CCs por club en el área, hasta el 30 de Junio.

Cálculo de la meta: CLUB BASE X 1.75; por ejemplo, un área con un CLUB BASE de 5 debe tener 8 CCs para el 30 de Junio.

META: 60% de los clubes del área logran ser Club Distinguido para el 30 de Junio.

Cálculo de la meta: CLUB BASE X .60; Por ejemplo, un área con un CLUB BASE de 5 debe tener 3 clubes que hayan logrado ser Club Distinguido o mejor para el 30 de Junio.

Todo cálculo de metas que no resulte en un número entero será redondeado al siguiente número entero inferior. Usando el cálculo de CC en lo anterior, multiplicando 5 x 1.75 es igual a 8.75. De forma que es redondeado a 8.

Debe Lograr otras metas preparadas por el distrito. Los reconocimientos del Programa de Área Distinguida del mínimo de metas. Le recomendamos que establezca incluso mayores metas que aquellas preparadas por el Programa de Área Distinguida, así su distrito se convertirá en Distrito Distinguido.

**MEDIR EL ÉXITO DEL GOBERNADOR DE DIVISIÓN:
EL PROGRAMA DE DIVISIÓN DISTINGUIDA**

PRESENTADOR: *Esta sección debe ser presentada a gobernadores de división y debe ser revisada como parte del entrenamiento de gobernadores de División, los cuales deben ya estar familiarizados con el material de la sección previa, "El Programa de Área Distinguida", si no es el caso, debe revisar el material con ellos.*

¿Qué hace exitoso a un gobernador de División? Los gobernadores de división son exitosos cuando sus clubes y áreas son exitosos. Y, en gran grado, el éxito individual de los clubes depende de la guía y el soporte que ellos reciben de sus gobernadores de área y división.

Los gobernadores de división son exitosos cuando:

DIPOSITIVA # 20

- **Toda área tiene clubes que prospera y son saludables.** En gran medida, los gobernadores de división son juzgados en qué tan bien van los clubes de las áreas.

Club saludables:

- están en o encima de la fuerza de registro; en orden para mantener las reuniones emocionantes, variadas y energizadas, los clubes necesitan mantener su fuerza de registro con 20 o más miembros.

- tienen buenos programas educativos, las sesiones del club es el lugar en el que los Toasmatsters aprenden las habilidades de liderazgo y comunicación que cambian vidas. Los clubes que tienen una buena programación, conocen las necesidades de sus miembros y proveen oportunidades para continuar el crecimiento son exitosos.
- **En todas las áreas la mayoría de los clubes son Distinguidos.** A través de sus gobernadores de área, los gobernadores de división deben animar a los clubes a usar el Programa de Club Distinguido para el éxito del club, para que los clubes se aseguren de ser saludables, activen su membresía e inspiren a sus miembros a conocer sus metas educativas.
- **Que la mayoría de las áreas logren ser Distinguida, Selecta Distinguida, o Distinguida del Presidente.** Así como un gobernador de área es responsable del desempeño de sus clubes, un gobernador de división es responsable del desempeño de sus áreas. Cuando las áreas logran el Programa de Área Distinguida, entonces los clubes reciben el servicio y apoyo que ellos necesitan para dar los beneficios del programa educativo de Toastmasters a sus miembros.
- **Crecimiento del Club.** Además de mantener clubes saludables, los gobernadores de división siempre están buscando posibilidades de formar nuevos clubes, para que más personas tengan la oportunidad de crecer, aprender y progresar en un club Toastmasters.

DIAPOSITIVA # 21

¿Qué hace exitoso a un gobernador de división? Para ser exitoso, un gobernador de división debe lograr:

- División Distinguida
- División Selecta Distinguida, o
- División Distinguida del Presidente.

Queremos que cada gobernador de división sea el líder de una “división Distinguida”, incluso mejor quisiéramos que cada gobernador de división prepare las metas para lograr “División Selecta Distinguida” o “División Distinguida del Presidente”.

La designación de “División Distinguida, significa que los clubes y áreas de tu división están haciendo bien las cosas. Los gobernadores de área están ayudando a los clubes y los clubes conocen las necesidades de sus socios. Significa que eres un contribuidor para el éxito de tu división. Lo más importante, significa que los Toastmasters en tu división están recibiendo los beneficios del programa educativo de Toastmasters.

REUNIR LAS METAS MÍNIMAS PARA EL PROGRAMA DE DIVISIÓN DISTINGUIDA.

Las divisiones de los distritos de TI son elegibles para participar en el programa. Las divisiones deben tener al menos tres áreas. El programa inicia el 1ro de Julio y termina del 30 de Junio.

Examinemos qué metas necesita tu división para lograr convertirse en “División Distinguida”, “División Selecta Distinguida”, o “División Distinguida del Presidente”

DIVISIÓN DISTINGUIDA.

DIAPPOSITIVA # 22

Para convertirse en División Distinguida, se necesitan lograr estas dos metas:

- **Ninguna pérdida de clubes:** El número de clubes pagados en la división el 30 de Junio, debe ser igual o más que el CLUB BASE de la división. Para que un club cuente como pagado, su renovación de deudas de abril debe ser completada y recibida por la Sede Mundial no después del 30 de Junio. Una renovación de deudas completa incluye una factura de renovación de deudas y el pago de deudas. Un club es contado como pagado también si se registra desde el 1ro d abril hasta el 30 de junio de la gestión. (Cálculo de la meta: el mínimo de clubes pagados equivale al CLUB BASE, por ejemplo, una división comienza con un CLUB BASE de 17, deberá tener al menos 17 clubes pagados para el 30 Junio de la gestión. Un CLUB BASE de una Divisiones el número total de clubes que rindieron una reporte completo de renovación de deudas de abril para el año anterior)
- **50% de Áreas Distinguidas:** Cincuenta por ciento de las áreas en una división deben lograr ser Área Distinguida (eso incluye Selecta Distinguida y Distinguida del Presidente). Al menos la mitad de las áreas de la división deben ser Distinguidas para lograr la meta. Así que está meta está redondeada al próximo número entero. Solo áreas con un CLUB BASE te tres o más son contados al calcular la meta y el logro de la meta. (Cálculo de la meta: El número de áreas en la división multiplicado por .50; por ejemplo, una división con 5 áreas necesitaría que al menos 3 de sus áreas lograran ser Área Distinguida).

DIVISIÓN SELECTA DISTINGUIDA.

DIAPPOSITIVA # 23

Para ser División Selecta Distinguida, se requiere lograr dos metas:

- **Ninguna pérdida de clubes.** El número de clubes pagados en la división el 30 de Junio, debe ser igual o más que el CLUB BASE de la división. Para que un club cuente como pagado, su renovación de deudas de abril debe ser completada y recibida por la Sede Mundial no después del 30 de Junio. Una renovación de deudas completa incluye una factura de renovación de deudas y el pago de deudas. Un club es contado como pagado también si se registra desde el 1ro d abril hasta el 30 de junio de la gestión. (Cálculo de la meta: el mínimo de clubes pagados equivale al CLUB BASE, por ejemplo, una división comienza con un CLUB BASE de 17, deberá tener al menos 17 clubes pagados para el 30 Junio de la gestión. Un CLUB BASE de una Divisiones el número total de clubes que rindieron una reporte completo de renovación de deudas de abril para el año anterior).
- **75% de Áreas Distinguidas:** Setenta y cinco por ciento de las áreas en la división deben lograr ser Área Distinguida (eso incluye Selecta Distinguida y Distinguida del

Presidente). Solo áreas con un CLUB BASE de tres o más son contados al calcular la meta y el logro de la meta. (Cálculo de la meta: el número de áreas en la división multiplicado por .75 y redondeado al próximo número entero inferior, por ejemplo, una división con 5 áreas necesitaría que al menos 3 de sus áreas logren ser Distinguidas)

DIVISIÓN DISTINGUIDA DEL PRESIDENTE.

DIPOSITIVA # 24

Para lograr el reconocimiento de División Distinguida del Presidente, una división debe lograr todas las metas de División Selecta Distinguida (ninguna pérdida de clubes y 75% de áreas distinguidas) y:

- **Crecimiento neto de un club:** Una división debe tener un total de al menos un club más comparado al número de clubes en la división CLUB BASE. Para que un club cuente como pagado, su renovación de deudas de abril debe ser completada y recibida por la Sede Mundial no después del 30 de Junio. Una renovación de deudas completa incluye una factura de renovación de deudas y el pago de deudas. Un club es contado como pagado también si se registra desde el 1ro d abril hasta el 30 de junio de la gestión. (Cálculo de la meta: CLUB BASE más 1; por ejemplo, una división con un CLUB BASE de 17 debe tener al menos 18 clubes pagados para el 30 de Junio de la gestión)
- **El Plan de Funcionamiento de la División** puede ayudarle a lograr el estatus de División Distinguida, Selecta Distinguida o Distinguida del Presidente. El plan le ayuda a establecer metas, planes y estrategias que la división puede utilizar para lograr los objetivos. Además, usted puede usar un sistema de reporte computarizado llamado el **Reporte de la División/Área Distinguida**. El reporte muestra metas para su división del Programa de Área Distinguida y le informa acerca del progreso alcanzado al lograr esas metas. Discutiremos esto más detalladamente después.

MEDIR EL ÉXITO DEL CLUB: EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO.

PRESENTADOR: *Esta sección debe ser presentada a gobernadores de área y división, ambos.*

El club es la fundación de Toastmasters Internacional. Es imperativo que los clubes sean saludables y exitosos. Cuando las sesiones de los clubes son bien llevadas y productivas, la membresía crece y más personas se benefician del programa de Toastmasters. Por ellos es tan importante que usted ayude a fortalecer los clubes en su área o división. Si sus clubes son fuertes y exitosos, usted será exitoso. Todos los clubes exitosos tienen varias características en común:

- **Reuniones productivas y disfrutables.** Las personas aprenden mejor en momentos de gozo. Los clubes exitosos se aseguran que las sesiones entreguen los beneficios del programa de Toastmaster.
- **Discursos del Manual.** Los clubes que usan el programa educativo de Toasmasters Internacional son los que permiten a los socios aprender habilidades vitales de comunicación. Los discursos del manual y las efectivas evaluaciones son fundamentos esenciales para el éxito de un club. Los discursos del manual proporcionan los objetivos y estructura del proceso de aprendizaje.
- **Todo miembro logra un CC y los miembros se mueven por las vías de Comunicación y Aprendizaje de TI.** Los clubes deben mover a sus miembros a través de las vías de comunicación y liderazgo de TI. Todo miembro que se una debe inmediatamente comenzar en el camino para obtener un CC o CL. Todo CC o CL debe comenzar a trabajar en sus ACB o ALB. Los clubes exitosos no quieren a sus miembros estancados, así que adoptan las metas de nuestros programas educativos.
- **Fuerte registro (20 o más socios) y animar a la gente a unirse.** Los clubes necesitan miembros suficientes para satisfacer los roles educativos y de liderazgo dentro del club. Cuando un club tiene veinte o más personas, las responsabilidades pueden ser compartidas y los oradores tienen un público para sus presentaciones. También, los clubes con un registro fuerte tienen suficiente recursos humanos que permiten a lo miembros ser mentor, asistir y ayudar en el logro de otras metas educativas.

El crecimiento es crítico para la vitalidad de un club. Los nuevos socios ayudan a combatir que el volumen de membresía se vuelva natural. Los clubes deben alentar a que haya invitados y estar preparados para explicar los beneficios de ser miembro de Toastmasters.

- **Líderes de Club entrenados y efectivos.** Los clubes deben tener líderes efectivos para lograr el éxito. Los líderes de club entrenados son capaces de guiar de mejor manera a los clubes en planeación, programación, membresía, y otras áreas vitales para la salud del club.

PROGRAMA CLUB DISTINGUIDO:

GUÍA PARA EL ÉXITO DEL CLUB, ÁREA Y DIVISIÓN.

Un club exitoso es aquel que tiene una saludable y activa membresía y facilidades en sus resultados y metas educativas. El Programa Club Distinguido está diseñado para promover resultados en estas áreas. Para asegurar que los clubes son saludables, es importante animar a los clubes en su área o división a seguir el Programa Club

Distinguido. **Cada club debe ser un Club Distinguido.** Cuando los clubes se vuelven distinguidos, significa que los socios están aprendiendo y creciendo. En suma, muchas de las metas necesarias para su área, división, y distrito para ser Distinguido también serán conocidas.

Presentador: *Distribuye la guía #2 “Programa Club Distinguido” mientras revisa los requerimientos básicos y metas en el Programa de Club Distinguido. Si los participantes desearan información sobre fechas límite etc. que consulten el folleto (#1111) del Programa de Club Distinguido. Este folleto fue incluido en el kit del Gobernador de Área y Gobernador de División distribuidos por distrito y están disponibles en la página de Toastmaster Internacional: members.toastmasters.org.*

Guía # 2

Ya que el Programa Club Distinguido puede ser fundamental para el éxito de su área y distrito, mirémosle más de cerca.

El Programa Club Distinguido es un programa anual que comprende el periodo entre el primero de julio y el 30 de junio. El programa comprende 10 metas que un club debe esforzarse por alcanzar durante ese periodo. La Sede Internacional rastrea el progreso del club para cubrir esas metas a través de todo el año, enviando reportes de progreso trimestrales al presidente del club e informándolo dos veces por mes en el sitio web de Toastmasters International. Cuando el periodo concluye en junio 30, la Sede Internacional calcula el número de metas que el club obtuvo y lo reconoce como: Club Distinguido, Club Distinguido Selecto o, Club de Presidente Distinguido basado en el número de metas obtenidas y los miembros que tenga.

A continuación las metas que un club debe esforzarse por obtener durante el año:

DIPOSITIVA #26

- 1.- Dos CCs
- 2.- Dos CC's más
- 3.- Un AC
- 4.- Un AC más
- 5.- Un CL, ALB, ALS o un DTM
- 6.- Un CL, ALB, ALS o un DTM más.

- 7.- Cuatro miembros nuevos
- 8.- Cuatro miembros nuevos más
- 9.- El entrenamiento de cuatro oficiales de club mínimo durante cada uno de los dos periodos de capacitación.
- 10.- Lista de renovación de pagos y la lista de oficiales de club enviados a tiempo.

DIPOSITVA #27

Clubes con al menos 20 miembros O con un crecimiento neto de al menos cinco nuevos socios a junio 30, y también lo listado son elegibles para el reconocimiento de Toastmasters Internacional a fin de año.

<u>Logro</u>	<u>Reconocimiento obtenido</u>
5 de 10 metas	Club Distinguido
7 de 10 metas	Club Selecto Distinguido
9 de 10 metas	Club Distinguido del Presidente

Si el club obtiene reconocimiento como Distinguido, Distinguido Selecto o Club Distinguido del Presidente, un bonito listón para ser mostrado en el banderín del club será incluido con el reporte de fin de año y será enviado el presidente con una carta de felicitación. Los oficiales de club también serán invitados al “Almuerzo de Liderazgo (*Leadership Luncheon*)” a llevarse a cabo durante la Convención Internacional en agosto donde serán reconocidos por sus logros de club.

En Octubre, Enero, y Abril el presidente recibirá un reporte de progreso enviado por correo (ver ejemplo abajo) en la estadística trimestral de la sede internacional. El reporte mostrará la base de membresía del club, membresía actual y el progreso hacía las 10 metas. Acercándose al 30 de Junio como fecha límite y después toda la información que ha sido recibida y procesada, el presidente del club recibirá al final del año un reporte mostrando que hizo el club y los reconocimientos ganados.

En suma los reportes trimestrales que el presidente recibirá, actualizaciones son subidas semanalmente en la página de Internet **members.toastmasters.org**.

PLAN CLUB EXITOSO

El plan club exitoso es parte del programa de club distinguido (Manual #1111). Clubes usan el plan herramienta para llevar a cabo las metas para el programa de club distinguido. Para ayudar a los clubes a ser distinguidos, gobernadores de área podrán averiguar, durante la visita a clubes, para ver si ellos están usando el plan. Animar a los clubes a usarlo bajo los criterios antes establecidos e identificar áreas de oportunidad que los clubes pueden usar para cubrir sus metas. Si hay espacio para asignar, poner fechas límites y rastrear cumplimientos. Este es un documento para uso exclusivo del club; los clubes no tienen la obligación de transmitir a nadie esta información para aprobación o revisión.

Presentador: *Escribir cualquier pregunta que los participantes puedan tener para obtener el Programa de Club Distinguido antes de continuar.*

RASTREO DE PROGRESO USANDO REPORTE DE ÁREA O DIVISIÓN DISTINGUIDA.

Presentador: *Guiar a los participantes a través del Reporte de División/ Área Distinguidos. Dar una breve explicación de cada línea usando la ayuda la guía #3*

Guía #3

El Reporte de Área/División Distinguida es parte de los Programas De Área/División Distinguidas. Es un reporte computarizado que indica las metas de cada área y rastrea su progreso durante el año. Esta información es subida al sitio Web de Toastmasters International y es actualizada semanalmente.

Presentador: Las metas indicadas en este reporte son solamente el mínimo de ellas. Los distritos en ocasiones se fijan metas más altas de las comunes identificadas en los reportes. Los distritos también se fijarán metas que no se cubren en el reporte. Alienta a los gobernadores de área para comunicarse con los gobernadores de división y motiva a los gobernadores de división para hablar con el gobernador de distrito o los vicegobernadores de distrito. Para información adicional, Indica a los participantes que consulten el folleto de los Programas tanto de Área como de División Distinguidas (Manual #1481).

IMPORTANTE: Los Oficiales pueden ver este reporte y el reporte del PCD en línea: members.toastmasters.org.

PLANEANDO EL ÉXITO

PLANES DE ÉXITO DEL ÁREA Y DIVISIÓN

Presentador: Si los participantes tienen sus Programas de División/ Área distinguidos. Folleto # 1481, puede invitarlos a abrir el folleto en la línea correspondiente del plan. Ellos podrán seguirle mientras explica. O usted puede usar la guía #3 que está incluido en este manual de entrenamiento.

Guía #4

La planeación es esencial para el éxito. En orden para ser Distinguido, Distinguido Selecto, O Área o División de Presidente Distinguido, usted necesita un PLAN. Un plan bien desarrollado de área o división lo llevará a poner su visión de éxito en acción. Esto permite al equipo de miembros entender que es lo que necesitan para completar sus metas. Adicionalmente es plan es una guía que describe como los miembros del equipo deberán contribuir para lograr el honor de ser Distinguidos, Distinguido Selecto, o Presidente Distinguido de Área o División.

El plan de desarrollo de área o división es bastante simple, son herramientas fáciles de usar para ayudar a su área a conseguir sus metas. Este plan además ayudará a lograr estrategias para reconocimiento de metas. El plan de desarrollo ayuda a incorporar cuatro elementos necesarios para el cumplimiento de las metas.

¿Qué?
¿Cuándo?,
¿Cómo?, y
¿Quién?

Si usted determina que es lo que debe ser hecho, cómo y cuándo estará cumplido, además con quién es responsable de hacerlo, entonces la implementación será mucho más fácil de hacer.

Presentador: Lleve a los participantes a través de los planes de desarrollo de área y división. Dando una breve evaluación de cada línea.

DIPOSITIVA # 28

El plan identifica recursos que su área o división puede usar en su esfuerzo para ser Distinguido. Si hay espacio para escribir tareas o asignaciones, desarrollo, desarrollar un horario y rastreo de cumplimientos. Lo siguiente es una explicación de todos los encabezados del plan.

ACTIVIDAD: Listar bajo este encabezado una actividad general sobre lo que se necesita en orden para volverse un Distinguido, Selecto, o Presidente de Área/División. Por ejemplo. El Plan de desarrollo de un área puede ser listas de CCs, ACs, Clubes Distinguidos. Etc. Un Plan de desarrollo de División puede ser listar áreas distinguidas, crecimiento de clubes, etc.

META: Esta necesita ser específica, concreta, estadísticamente medible y que debe ser reconocida. Por ejemplo, un buena meta DCP podría lograr que el área tenga el 60% de clubes distinguidos para junio 30, Una mejor meta sería una donde se da el número de clubes distinguidos necesarios para lograr la meta DCP en reporte de Área/División

Distinguido/a. Una buena meta para el programa de división distinguida podría ser el número de áreas necesarias para lograr la meta de programa división distinguida.

ANÁLISIS DE SITUACIÓN: Esto describe las condiciones actuales en el área o división. Por ejemplo, un plan de desarrollo de área puede indicar, “El último año, solo un club logro ser distinguido. El área necesita al menos cuatro clubes distinguidos para lograr la meta. Un plan de desarrollo de división puede indicar. “El último año, la división solo tuvo un área distinguida, la división necesita cinco áreas distinguidas para lograr la meta de División Distinguida del Presidente.

ESTRATEGIA: Esta describe los métodos que serán empleados para el logro de la meta. Por ejemplo, si la meta de área tiene el 60% de clubes distinguido, entonces la estrategia deberá ser: Lograr que cada presidente de club sea invitado a lograr las metas necesarias para ser un club distinguido. Si la meta de división es tener un crecimiento neto de al menos un club por área, una estrategia sería la de desarrollar cinco nuevos clubes por área.

RECURSOS: Listar aquí a la gente, tiempo, materiales, y programas necesarios para implementar estrategias y programas de reconocimiento de metas. Enlistar la ayuda de miembros de club. Revisar el catalogo de Toastmasters international en busca de materiales que puedan ayudar a los clubes a cumplir metas.

TAREAS: esta es la persona o quien será el responsable de hacer seguras las acciones necesarias para que las metas se cumplan.

CRONOGRAMA: Un lugar asignado para listar cuando una estrategia empezará, cuando será agendada para ser completada, Un espacio que indica el cumplimiento actual. Incluidos en el Programa de Área y división distinguidos es un ejemplo de plan de desarrollo de área y un ejemplo de plan de desarrollo de división como los de este manual. Las primeras páginas de cada plan incluyen programa de metas además de ejemplos de estrategias, recursos y asignaturas. Siéntase libre de agregar metas y desarrollar estrategias que puedan funcionar en su área/división.

Páginas en blanco con encabezados también están incluidas así que podrá construir un plan que ayude a entender las necesidades de su área o división. Fotocopie esas páginas en blanco y úselas para ayudar a desarrollar un plan para lograr otras metas así de buenas.

ÁREA/DIVISIÓN EJERCICIO DE PLAN DE ÉXITO.

DIAPOSITIVA #29

PRESENTADOR: *Conduce el ejercicio de plan de desarrollo.*

PROPÓSITO: Familiarizar a los participantes con los planes de desarrollo y cómo usar esas herramientas.

MATERIALES: Manual del plan de éxito.

TIEMPO: 25 minutos.

PROCEDIMIENTO:

1.- Hacer equipos de tres o cuatro participantes. Si los gobernadores de área o división están siendo capacitados juntos, usted puede sugerir dividirlos de acuerdo al área o división a la que pertenezcan.

2.- Usar *la guía #3* que tiene ambos planes de desarrollo para área/división. Usted también puede dar a los presentes una copia del reporte más reciente de área/división distinguidos. Puede descargar los reportes de la página web members.toastmasters.org

3.- Asignar a cada grupo un programa de metas de división/área distinguidos. Por ejemplo, a un grupo de gobernadores de área se le puede asignar la meta de 60% de clubs con 20 o más socios y a otro asignarle 60% de logros de clubs distinguidos reconocidos. Similarmente gobernadores de división se le puede asignar la meta de crecimiento neto de un club.

4.- Usar el ejercicio como una guía.

5.- Dar a cada grupo 15 minutos para terminar el plan para esta meta en particular. Anuncian cuando los grupos deberán trabajar en cada sección, cuanto tiempo resta, etc.

- Actividad (un minuto)
- Meta (2 minutos)
- Análisis de la situación (2 minutos)
- Estrategia (3 minutos)
- Recursos (2 minutos)
- Tareas o Asignaturas (3 minutos)
- Cronograma (2 minutos)

6.- Después de concluidos los 15 minutos solicitar a un grupo o dos en dos minutos o menos compartir la meta, situación, estrategia, u asignatura por ellos desarrollada.

7.- Preguntas a tratar:

- ¿Fue la meta específica?
- ¿Fue la meta medible?
- ¿Fueron las estrategias bien definidas?
- ¿A quién le fueron asignadas las metas y porqué?
- ¿Cómo serán los planes de desarrollo usados para ayudar a lograr áreas o divisiones distinguidas?

8.- Concluir el ejercicio enfatizando que los planes deben ser adaptados de acuerdo a las necesidades de club, área, división o distrito. Esto involucra el esfuerzo de equipo, usando las habilidades de liderazgo para organizar equipos de área y división y ponerlos en acción.

CONCLUYENDO

Fórmula para el Éxito: Planear el Trabajo y Trabajar el Plan.

***Presentador:** Esta sección debe ser presentada a ambos gobernadores de área y división. La sección es la siguiente, el programa de división distinguida, está diseñada específicamente para gobernadores de división, pero también puede ser presentado a los gobernadores de área.*

DIPOSITIVA # 30

Gobernadores de área y división pueden trabajar juntos desarrollando planes que ayuden a lograr metas en área, división y distrito. Planeando los esfuerzos de equipo. Animando la cooperación entre clubes y miembros del área o división.

Cada minuto usado en una planeación cuidadosa puede, literalmente ahorrar horas en esfuerzo para cumplir estas metas. Planear es como invertir, puede lograr grandes rendimientos.

Después de que usted a desarrollado un plan, trabaje en el al máximo. Esto puede ser una guía útil y recursos para usted y su equipo de trabajo en la división o área.

Promueva constantemente el plan de club distinguido. No solamente es una meta de área o división distinguidas, es una herramienta efectiva para motivar logros de club. El programa de club distinguido puede fundar clubes, áreas y divisiones saludables.

Si se esfuerza en lograr metas de programas de área y programas de división distinguidas durante el año, recuerde que está impulsando a la gente a realizar todo su potencial para cumplir sus sueños. Cada ayuda a club, cada logro educativo que usted inspire y cada club que construya significara que más gente está recibiendo el maravilloso cambio de vida y los beneficios que solo la membresía en Toastmasters puede dejar.

Parte III: Ayudas Visuales.

Las diapositivas de las siguientes páginas están diseñadas específicamente para el presentador que vaya a conducir la sesión de capacitación.

Estas diapositivas están disponibles en archivo PowerPoint en el sitio de **members.toastmasters.org**. Si no se dispone de un proyector o una computadora portátil, las mismas se pueden crear como transparencias o copiar en formato mayor.

Cada página está marcada y ordenada como DIAPOSITIVA #1, DIAPOSITIVA #2, etc.

CONSEJOS DE USO

1. Muestra la diapositiva solo cuando vayas a hablar sobre ella. Después de que la hayas usado, quítala puesto que tu audiencia no se puede concentrar en dos cosas.
2. Asegúrate que todos puedan verlas.
3. Habla hacia tu auditorio, no hacia la diapositiva. Mantén contacto visual. Esto ayudará a que te fijes en que si están o no entendiendo lo que dices.
4. No exageres en tus explicaciones. No necesitas hablar sobre cada punto.
5. Práctica. La práctica es la llave. Procura saber en qué momento pasarás cada diapositiva y practica de tal manera que puedas pasarlas suavemente. Anticipa cualquier problema, en especial, aquel relacionado con el equipo audiovisual.
6. Recuerda... ¡Sé profesional!