



TOASTMASTERS INTERNATIONAL DISTRICT **RECOGNITION** PROGRAM



**WHERE LEADERS
ARE MADE**



TOASTMASTERS INTERNATIONAL
DISTRICT **RECOGNITION** PROGRAM

TOASTMASTERS INTERNATIONAL

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

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

www.toastmasters.org/members

© 2012 Toastmasters International. All rights reserved. Toastmasters International, the Toastmasters International logo, and all other Toastmasters International trademarks and copyrights are the sole property of Toastmasters International and may be used only with permission.



**WHERE LEADERS
ARE MADE**

CONTENIDO

Misión, Visión y Valores 5

- Misión de Toastmasters Internacional 5
- Misión del Distrito 5
- Misión del Club 5
- Visión de Toastmasters Internacional 5
- Valores de Toastmasters Internacional 5

Introducción 6

- Cimientos para el Exito 6
- La importancia del trabajo en equipo 7
- Perspectiva General 8
- Programa en un Vistazo 9
- Terminología y especificaciones del Programa 9
 - Limitaciones 9*
 - Requerimientos para Calificar 9*
 - Base de Clubes 9*
 - Base de Pagos de Membresía 9*
 - Club Pagado 10*
 - Crecimiento o Perdida Neta de Clubes o Membresía 10*
 - Pagos de Membresía a Fin de Año 10*
 - Número de Clubes Pagados a Fin de Año 10*
 - Entrega de Materiales 10*

Cimientos del Programa 11

- El Programa del Club Distinguido 11
 - Requisitos de Calificación 11*
 - Reconocimiento de Distinguido, Distinguido Selecto y Distinguido del Presidente 11*
 - Monitoreando el Avance 11*
 - Premios 12*

Definición del Programa de Reconocimiento al Distrito 13

Programa de Area Distinguida 13

Requisitos para Calificar 13

Distinguido, Distinguido Selecto, Distinguido del Presidente 13

Monitoreando el Avance 13

Premios 13

Visita del Gobernador de Area al Club 13

Planeación y Extensión 19

Plan de Exito de Area 19

Programa de División Distinguida 29

Requisitos para calificar 29

Distinguido, Distinguido Selecto, Distinguido del Presidente 29

Monitoreando el Avance 29

Premios 29

Planeación y Extensión 29

Plan de Exito de la División 30

Programa de Distrito Distinguido 40

Requisitos para Calificar 40

Distinguido, Distinguido Selecto, Distinguido del Presidente 40

Monitoreando el Avance 40

Premios 41

Entrenamiento de Gobernadores de División y Area 41

Planeación y Extensión 45

Plan de Exito del Distrito 45

Plan a un Vistazo 59

Traducido con la colaboración de:

Cristina León Aragón, Club MET / Ciudad de México

Ricardo Rodríguez Fernández, Club NEC / Guadalajara

MISION, VISION Y VALORES

La misión de Toastmasters Internacional

Toastmasters Internacional es el movimiento líder dedicado a hacer la comunicación oral efectiva una realidad a nivel mundial.

A través de sus clubes afiliados, Toastmasters Internacional ayuda a hombres y mujeres a aprender a hablar, escuchar y pensar - habilidades vitales que promueven la actualización propia, aumentan el potencial de liderazgo, fomenta el entendimiento entre las personas y contribuye al mejoramiento de la humanidad. Es básico a la misión que Toastmasters Internacional continúe expandiendo su red de clubes a nivel mundial, ofreciendo así a un mayor número de personas los beneficios de su programa.

La misión del Distrito

La misión del distrito es mejorar la calidad y el desempeño de la red extendida de clubes socios de Toastmasters International dentro de las fronteras del distrito, ofreciendo así a un mayor número de personas la oportunidad de beneficiarse de los programas educativos de Toastmasters haciendo:

Un enfoque en los factores críticos de éxito especificados por las metas educativas y de membresía del distrito.

Asegurando que cada club de manera efectiva cumpla con sus responsabilidades hacia sus socios

Proporcionar capacitación efectiva y oportunidades en el desarrollo de sus habilidades de liderazgo a los oficiales de clubes y del distrito.

La misión del Club

La misión de un club Toastmasters es proporcionar un ambiente de apoyo mutuo y de aprendizaje positivo en el cual cada miembro tenga la oportunidad de desarrollar sus habilidades de comunicación y liderazgo que a su vez fomente la auto-confianza y el crecimiento personal.

Visión de Toastmasters Internacional

Toastmasters Internacional faculta a personas a alcanzar su potencial completo y realizar sus sueños. A través nuestros clubes, las personas en todo el mundo pueden mejorar sus habilidades de comunicación y liderazgo y encontrar el valor para cambiar.

Valores de Toastmasters Internacional

Los valores fundamentales de Toastmasters Internacional son la integridad, dedicación a la excelencia, el servicio a los socios y el respeto al individuo. Estos valores son merecedores de una gran organización y creemos que se deben de incorporar con puntos de anclaje en cada decisión que tomamos. Nuestros valores fundamentales no proporcionan los medios para no solo guiarnos pero para evaluar nuestra operación , nuestra planeación y nuestra visión del futuro.

INTRODUCCION

Los cimientos del nuevo Programa de Reconocimiento al Distrito están en el Programa del Club Distinguido (PCD). Este enfoque en la calidad del club y la satisfacción de sus socios ha resultado en cambios emocionantes al programa de reconocimiento, alineando los programas de Club, Área, División y Distrito distinguido. En este manual, los líderes del distrito aprenderán acerca de los nuevos requisitos de reconocimiento para áreas, divisiones y distritos.

El nuevo Programa de Reconocimiento al Distrito - que comprende los programas de Área, División y Distrito Distinguido - toma efecto el 1 de Julio del 2012, cuando comienza el periodo 2012-2013 de Toastmasters.

Existen muchas mejoras en el nuevo Programa de Reconocimiento al Distrito:

- Maximiza las oportunidades de liderazgo y proporciona las herramientas para que los líderes del distrito sean exitosos.
- Las nuevas directrices son fáciles de entender
- Las metas tienen más sentido y son alcanzables
- No existe un límite al número de áreas, divisiones y distritos que pueden alcanzar el reconocimiento de ser Distinguidos, Distinguidos Seleccionado y Distinguidos del Presidente. Esto fomenta la participación en todos los niveles y proporciona mayores oportunidades de logros y reconocimiento.

Cimientos para el Exito

Todos los niveles del Programa de Reconocimiento al Distrito están enfocados en promover, desarrollar y sostener a clubes de calidad. Cuando los clubes poseen características de calidad, la experiencia del miembro es mejor. Una de los objetivos primordiales de las áreas, divisiones y distritos es apoyar a los clubes en proporcionar la mejor experiencia posible al miembro y por consecuencia incrementar la retención de los mismos.

¿Como puedes crear la mejor experiencia para los socios en los clubes de tu área, división o distrito? La primera impresión es crucial. Como líder en Toastmasters tu quieres que la interacción inicial de que cada nuevo miembro o prospecto con el club sea positiva. Toastmasters define los momentos decisivos cuando la impresión inicial esta siendo creada como Los Momentos de la Verdad.

Momentos de la Verdad

Impresión Inicial	El club se asegura que la experiencia y observaciones de un invitado se conviertan en primeras impresión que lo animan a volver.
Orientación a los Socios	El club orienta a los nuevos socios en el programa educativo y de reconocimiento de Toastmasters, sus responsabilidades al club y las responsabilidades del club hacia ellos.
Compañerismo, Variedad y Comunicación	El club ofrece un ambiente cálido, amigable y de apoyo que fomenta el aprendizaje placentero.
Agenda Planeada y una Sesión Organizada	Las sesiones del club son cuidadosamente planeadas con oradores preparados y evaluaciones útiles.
Membresía Fuerte	Los Clubes tienen el número suficiente de socios para proporcionar liderazgo y cubrir todos los puestos de las comisiones y comités. Los Clubes participan en practicas de fortalecimiento y retención de socios.
Reconocimiento de Logros	Los Clubes monitorean el progreso de los socios a sus metas, presentan la aplicaciones de logros educativos inmediatamente y de manera consistente reconocen los logros de los socios.

Cuando se ponen en acción, los seis Momentos de la Verdad forman un mapa a realizar la misión, visión y valores fundamentales de Toastmasters. Son elementos críticos para el éxito y distinción que transforman a clubes exitosos en Distinguidos. Los clubes Distinguidos a su vez forman la base para áreas, divisiones y distritos Distinguidos. Renovar el enfoque en el Club y el Miembro beneficia a todos.

Deje que Momentos de la Verdad (artículo SP290), parte de la Serie El Club Exitoso, sea su guía para proporcionar servicios de calidad y una experiencia sobresaliente al miembro.

La Importancia del Trabajo en Equipo

Ganar el reconocimiento para su área, división o distrito no es algo que se pueda alcanzar solo. Tome un equipo de personas que estén dedicadas a una meta común, tienen un plan y lo ejecutan de manera efectiva. Ellos comparten la responsabilidad por las tareas y depende del uno al otro a completarlas. Los equipos son la forma más efectiva para alcanzar las metas de su área, división o distrito.

Construya cercanía con tu equipo de liderazgo reuniéndose frecuentemente. Invite a socios y el consejo de su área, división y distrito a discutir la visión para su área, división o distrito. ¿Que quiere realizar este año? ¿Que quiere realizar en años venideros? La visión debe ser alcanzable e inspiradora para que otros estén motivados a involucrarse y ayuden el esfuerzo del equipo.

Una vez que haya creado su visión, identifique las metas y las estrategias que utilizará para alcanzarlas. Las metas deben de estar claramente definidas. ¿Las habilidades y talentos de algunos de los socios de su equipo hacen mancuerna con ciertas metas? Determine quien tomará que trabajos y las responsabilidades de cada miembro del equipo.

Faculte a los voluntarios con los recursos que necesitan para hacer su trabajo. Asegúrese de juntarse regularmente para evaluar su progreso y ajustar cuando sea necesario. Enfaticé la buena comunicación entre los socios del equipo y de seguimiento tan seguido como sea necesario. Ofrezca asistencia en resolver los conflictos y retos que surjan.

Haga la misión del distrito una realidad enfocándose en los clubes y socios que usted sirve. Recuerde cada club el un grupo de personas buscando una oportunidad de crecimiento y desarrollo a través del programa educativo de Toastmasters.

Recursos para el Equipo de Trabajo Listados en Orden de Importancia

Manual de Liderazgo del Distrito (artículo 222)

www.toastmasters.org/DLH

Momentos de la Verdad (artículo SP290)

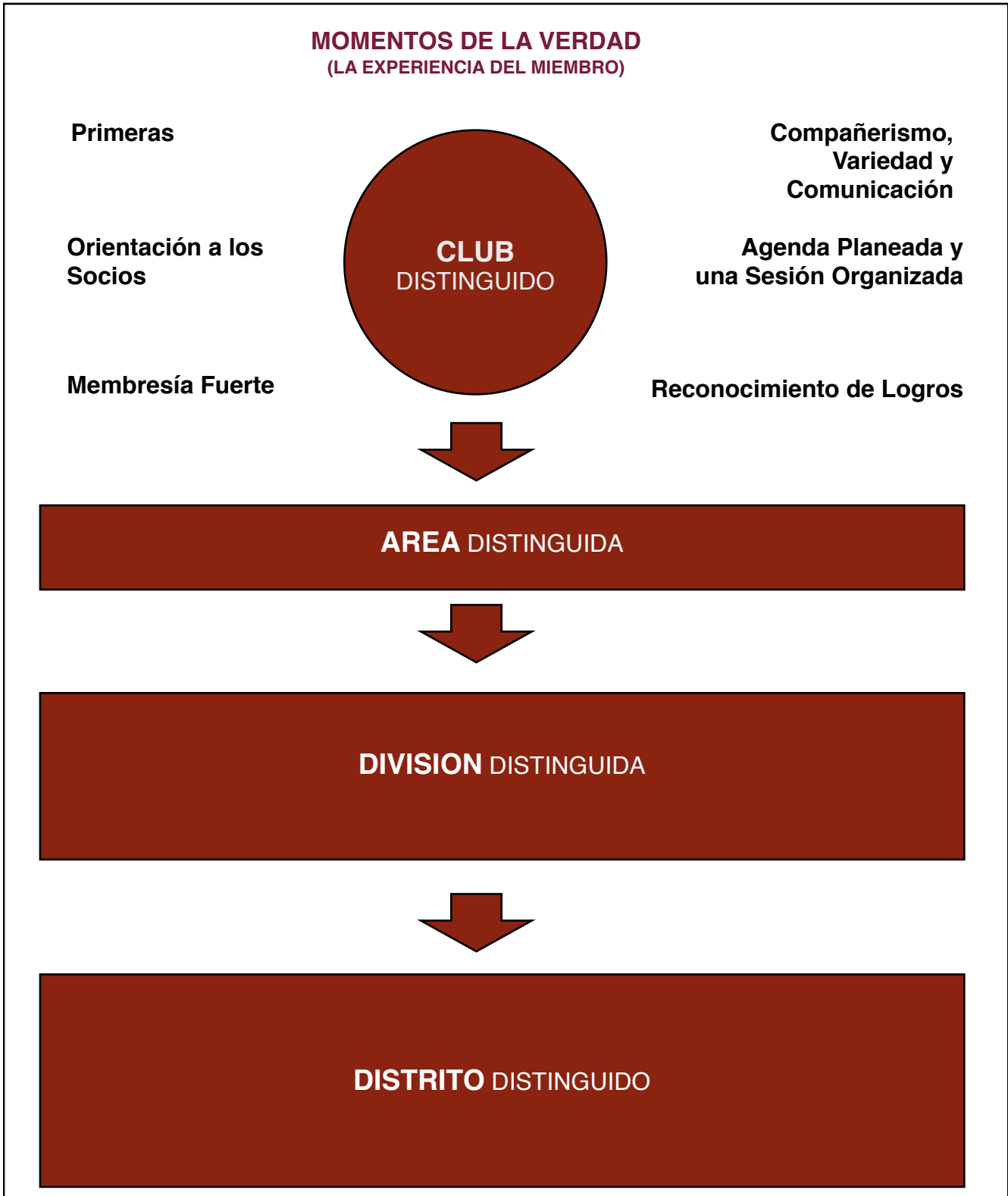
www.toastmasters.org/290AMoT

La Serie del Club Exitoso (artículo 289)

www.toastmasters.org/289

Perspectiva General

Como se nota previamente, el Programa de Club Distinguido es el cimiento del Programa de Reconocimiento el Distrito. La gráfica a continuación ilustra la relación entre club, área, división y distrito.



	Area Distinguida	División Distinguida	División Distinguida
Requerimientos para calificar	No tener pérdida neta de Clubes Entregar el Reporte de Visita a Club de Gobernador de Area para el 75% de la base de clubes para la primera vuelta el 30 de Noviembre y para la segunda vuelta el 31 de Mayo	No tener pérdida neta de Clubes	Entregar el Plan de Exito del Distrito antes del 30 de Septiembre Entregar el Programa de Capacitación de Gobernadores de División y Distrito (artículo 1475) antes 30 de Septiembre
Distinguido	50% de la base de clubes distinguida	40% de la base de clubes distinguida	3% de crecimiento neto en pagos de membresía 3% de crecimiento neto en clubes 40% de base de clubes distinguida
Distinguido Selecto	50% de la base de clubes mas uno distinguida	45% de la base de clubes distinguida	5% de crecimiento neto en pagos de membresía 5% de crecimiento neto en clubes 45% de base de clubes distinguida
Distinguido del Presidente	50% de la base de clubes mas uno distinguida y un crecimiento neto de un club	50% de la base de clubes distinguida	8% de crecimiento neto en pagos de membresía 8% de crecimiento neto en clubes 50% de base de clubes distinguida

Terminología y Especificaciones del Programa

El programa de Distrito Distinguido es efectivo a partir del 1 de Julio del 2012 y se llevará acabo del 1 de Julio al 30 de Junio en años subsecuentes.

LIMITACIONES

No existe limite al número de áreas, divisiones y distritos que pueden alcanzar el reconocimiento de ser Distinguidos, Distinguidos Selectos, Distinguidos del Presidente.

REQUERIMIENTOS PARA CALIFICAR

Un requerimiento para calificar es un prerequisite o condición previa para participar en el programa. Por ejemplo, si el requisito para calificar es un reporte a entregar el 30 de Septiembre, pero no se entrega a tiempo, el distrito no puede recibir reconocimiento de Distinguido aun que todos los otras metas sean cumplidas. Cada uno de los programas de distinción (área, división y distrito) tiene sus propios requerimientos de calificación.

BASE DE CLUBES

La base de clubes es el número de clubes que han pagado que están asignados a una área, división o distrito al 1 de Julio. Los clubes se consideran pagados cuando han entregado el reporte completo de cuota de renovación de Abril. Estos y los nuevos clubes dados de alta entre el 1 de Abril y el 30 de Junio son contados con la base de clubes.

La base de clubes se utiliza para calcular las metas de área, división y distrito para el reconocimiento de Distinción.

La base de clubes puede ser recalculada en cualquier momento para reflejar a clubes que pagan su cuota de renovación de Abril después del 1 de Julio.

Ejemplo: El Distrito 99 tiene 100 clubes el 1 de Julio del 2012. En Octubre 5, 2012 dos clubes dentro del distrito entregan sus cuotas de Abril del 2012. Como resultado la Base de Clubes del Distrito 99 se incrementa a 102.

BASE DE PAGOS POR Membresía

La base de pagos por membresía es igual a los pagos recibidos por la Sede Internacional durante el periodo del 1 de Julio al 30 de Junio del año anterior al programa. Estos pagos pueden venir de renovaciones de socios, socios nuevos, socios fundadores, socios duales y socios reinscritos.

La base de pagos por membresía se utiliza para calcular las metas de pagos por membresía para el Programa Distrito Distinguido.

Las cuotas de renovación que son recibidas después del 1 de Julio correspondientes al año anterior son contadas para la base de pagos por membresía. Por ende, la base de pagos de membresía puede ser recalculada en cualquier momento durante el año para reflejar los pagos tardíos recibidos del año anterior.

Ejemplo: El Distrito 99 tiene una base de pagos por membresía de 1,000 al 1 de Julio del 2012. En Octubre 5, 2012 50 socios dentro del distrito entregan su cuota de Abril del 2012. Como resultado la Base de Pagos por Membresía se incrementa a 1,050.

CLUB PAGADO

Para que un club se considere pagado, el club debe de tener por lo menos seis socios, de lo cuales por lo menos tres deben de estar renovando de un ciclo anterior.

CRECIMIENTO NETO DE Clubes O PAGOS DE Membresía

Crecimiento neto ocurre cuando el total al finalizar el año (30 de Junio) excede la cantidad base. Perdida neta ocurre cuando el total a fin de año (30 de Junio) esta por debajo de la cantidad base.

Si existe perdida de club o pagos de membresía durante el año del programa, este debe ser recuperado antes de que el área, división o distrito puedan cumplir sus metas.

PAGOS POR Membresía A FIN DE AÑO

El total de pagos por membresía recibidos de clubes en el distrito (renovaciones de socios, socios nuevos, socios fundadores, socios duales y socios reinscritos) en el periodo del 1 de Julio al 30 de Junio es el número final de fin de año que se utiliza para medir el crecimiento de pagos de membresía en cada distrito durante el año siguiente.

Los totales de pagos de membresía de fin de año no pueden ser ajustados. Pagos entregados después del 30 de Junio no son agregados a los pagos por membresía de fin de año. Sin embargo, estos pagos tardíos si incrementan la base de pagos por membresía del año actual.

NUMERO DE Clubes PAGADOS A FIN DE AÑO

El número de clubes pagados a fin de año (30 de Junio) es el número total de clubes activos en el área, división o distrito que han entregado el pago de cuotas de renovación de Abril al vencimiento del 30 de Junio y los nuevos clubes fundados entre el 1 de Abril y el 30 de Junio.

El número total de clubes pagados de fin de año no puede ser ajustado. Los clubes que entreguen las cuotas renovación y pagos de Abril después de Junio 30 no son agregados al número de clubes pagados de fin de año. Sin embargo, estos clubes si afectan la base de clubes del año actual.

ENTREGA DE MATERIALES

Materiales de reconocimiento - como son El Reporte de Visitas a Clubes del Gobernador de Area (artículo 1471), Plan de Exito del Distrito, reportes de capacitación y la lista de líderes del distrito pueden ser enviadas a la Sede Internacional a través de la Central de Distritos mediante correo electrónico a districts@toastmasters.org o por fax (949-858-1207).

Para la entrega de material que cuenta hacia el reconocimiento de Distinguido, los materiales deben de ser recibidos por la Sede Internacional a mas tardar a las 11:59pm hora del pacifico el día del vencimiento. Es su responsabilidad, como líder del distrito, asegurar que los materiales sean legibles, estén completos y sean recibidos antes de la fecha limite. La Sede Internacional enérgicamente recomienda a los socios, clubes y distritos utilizar los servicios en línea disponibles o utilizar un servicio de envío express para evitar los riesgos inherentes en enviar documentos por fax.

Por cuestiones de seguridad, nunca envíe materiales que incluyan información de tarjetas de crédito por correo electrónico.

Recursos para la entrega de materiales

Para hacer una pregunta acerca de la entrega de materiales

districts@toastmasters.org

CIMIENTOS DEL PROGRAMA

El Programa de Club Distinguido

El **Programa de Club Distinguido** reconoce a clubes que proporcionan el ambiente positivo y de apoyo que lleva al éxito. Los Clubes de calidad son el corazón de Toastmasters y los Clubes Distinguidos son el corazón de los programas de Areas Distinguidas, Divisiones Distinguidas y Distritos Distinguidos.

Los Clubes gana el reconocimiento alcanzando hasta 10 de las metas del Programa de Club Distinguido durante el año. Las 10 metas necesarias para este programa de reconocimiento se enlistan a continuación:

REQUERIMIENTOS PARA CALIFICAR

Para ser considerado para reconocimiento, los clubes deben tener 20 socios o un crecimiento neto de cinco nuevos socios al 30 de Junio.

Abajo están la metas que los clubes deben de alcanzar durante el año:

1. Dos reconocimientos de Comunicador Competente (CC)
2. Dos reconocimientos CC adicionales
3. Un reconocimiento Comunicador Avanzado Bronce (ACB), Comunicador Avanzado Plata (ACS) o Comunicador Avanzado Oro (ACG)
4. Un reconocimiento ACB, ACS o ACG adicional
5. Un reconocimiento Líder Competente (CL), Líder Avanzado Bronce (ALB), Líder Avanzado Plata (ALS) o Toastmaster Distinguido (DTM)
6. Un reconocimiento CL, ALB, ALS o DTM adicional
7. Cuatro nuevos socios
8. Cuatro nuevos socios adicionales
9. Un mínimo de cuatro oficiales del club capacitados durante cada una de los dos periodos de capacitación (Junio 1 a Agosto 31 y Diciembre 1 a Febrero 28/29)
10. Un reporte de renovación de cuotas de membresía y una lista de oficiales del club entregadas a tiempo

Solo se recibe crédito por un tipo de reconocimiento educativo por miembro por año.

RECONOCIMIENTOS DE DISTINGUIDO, DISTINGUIDO SELECTO, DISTINGUIDO DEL PRESIDENTE

Logros	Reconocimiento Ganado
Cinco de 10 Metas	Club Distinguido
Siete de 10 Metas	Club Distinguido Selecto
Nueve de 10 Metas	Club Distinguido del Presidente

SEGUIMIENTO A LOS AVANCES

Los Clubes pueden dar seguimiento al avances de sus metas durante el año revisando los reportes en línea que se ponen en el sitio web de Toastmasters Internacional.

A fin de año, la Sede Internacional calcula el número de metas alcanzadas por los clubes y los reconoce como Distinguido, Distinguido Selecto y Distinguido del Presidente basado en el número de socios y el número de metas alcanzadas.

La Sede Internacional, notifica a todos los clubes que califican al reconocimiento lo antes posible después del cierre de anual del programa (Junio 30).

Recursos para dar seguimiento a los avances

Reportes del Club

www.toastmasters.org/dcp

RECONOCIMIENTOS

Si el club gana un reconocimiento de Distinguido, Distinguido Selecto o Distinguido del Presidente, la Sede Internacional le envía al presidente del club un listón para que se despliegue en el banderín del club y una carta felicitatoria. El listón y la carta son incluidas con un resumen anual.

Recursos para el programa de Club Distinguido

Programa de Club Distinguido/
Plan de Exito del Club (Articulo 1111)

www.toastmasters.org/1111_dcp

Momentos de la Verdad (Articulo 290)

www.toastmasters.org/290AMoT

Materiales de capacitación de gobernador de área y división

www.toastmasters.org/TrainingMaterials

La Serie del Club Exitoso (Articulo 289)

www.toastmasters.org/289

Domina Tus Sesiones (Articulo 1312)

www.toastmasters.org/1312

Crecimiento de la Membresía (Articulo 1159)

www.toastmasters.org/1159

Haz un buen espectáculo

www.toastmasters.org/220

Pestaña de Membership Building en el sitio web

[www.toastmasters.org/
MembershipBuilding](http://www.toastmasters.org/MembershipBuilding)

Para hacer preguntas acerca del programa de Club Distinguido

membership@toastmasters.org

Para hacer preguntas acerca de los reportes en linea

reports@toastmasters.org

DEFINICION DEL PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO DEL DISTRITO

Programa de Area Distinguida

El Programa de Area Distinguida reconoce a áreas que planean, fijan metas y alcanzan el éxito. El programa construye sobre el éxito de los clubes y complementa las metas de que las divisiones y distritos ponen para alcanzar el reconocimiento de Distinguido. Las Areas ganan el reconocimiento de Distinguido, Distinguido Selecto y Distinguido del Presidente cuando alcanzan las metas que siguen. Todas las metas son calculadas en base a la Base De Clubes del área.

REQUISITOS PARA CALIFICAR

Areas con una Base de Clubes de por lo menos tres automáticamente son candidatos al reconocimiento de Distinguido. Se debe de considerar que la Base de Clubes del área puede incrementar si las cuotas de Abril se pagan después del 1 de Julio.

Para ser considerado para reconocimiento, un área debe de cumplir los dos requisitos de calificación:

1. El Area no debe de tener perdida neta de clubes
2. El Area debe de entregar el Reporte de Visita a Club del Gobernador de Area (artículo 1471) para el 75 por ciento de su Base de Clubes para la primera ronda de visitas al 30 de Noviembre y el 75 por ciento de su Base de Clubes para la segunda ronda al 31 de Mayo.

RECONOCIMIENTO DE DISTINGUIDO, DISTINGUIDO SELECTO, DISTINGUIDO DEL PRESIDENTE

Logro	Reconocimiento Ganado
Clubos distinguidos igual a al menos el 50 por ciento de la Base de Clubes del área	Area Distinguida
Clubos distinguidos igual a al menos el 50 por ciento mas uno de la Base de Clubes del área	Area Distinguida Selecta
Clubos distinguidos igual a al menos el 50 por ciento mas uno de la Base de Clubes del área y un crecimiento neto de clubes de uno	Area Distinguida del Presidente

SEGUIMIENTO A LOS AVANCES

Las metas de una área se establecen para el año dependiendo de su Base de Clubes. Estas metas son reflejadas en los reportes disponibles en el sitio web de Toastmasters Internacional en www.toastmasters.org/reports. Los gobernadores de área pueden entrar a la Central del Distrito para ver los detalles específicos de su área y su avance.

RECONOCIMIENTOS

Al finalizar el año Toastmasters (Junio 30), la Sede Internacional le envía al distrito la lista de todas las áreas elegibles para recibir el honor de ser área Distinguida, Distinguida Selecta o Distinguida del Presidente. Todas las Areas reciben los certificados de su distrito en reconocimiento del nivel alcanzado.

Generalmente, los distritos otorgan los reconocimientos en la primera conferencia de distrito después del fin de año del programa.

VISITAS A Clubes DEL GOBERNADOR DE AREA

Para fomentar la calidad en los clubes, el gobernador de área visita a los clubes por lo menos dos veces por año (en la primera ronda y la segunda ronda de visitas). Como vinculo entre el club y el distrito, los gobernadores de área están disponibles durante la visita para responder a preguntas y ofrecer apoyo al club. El

soporte del distrito ayuda a los clubes a incrementar la membresía como resultado de una experiencia positiva del miembro.

Ejemplo: Durante una visita de clubes, el Gobernador de Area Juan descubre que el Club Repartidores de Refrigerados en su área no da la bienvenida a visitantes o tiene a los socios del club disponible para contestar preguntas de sus invitados. Una vez que el Gobernador de Area Juan le señala esto a los oficiales del club, el club renueva su enfoque a las primeras impresiones - uno de los Momentos de la Verdad - causando que dos invitados se una al club que de otra forma no lo hubieran hecho.

Para obtener reconocimiento en el Programa de Area Distinguida, los gobernadores de área deben entregar el Reporte de Visita a Club del Gobernador de Area (artículo 1471) para la primera ronda de visitas al 30 de Noviembre y para la segunda ronda de visitas al 31 de Mayo. Los reportes se entregan en línea cuando el gobernador entra a la Centra de Distrito.

Num. Club	Fecha Visita	Area	División	Distrito
-----------	--------------	------	----------	----------

GOBERNADOR DE AREA

REPORTE DE VISITA A CLUB

Las visitas a los clubes son oportunidades para que el distrito, a través del gobernador de área, apoye a los clubes y mejore su calidad. El Reporte de Visita del Gobernador de Area, guía a los gobernadores de área en como evaluar la calidad del club durante estas visitas, midiendo su desempeño en cada uno de los **Momentos de la Verdad** (artículo 290). Los gobernadores de área identifican oportunidades para mejorar y especifican el apoyo que un club necesita del distrito, ayudando así al club retener e incrementar su membresía a través de experiencias positivas.

PRIMERAS IMPRESIONES

Las primeras impresiones son importantes para el éxito del club ya que las observaciones y experiencias positivas de un invitado determinan si regresará y se convertirá en socio.

En esta sección considere la preguntas entorno a como se relacionan a la impresión inicial

Describe la atmósfera de la sesión. (Considere la instalación de la sesión, la ubicación, la amabilidad de los socios, etc)

Si No

Si No

¿Son los invitados bienvenidos cálidamente?

¿Se le invita a los invitados a dirigirse al club?

¿Se les da información a los invitados?

¿Se le invita a los invitados a regresar?

¿Se presenta a los invitados a los socios?

¿Que materiales con marca usa el club? (Considere la agenda de sesión, señalización, paquete informativo, banderín)

¿Que hace bien el Club?

¿Como puede mejorar el Club?
Favor de recomendar acciones específicas.

¿Que podemos hacer el distrito y yo para ayudar al club a mejorar?

ORIENTACION A LOS SOCIOS

Para ofrecerle a los socios el mayor beneficio de la experiencia Toastmasters, el club debe de familiarizar a nuevos socios con los programas de educación y reconocimiento y hace consciente a los socios de sus responsabilidad hacia el club y las del club hacia ellos.

En esta sección considere la preguntas entorno la orientación de los socios.

¿Como orienta el club a socios nuevos? (Considere si el club tiene una ceremonia formal de inducción, asigna mentores a socios nuevos, habla del programa educativo, evalúa las necesidades de aprendizaje de los socios)

¿Que hace bien el Club?

¿Como puede mejorar el Club?
Favor de recomendar acciones específicas.

¿Que podemos hacer el distrito y yo para ayudar al club a mejorar?

COMPAÑERISMO, VARIEDAD y COMUNICACION

El club retiene a los socios ofreciendo un ambiente cálido, amable y de apoyo que fomente el aprendizaje placentero.

En esta sección considere la preguntas entorno al compañerismo, variedad y comunicación.

¿Como se hacen las sesiones amenas? (Considere si los Tópicos de Mesa son creativos y como los socios se apoyan mutuamente, etc.)

¿Como se comunica el Club? (Considere si los socios del club utilizan el correo electrónico para comunicarse acerca de los tópicos del club, si sitio web del club se mantiene al corriente, etc.)

¿Como utiliza el club el sitio web de Toastmasters Internacional? ¿Los socios utilizan el portal virtual de marca?

¿Como participan los socios del club fuera de las sesiones del club? (Considere concursos de oratoria, conferencias del distrito, Sesiones de Speechcraft, etc.)

¿Que hace bien el Club?

¿Como puede mejorar el Club?
Favor de recomendar acciones específicas.

¿Que podemos hacer el distrito y yo para ayudar al club a mejorar?

PLANEACION DE AGENDA Y ORGANIZACION DE SESION

Cuando las sesiones de un Club son planeadas cuidadosamente con oradores preparados y evaluaciones útiles los socios pueden alcanzar sus metas educativas.

En esta sección considere la preguntas entorno se planean y organizan las sesiones.

Si No

Si No

¿La sesión esta organizada?

¿Es la sesión productiva?

¿Se sesiones son por lo menos mensuales?

¿Se dan agendas?

¿Los discursos son todos de los manuales?

¿Ha dado el club recientemente un modulo de La Serie del Club Exitoso?

¿Son efectivas las evaluaciones?

¿Las evaluaciones son verbales y escritas?

¿Como se asignan los puestos de la sesión y como se llevan acabo?

¿Que hace bien el Club?

¿Como puede mejorar el Club?
Favor de recomendar acciones específicas.

¿Que podemos hacer el distrito y yo para ayudar al club a mejorar?

FORTALEZA DE LA Membresía

Cuando un club tiene un número suficiente de socios para proporcionar liderazgo y cubrir todos los puestos de las sesiones y comités la experiencia del miembro se aumenta.

En esta sección considere la preguntas entorno a la fortaleza de la membresía.

Si No

¿Tiene el club 20 o mas socios?

¿Como promueve el crecimiento de la membresía el club? (Considere si se le reconoce a los patrocinadores de nuevos socios, si programas regulares de incremento a membresía existen)

¿Que hace el club para retener a los socios?

¿Haga una lista de los socios que tienen interés de puestos de liderazgo en el distrito?

¿Que hace bien el Club?

¿Como puede mejorar el Club?
Favor de recomendar acciones
especificas.

¿Que podemos hacer el distrito y yo
para ayudar al club a mejorar?

RECONOCIMIENTO DE LOGROS

EL Club motiva a los socios a mantenerse activos monitoreando el progreso de los socios a sus metas, presentando la aplicaciones de logros educativos inmediatamente y de manera consistente reconocen los logros de los socios.

En esta sección considere la preguntas entorno al reconocimiento de logros.

¿Como se monitorean y reconocen los logros de los socios?

¿Cual es el proceso que utiliza el club para entregar la aplicaciones de logros educativos?

¿Que hace bien el Club?

¿Como puede mejorar el Club?
Favor de recomendar acciones
especificas.

¿Que podemos hacer el distrito y yo
para ayudar al club a mejorar?

Información acerca del avance del club en el Programa de Club Distinguido se puede encontrar en www.toastmasters.org/dcp

¿Participa de manera activa el club en el Programa de Club Distinguido? Si__ No__ ¿Cuántos Socios tiene el Club al momento de la visita? ____

Meta de club Distinguido	¿Que avance ha tenido el club para esta meta?	¿Que puede hacer el club para alcanzar esta meta?	Nombre	Fecha Meta	¿Se ha cumplido esta Meta?
1. Dos reconocimientos CC					
2. Dos mas reconocimientos CC					
3. Un reconocimiento ACB, ACS, ACG					
4. Un reconocimiento ACB, ACS, ACG adicional					
5. Un reconocimiento CL, ALB, ALS o DTM					
6. Un reconocimiento CL, ALB, ALS o DTM adicional					
Reconocimientos Adicionales					

Meta de club Distinguido	¿Que avance ha tenido el club para esta meta?	¿Que puede hacer el club para alcanzar esta meta?	Fecha Meta	¿Se ha cumplido esta Meta?
Cuatro nuevos socios				
Cuatro nuevos socios mas				

Meta de club Distinguido	¿Que avance ha tenido el club para esta meta?	¿Que puede hacer el club para alcanzar esta meta?	Fecha Meta	¿Se ha cumplido esta Meta?
Cuatro oficiales del club entrenados de Julio - Agosto y de Diciembre a Febrero				

Meta de club Distinguido	¿Que avance ha tenido el club para esta meta?	¿Que puede hacer el club para alcanzar esta meta?	Fecha Meta	¿Se ha cumplido esta Meta?
Cuatoas de Renovación y lista de oficiales entregadas				

Para obtener crédito en el Programa de Area Distinguida, entregue esta forma en línea en la Central de Distrito al 30 de Noviembre (para la primera visita) y el 31 de Mayo (para la segunda visita)

LA PLANEACION Y EXTENSIÓN

Alcanzar la metas enlistadas en el Plan de Exito del Area, y recibir el reconocimiento en el Programa de Area Distinguida son indicadores de la importancia de las contribuciones que un gobernador de área hace al éxito del distrito. Cuando las áreas crean y siguen un plan de éxito y gana el reconocimiento de Distinguido, los clubes en el área cubren las necesidades de sus socios quien, a su vez, obtienen los beneficios del programa de Toastmasters.

Si tu eres un gobernador de área, promueve el Programa de Club Distinguido todo el año, y ayuda a cada club en tu área a ser distinguido. No solo el Programa de Area Distinguida, depende de el Programa de Club Distinguido, si no que el Programa de Club Distinguido es extremadamente efectivo en motivar logros y mantener sano a los clubes.

Muchos Distritos fomentan en los gobernadores de área, extender las metas del Programa de Area Distinguida o a completar metas adicionales. Por ejemplo, en vez de tratar de alcanzar el 50 por ciento de la **Base de Clubes** del área distinguida, el área puede extender la meta al 60 por ciento. Decidir mejorar el servicio a socios promoviendo los **Momentos de la Verdad** en clubes con menos de 10 socios puede ser una meta adicional. Lee el Manual de Liderazgo del Distrito (Artículo 222) y consulta con el gobernador de distrito y vice-gobernadores para determinar todas las metas de tu área para el año. También asegúrate de mantener contacto frecuente con los líderes del distrito para ayudar a monitorear tu progreso hacia las metas adicionales de tu área.

PLAN DE EXITO DEL AREA

Los equipos en una área desarrollan un Plan de Exito del Area con base a las necesidades y metas de los socios del área donde sirven. Primero, los equipos del área determinan como comunicarán, solucionarán conflictos y se mantendrán responsabilidad. El Plan de Exito del Area, evalúa la situación actual, establece metas especificas y desarrolla estrategias que pueden ser utilizadas para alcanzar el éxito. El plan identifica los recursos a utilizar en el esfuerzo. Finalmente, el plan alienta a los equipos del área a identificar tareas, desarrollar un calendario y monitorear logros.

El plan debe ser un trabajo en equipo. Como gobernador de área, tu trabajo es alentar las ideas y cooperación entre los clubes y socios de tu área. Asegúrate de incorporar los cuatro elementos necesarios para alcanzar tus metas: que, como, quien y cuando. Si tu determinas por adelantado que se debe de hacer, cuando y como se hará y quien es responsable de hacerlo, alcanzar el éxito se vuelve más fácil.

Reúne a tu equipo de líderes y voluntarios al principio del año con la siguiente agenda:

1. Poner metas especificas
2. Establecer estrategias para alcanzar las metas
3. Desarrollar un marco para ayudar a llevar acabo el plan y producir resultados.

Aunque el Plan de Area Exitosa no es un requisito de calificación para el Programa de Area Distinguida y no se le entrega a la Sede Internacional, si es una herramienta importante en alcanzar metas anuales y de largo plazo de un área y debe de ser compartido con los líderes del distrito.

pagina en blanco en el original

Plan de Exito del Area

Area _____

Misión del Distrito

La misión del distrito es mejorar la calidad y el desempeño de la red extendida de clubes socios de Toastmasters International dentro de las fronteras del distrito, así ofreciéndole a un mayor número de personas la oportunidad de beneficiarse de los programas educativos de Toastmasters haciendo:

- ◆ Un enfoque en los factores críticos de éxito especificados por las metas educativas y de membresía del distrito.
- ◆ Asegurando que cada club de manera efectiva cumpla con sus responsabilidades hacia sus socios
- ◆ Proporcionar capacitación efectiva y oportunidades en el desarrollo de sus habilidades de liderazgo a los oficiales de clubes y del distrito.

Papel del Gobernador de Area

Como gobernador de área, tu sirves de enlace directo entre el distrito y los clubes. Tu identificas oportunidades para que los clubes en tu área mejoren y le proporcionas soporte del distrito, ayudando a los clubes a mantener e incrementar su membresía a través de experiencias positivas hacia los socios. Para llevar esto a cabo, tu haces visitas a los clubes, mantienes contacto regular con el presidente del club y le ayudas a tu área y clubes a ganar el reconocimiento de Distinguido. Para lograr esto, los gobernadores de área, crean equipos, que casi siempre incluyen a socios del consejo de área entre otros.

Composición del equipo

Nombre a los socios centrales del equipo de área.
(Estos incluyen el gobernador de área, consejo del área y otros)

Nombre a los socios de extendido del equipo de área. (Estos incluyen a personas como el gobernador de área asistente y socios del comité de creación de clubes)

Valores

Los valores fundamentales de Toastmasters Internacional son la integridad, dedicación a la excelencia, el servicio a los socios y el respeto al individuo. Estos valores son merecedores de una gran organización y creemos que se deben de incorporar con puntos de anclaje en cada decisión que tomamos. Nuestros valores fundamentales no proporcionan los medios para no solo guiarnos pero para evaluar nuestra operación , nuestra planeación y nuestra visión del futuro.

¿Cuales son los valores fundamentales del área?

Principios Operativos del Equipo

¿Que principios mantiene el equipo? (Estos principios pueden incluir confianza, aprendizaje seguro, colaboración, etc)

Obstáculos potenciales

¿Que obstáculos deberá considerar el equipo cuando cree su estrategia?(Estos pueden incluir conflicto con compromisos personales, distancia, conflictos no resueltos, etc.)

Protocolo de Juntas

¿En general como procesará las tareas el equipo?(Por ejemplo, considere que tan seguido se deben reunir o llamar, cuales serán las practicas de las juntas de equipo, etc)

Normas de conducta e interacciones

¿Como se tomarán las decisiones?

¿Cual será el método de comunicación del equipo? Determine la primera preferencia y segunda preferencia del equipo.

¿Cuales serán los parámetros de comunicación? Parámetros de comunicación pueden incluir si el equipo se comunica por correo electrónico o por teléfono, si el equipo tiene una llamada de conferencia semanal y que tan frecuentemente deben esperar comunicación los socios.

¿Como resolverá el equipo las diferencias en opinión?

¿Como se apoyarán los socios del equipo entre si?

¿Como asegurará la participación equitativa en completar actividades el equipo?

¿Como se harán responsable de sus actividades los socios del equipo?

¿Como se les reconocerá sus esfuerzos a los socios del equipo central y extendido?

Número Inicial

Base de Clubes

Requerimientos para Calificar

No tener perdida neta de clubes

Entregar el Reporte de Visita a Club del Gobernador de Area (Articulo 1471) para el 75 por ciento de la Base de Clubes para la primera ronda de visitas al 30 de Noviembre y el 75 por ciento de la Base de Clubes para la segunda ronda de visitas al 31 de Mayo

Base de Clubes x 0.75

META: Clubes Distinguidos y Crecimiento en Clubes

Distinguido

Base de Clubes x 0.5

Distinguido Selecto

Base de Clubes x 0.5 + 1 Club Distinguido

Distinguido del Presidente

Base de Clubes x 0.5 + 1 Club Distinguido + 1 Club

Análisis de la Situación

¿Cual es la situación actual del área? ¿Que porcentaje de clubes son típicamente distinguidos? ¿Saben los socios como alcanzar el éxito? ¿Tiene obstáculos especiales el área? (Situaciones de ejemplo incluyen que los socios en un área no saben como alcanzar el éxito y que el distrito ha identificado a tres prospectos sólidos de clubes.)

Estrategia

¿Que acciones tomará el área? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que nuevos programas o incentivos puede tomar el área? ¿Como difundirá el área los programas? ¿Como han sido exitosas otras áreas? ¿Que puede hacer el área para extender sus metas? (La estrategia puede incluir acciones, como promover el Programa de Club Distinguido durante las visitas a clubes, contactar al Vice-Gobernador de Mercadotecnia para prospectos y agendar sesiones de demostración)

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene el área a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar cual meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas? (Recursos pueden incluir a presidentes de club y El Programa de Club Distinguido y El Plan de Exito del Club (Articulo 1111))

Asignaciones

¿Quién está a cargo de cada acción? ¿Quién está en cada equipo? ¿Cuáles son las responsabilidades específicas de cada miembro del equipo?

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Cronograma

¿Cuándo comenzará cada acción? ¿Cuándo se terminará cada acción? ¿Cómo se monitoreará el avance?

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Metas Adicionales

Conteste las mismas preguntas para alcanzar cada meta adicional. Metas adicionales pueden tener que ver con nuevas oportunidades de liderazgo o como mejor servir a los socios. ¿Donde más se puede mejorar?

Meta

¿Que meta adicional especifica, medible, alcanzable y relevante puede alcanzar el área?

Análisis de la Situación

¿Cual es la situación actual del área? ¿Que porcentaje de clubes son típicamente distinguidos? ¿Saben los socios como alcanzar el éxito? ¿Tiene obstáculos especiales el área? (Situaciones de ejemplo incluyen que los socios en un área no saben como alcanzar el éxito y que el distrito ha identificado a tres prospectos sólidos de clubes.)

Estrategia

¿Que acciones tomará el área? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que nuevos programas o incentivos puede tomar el área? ¿Como difundirá el área los programas? ¿Como han sido exitosas otras áreas? ¿Que puede hacer el área para extender sus metas? (La estrategia puede incluir acciones, como promover el Programa de Club Distinguido durante las visitas a clubes, contactar al Vice-Gobernador de Mercadotecnia para prospectos y agendar sesiones de demostración)

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene el área a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar la meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas? (Recursos pueden incluir a presidentes de club y El Programa de Club Distinguido y El Plan de Exito del Club (Articulo 1111))

--

Asignaciones

¿Quién está a cargo de cada acción? ¿Quién está en cada equipo? ¿Cuáles son las responsabilidades específicas de cada miembro del equipo?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Cronograma

¿Cuándo comenzará cada acción? ¿Cuándo se terminará cada acción? ¿Cómo se dará seguimiento al avance?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Firmas

Gobernador de Area

Fecha

Miembro del Equipo y posición	Fecha
Miembro del Equipo y posición	Fecha
Miembro del Equipo y posición	Fecha

Recursos para el programa de Area Distinguida	
Programa de Club Distinguido/ Plan de Exito del Club (Articulo 1111)	www.toastmasters.org/1111_dcp
Manual de Liderazgo del Distrito (Articulo 222)	www.toastmasters.org/DLH
Momentos de la Verdad (Articulo 290)	www.toastmasters.org/290AMoT
Materiales de capacitación de gobernador de área y división	www.toastmasters.org/TrainingMaterials
La Serie del Club Exitoso (Articulo 289)	www.toastmasters.org/289
Domina Tus Sesiones (Articulo 1312)	www.toastmasters.org/1312
Crecimiento de la Membresía (Articulo 1159)	www.toastmasters.org/1159
Haz un buen espectáculo	www.toastmasters.org/220
Juego de Herramientas Virtuales para el Líder de Distrito	www.toastmasters.org/ DistrictLeaderToolkit
Pestaña de Membership Building en el sitio web	www.toastmasters.org/ MembershipBuilding
Portal de Marca Virtual	www.toastmasters.org/vbp
Para hacer preguntas acerca del programa de Club Distinguido	membership@toastmasters.org
Para hacer preguntas acerca de los reportes en linea	reports@toastmasters.org

Programa de División Distinguida

El Programa de División Distinguida reconoce a divisiones que planean, fijan metas y alcanzan el éxito. El programa construye sobre el éxito de los clubes y complementa las metas que el distrito fija para alcanzar el reconocimiento de Distinguido. Las Divisiones ganan el reconocimiento de Distinguido, Distinguido Selecto y Distinguido del Presidente cuando alcanzan las metas que siguen. Las metas son calculadas en base al número de clubes y áreas en la división.

REQUISITOS PARA CALIFICAR

Divisiones con al menos tres áreas automáticamente contienen para el reconocimiento de Distinguido.

Para ser considerado para reconocimiento, una división debe de cumplir los dos requisitos de calificación:

1. La División no debe de tener pérdida neta de clubes

RECONOCIMIENTO DE DISTINGUIDO, DISTINGUIDO SELECTO, DISTINGUIDO DEL PRESIDENTE

Logro	Reconocimiento Ganado
Clubos distinguidos igual al menos a el 40 por ciento de la Base de Clubes del división	División Distinguida
Clubos distinguidos igual al menos a el 45 por ciento mas uno de la Base de Clubes de la división	División Distinguida Selecta
Clubos distinguidos igual al menos a el 50 por ciento mas uno de la Base de Clubes de la división y un crecimiento neto de clubes de uno	División Distinguida del Presidente

SEGUIMIENTO A LOS AVANCES

Las metas de una división se establecen para el año dependiendo de su Base de Clubes. Estas metas son reflejadas en los reportes disponibles en el sitio web de Toastmasters Internacional en www.toastmasters.org/reports. Los gobernadores de división pueden entrar a la Central del Distrito para ver los detalles específicos de su división y su avance.

RECONOCIMIENTOS

Al finalizar el año Toastmasters (Junio 30), la Sede Internacional le envía al distrito la lista de todas las divisiones elegibles para recibir el honor de ser área Distinguida, Distinguida Selecta o Distinguida del Presidente. Todas las Divisiones reciben los certificados de su distrito en reconocimiento del nivel alcanzado.

Generalmente, los distritos otorgan los reconocimientos en la primera conferencia de distrito después del fin de año del programa.

LA PLANEACION Y EXTENSIÓN

Alcanzar la metas enlistadas en el Plan de Exito de la División, y recibir el reconocimiento en el Programa de División Distinguida son indicadores de la importancia de las contribuciones que un gobernador de división hace al éxito del distrito. Cuando las divisiones crean y siguen un plan de éxito y gana el reconocimiento de Distinguido, las áreas en la división ayudan a los clubes a cubrir las necesidades de sus socios quien, a su vez, obtienen los beneficios del programa de Toastmasters.

Si tu eres un gobernador de división, promueve el Programa de Club Distinguido todo el año. Ayuda a las áreas a apoyar a los clubes a ser distinguido. No solo el Programa de División Distinguida, depende del Programa de Area y Club Distinguido, si no que el Programa de Club Distinguido es extremadamente efectivo en motivar logros y mantener sano a los clubes.

Muchos Distritos fomentan en los gobernadores de división, extender las metas del Programa de División Distinguida o a completar metas adicionales. Por ejemplo, en vez de tratar de incrementar el 50 por ciento, la división puede extender la meta al 60 por ciento. Decidir mejorar el servicio a socios promoviendo los **Momentos de la Verdad** en clubes con menos de 10 socios puede ser una meta adicional. Lee el **Manual de Liderazgo del Distrito** (Artículo 222) y consulta con el gobernador de distrito y vice-gobernadores para determinar todas las metas de tu división para el año. También asegurate de mantener contacto frecuente con los líderes del distrito para ayudar a monitorear tu progreso hacia las metas adicionales de tu división.

PLAN DE EXITO DE LA DIVISION

Los equipos en una división desarrollan un Plan de Exito del Area con base a las necesidades y metas de los socios de la división donde sirven. Primero, los equipos de la división determinan como comunicarán, solucionarán conflictos y se mantendrán responsabilidad. El Plan de Exito de la División, evalúa la situación actual, establece metas especificas y desarrolla estrategias que pueden ser utilizadas para alcanzar el éxito. El plan identifica los recursos a utilizar en el esfuerzo. Finalmente, el plan alienta a los equipos de la división a identificar tareas, desarrollar un calendario y monitorear logros.

El plan debe ser un trabajo en equipo. Como gobernador de división, tu trabajo es alentar las ideas y cooperación los gobernadores de área y socios de tu división. Asegurate de incorporar los cuatro elementos necesarios para alcanzar tus metas: que, como, quien y cuando. Si tu determinas por adelantado que se debe de hacer, cuando y como se hará y quien es responsable de hacerlo, alcanzar el éxito se vuelve más fácil.

Reúne a tu equipo de líderes y voluntarios al principio del año con la siguiente agenda:

1. Poner metas especificas
2. Establecer estrategias para alcanzar las metas
3. Desarrollar un marco para ayudar a llevar acabo el plan y producir resultados.

Aunque el Plan de división Exitosa no es un requisito de calificación para el Programa de División Distinguida y no se le entrega a la Sede Internacional, si es una herramienta importante en alcanzar metas anuales y de largo plazo de una división y debe de ser compartido con los líderes del distrito.

Plan de Exito de la División

División _____

Misión del Distrito

La misión del distrito es mejorar la calidad y el desempeño de la red extendida de clubes socios de Toastmasters International dentro de las fronteras del distrito, así ofreciendole a un mayor número de personas la oportunidad de beneficiarse de los programas educativos de Toastmasters haciendo:

- Un enfoque en los factores críticos de éxito especificados por las metas educativas y de membresía del distrito.
-
- Asegurando que cada club de manera efectiva cumpla con sus responsabilidades hacia sus socios
-
- Proporcionar capacitación efectiva y oportunidades en el desarrollo de sus habilidades de liderazgo a los oficiales de clubes y del distrito.

Papel del Gobernador de División

Como gobernador de división, tu apoyas a los clubes apoyando al gobernador de área. Una de las metas principales como gobernador de división es asegurar que cada club logre su misión y así cumpla sus responsabilidades a sus socios. Para llevar esto acabo, tu coordinas actividades dentro de la división, pones las metas de la división y motivas y guías a los gobernadores de área. Para realizar todo esto, los gobernadores de división, crean equipos que a menudo incluyen a los socios del consejo de la división.

Composición del equipo

Nombre a los socios centrales del equipo de división. (Estos incluyen el gobernador de división, consejo del división y otros)

Nombre a los socios de extendido del equipo de división. (Estos incluyen a personas como el gobernador de división asistente)

Valores

Los valores fundamentales de Toastmasters Internacional son la integridad, dedicación a la excelencia, el servicio a los socios y el respeto al individuo. Estos valores son merecedores de una gran organización y creemos que se deben de incorporar con puntos de anclaje en cada decisión que tomamos. Nuestros valores fundamentales no proporcionan los medios para no solo guiarnos pero para evaluar nuestra operación , nuestra planeación y nuestra visión del futuro.

¿Cuales son loa valores fundamentales del área?

Principios Operativos del Equipo

¿Que principios mantiene el equipo? (Estos principios pueden incluir confianza, aprendizaje seguro, colaboración, etc)

Obstáculos potenciales

¿Que obstáculos deberá considerar el equipo cuando cree su estrategia?(Estos pueden incluir conflicto con compromisos personales, distancia, conflictos no resueltos, etc.)

Protocolo de Juntas

¿En general como procesará las tareas el equipo?(Por ejemplo, considere que tan seguido se deben reunir o llamar, cuales serán las practicas de las juntas de equipo, etc)

Normas de conducta e interacciones

¿Como se tomarán las decisiones?

¿Cual será el método de comunicación del equipo? Determine la primera preferencia y segunda preferencia del equipo.

¿Cuales serán los parámetros de comunicación? Parámetros de comunicación pueden incluir si el equipo se comunica por correo electrónico o por teléfono, si el equipo tiene una llamada de conferencia semanal y que tan frecuentemente deben esperar comunicación los socios.

¿Como resolverá el equipo las diferencias en opinión?

¿Como se apoyarán los socios del equipo entre si?

¿Como asegurará la participación equitativa en completar actividades el equipo?

¿Como se harán responsable de sus actividades los socios del equipo?

¿Como se les reconocerá sus esfuerzos a los socios del equipo central y extendido?

Número Inicial

Base de Clubes

Requerimientos para Calificar

No tener perdida neta de clubes

META: Clubes Distinguidos y Crecimiento en Clubes

Distinguido

Base de Clubes x 0.4

Distinguido Selecto

Base de Clubes x 0.45

META: Clubes Distinguidos y Crecimiento en Clubes

Distinguido del Presidente

Base de Clubes x 0.5 + 1 Club

Análisis de la Situación

¿Cuál es la situación actual de la división? ¿Que porcentaje de clubes son típicamente distinguidos? ¿Sabían los socios como alcanzar el éxito? ¿Tiene obstáculos especiales la división? (Situaciones de ejemplo que cinco clubes en la división estén débiles y puede que se disuelvan si no se toma acción. Otro ejemplo puede ser que el distrito haya identificado a seis prospectos de club sólidos)

Estrategia

¿Que acciones tomará la división? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que no? ¿Que nuevos programas o incentivos puede implementar la división? ¿Como difundirá la división los programas? ¿Como han sido exitosas otras divisiones? ¿Que puede hacer la división para extender sus metas? (La estrategia puede incluir acciones, como asignar entrenadores a clubes débiles y trabajar con los gobernadores de área en contactar prospectos)

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene la división a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar cual meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas?

--

Asignaciones

¿Quien está a cargo de cada acción? ¿Quien está en cada equipo? ¿Cuales son las responsabilidades específicas de cada miembro del equipo?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Cronograma

¿Cuando comenzará cada acción? ¿Cuando se terminará cada acción? ¿Como se monitoreará el avance?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Metas Adicionales

Conteste las mismas preguntas para alcanzar cada meta adicional. Metas adicionales pueden tener que ver con nuevas oportunidades de liderazgo o como mejor servir a los socios. ¿Donde mas se puede mejorar?

Meta

¿Que meta adicional especifica, medible, alcanzable y relevante puede alcanzar el área?(Un ejemplo es incrementar los Clubes Distinguidos por 30 por ciento en la división)

Análisis de la Situación

¿Cual es la situación actual de la división? ¿Saben los socios como alcanzar el éxito? ¿Tiene obstáculos especiales la división?

Estrategia

¿Que acciones tomará la división? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que no? ¿Que nuevos programas o incentivos puede implementar la división? ¿Como difundirá la división los programas? ¿Como han sido exitosas otras áreas? ¿Que puede hacer el área para extender sus metas?

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene la división a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar hacia la meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas?

Asignaciones

¿Quien está a cargo de cada acción? ¿Quien está en cada equipo? ¿Cuales son las responsabilidades especificas de cada miembro del equipo?

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Cronograma

¿Cuando comenzará cada acción? ¿Cuando se terminará cada acción? ¿Como se dará seguimiento al avance?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Firmas

Gobernador de División

Fecha

Miembro del Equipo y posición

Fecha

Miembro del Equipo y posición

Fecha

Miembro del Equipo y posición

Fecha

Recursos para el programa de Area Distinguida

Programa de Club Distinguido/
Plan de Exito del Club (Articulo 1111)

www.toastmasters.org/1111_dcp

Manual de Liderazgo del Distrito (Articulo 222)

www.toastmasters.org/DLH

Momentos de la Verdad (Articulo 290)

www.toastmasters.org/290AMoT

Materiales de capacitación de gobernador de área y división

www.toastmasters.org/TrainingMaterials

La Serie del Club Exitoso (Articulo 289)

www.toastmasters.org/289

Domina Tus Sesiones (Articulo 1312)

www.toastmasters.org/1312

Crecimiento de la Membresía (Articulo 1159)

www.toastmasters.org/1159

Haz un buen espectáculo

www.toastmasters.org/220

Juego de Herramientas Virtuales para el Líder de Distrito

[www.toastmasters.org/
DistrictLeaderToolkit](http://www.toastmasters.org/DistrictLeaderToolkit)

Pestaña de Membership Building en el sitio web

[www.toastmasters.org/
MembershipBuilding](http://www.toastmasters.org/MembershipBuilding)

Portal de Marca Virtual

www.toastmasters.org/vbp

Para hacer preguntas acerca del programa de Club
Distinguido

membership@toastmasters.org

Para hacer preguntas acerca de los reportes en linea

reports@toastmasters.org

Programa de Distrito Distinguido

El Programa de Distrito Distinguido reconoce a los distritos que hayan cumplido las metas de Toastmasters Internacional en crecimiento y logros educativos. El programa también es una herramienta de administración para que los líderes del distrito se enfoquen en incrementar la membresía, formar nuevos clubes y aseguren que los clubes están satisfaciendo las necesidades de sus socios. En última instancia, el éxito del Programa de Distrito Distinguido se deriva de enfocarse en el miembro.

Cada distrito que cumpla con los prerrequisitos del programa de reconocimiento y metas podrá convertirse en Distinguido, Distinguido Selecto o Distinguido del Presidente. El programa está diseñado para que el reconocimiento se base en el desempeño y no en el tamaño del distrito.

REQUISITOS PARA CALIFICAR

Para ser considerado para reconocimiento, un distrito debe de cumplir los dos requisitos de calificación:

1. Deben entregar un Reporte de Entrenamiento de Gobernador de Area y División (Artículo 1475) a la Sede Internacional al 30 de Septiembre mostrando que el 85 por ciento de los gobernadores de área y división fueron entrenados.
2. Deben entregar un Plan de Exito del Distrito a la Sede Internacional al 30 de Septiembre.

RECONOCIMIENTO DE DISTINGUIDO, DISTINGUIDO SELECTO, DISTINGUIDO DEL PRESIDENTE

Logro	Reconocimiento Ganado
Tres por ciento de crecimiento neto en pagos de membresía, tres por ciento en crecimiento neto de clubes y Clubes Distinguidos igual al 40 por ciento de la Base de Clubes del distrito.	División Distinguida
Cinco por ciento de crecimiento neto en pagos de membresía, cinco por ciento en crecimiento neto de clubes y Clubes Distinguidos igual al 45 por ciento de la Base de Clubes del distrito.	División Distinguida Selecta
Ocho por ciento de crecimiento neto en pagos de membresía, ocho por ciento en crecimiento neto de clubes y Clubes Distinguidos igual al 50 por ciento de la Base de Clubes del distrito.	División Distinguida del Presidente

SEGUIMIENTO A LOS AVANCES

Las metas del distrito se establecen para el año dependiendo de su **Base de Pagos de Membresía** y su **Base de Clubes**. Estas metas son reflejadas en los reportes disponibles en el sitio web de Toastmasters Internacional en www.toastmasters.org/reports. Los líderes de distrito pueden entrar a la Central del Distrito para ver los detalles específicos de su división y su avance.

RECONOCIMIENTOS

Las recompensas a distritos que alcance reconocimiento son:

	Distrito Distinguido	Distrito Distinguido Selecto	Distrito Distinguido del Presidente
Boleto de Avión (Clase Turista) a la Convención Internacional para el Gobernador del Distrito			X
Habitación de ocupación sencilla por dos noches en la Convención Internacional para el Gobernador del Distrito		X	X
Un registro (base) a la Convención Internacional para el Gobernador del Distrito	X	X	X
Boleto a la cena de Golden Gavel para el gobernador de distrito y un acompañante	X	X	X
Premios para el Gobernador de Distrito y los Vice-Gobernadores presentados en el Salón de la Fama	X	X	X
Parche para el Banderín del Distrito	X	X	X
Premios para reconocer a los que contribuyeron el éxito del distrito	X	X	X

PREMIOS DE EXCELENCIA DE DISTRITO

Los Vice-Gobernadores de educación y entrenamiento en distritos que capaciten al 85 por ciento de los gobernadores de área y división y alcancen la meta de Distinguido en Clubes Distinguidos reciben el premio a la Excelencia en Educación y Entrenamiento.

Los Vice-Gobernadores de mercadotecnia en distritos que alcancen la meta de Distinguido en crecimiento de pagos de clubes y membresía reciben el premio a la Excelencia en Mercadotecnia.

Distritos que son Distinguido en tres o mas años consecutivos son reconocidos con el premio a la Excelencia en Liderazgo.

Todos estos premios son presentados a los ganadores en la Convención Internacional de Toastmasters.

ENTRENAMIENTO DE GOBERNADOR DE ÁREA Y DIVISIÓN

Entrenar a los gobernadores de división y área utilizando los materiales educativos de Toastmasters Internacional es una piedra angular en tus esfuerzos para alcanzar la misión del distrito y ser un distrito exitoso. Este entrenamiento es también una parte integral del programa del Distrito Distinguido.

Entrenando los gobernadores de división y área, ellos tienen la oportunidad de adquirir habilidades de liderazgo y cualidades necesarias para el éxito. Como líderes de distrito, tu ayudas a su crecimiento como Toastmasters, profesionales, y socios de tu comunidad. Tu programa de entrenamiento también contribuye enormemente al éxito de los clubes, áreas, y divisiones y ayuda a ganar reconocimiento en todos los niveles.

El Reporte de Entrenamiento de Gobernador de División y Área (artículo 1475) debe ser entregado a la dirección districts@toastmasters.org al 30 de Septiembre. Mientras que cada distrito conduce su entrenamiento en su particular estilo, la Sede Internacional proporciona materiales que deben de ser usados como centro del currículo de cada entrenamiento de distrito para los gobernadores de división y área.

Pagina en blanco en el original

REPORTE DE ENTRENAMIENTO DE GOBERNADORES DE DIVISION Y AREA

Esta forma es para reportar el entrenamiento de gobernador de área y gobernador de división, sea este fuera conducido en una sola o en múltiples sesiones. Añada cuántas líneas sean necesarias para completar el reporte.

El entrenamiento debe ser conducido tan pronto posible en el año de Toastmasters, pero no después del 30 de Septiembre. Éste reporte, mostrando el 85 por ciento de los gobernadores de división y área entrenados, debe ser entregado al correo districts@toastmasters.org al 30 de Septiembre para calificar satisfactoriamente los requisitos del Programa Distinguido del Distrito.

Los cambios hechos a la lista original de líderes de distrito que fueron enviados a la Sede Internacional antes del 15 de Julio no serán hechos en esta forma; por favor envíe un correo con los cambios a districts@toastmasters.org. No ponga en la lista a personas que no recibirán crédito, como los gobernadores de área y distrito asistentes.

Distrito	<input type="text"/>	Número de Areas	<input type="text"/>	Gobernadores de Area Entrenados	<input type="text"/>
		Número de Divisiones	<input type="text"/>	Gobernadores de División Entrenados	<input type="text"/>
		Total Gobernadores	<input type="text"/>	Total Entrenados	<input type="text"/>
				Porcentaje Entrenados	<input type="text"/>

Puesto	Nombre	División	Area	Fecha Entrenado
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de División				
Gobernador de Area				

LA PLANEACION Y EXTENSIÓN

La misión del distrito es servir a los clubes y sus socios. Las áreas y divisiones son esenciales para lograr la misión, la colaboración entre los líderes y voluntarios es necesaria para que sea exitosa. El **Plan de Éxito del Distrito** muestra como el equipo de líderes planea formar una sana y creciente cadena de clubes que crea una enseñanza positiva para los socios.

Como los líderes de distrito, visualicen que se necesita para cumplir con las metas del distrito. Reúne a tu equipo para enlistar los pasos a seguir hacia otro año de éxitos. Su visión debe incluir sugerencias y contribuciones para los líderes de Toastmasters y socios más allá del equipo de liderazgo. Una visión compartida inspira compromiso y asegura que todos estén motivados para trabajar juntos para lograr las metas compartidas.

Cuando tú y tu equipo creen el **Plan de Exito del Distrito**, recuerda que tu trabajo realmente hace una diferencia. Tus esfuerzos van en promoción a la misión de Toastmasters Internacional de ofrecer a mas personas la oportunidad de beneficiarse del programa educativo de Toastmasters Internacional, no solo tu distrito, sino alrededor del globo.

El equipo de líderes de Distrito deben de trabajar juntos para determinar las metas que más efectivamente servirán a sus socios cada día, estas metas pueden ir más allá del alcance del Programa Distinguido de Distrito. Los Distritos pueden elegir extender las metas delimitadas en el Programa Distinguido de Distrito o cumplir metas adicionales. Por ejemplo, en lugar de esforzarse para conseguir 50 por ciento de la Base de Clubes como distinguido, el distrito podrá extender para conseguir el 60 por ciento. Decidir mejorar el servicio a los socios promoviendo los Momentos de Verdad en los clubes con menos de 10 socios es una meta adicional. Como líder de distrito, encaminando a los socios en tu distrito al crecimiento puede producir líderes reconocidos y asegurar el éxito del distrito por más tiempo que un programa anual. Tu planeación a largo plazo para el futuro puede ayudar a los socios de Toastmasters y pueda tener gran impacto en sus vidas personales y profesionales.

PLAN DE EXITO DE LA DISTRITO

Los líderes de distrito desarrollan su plan de éxito basado en las necesidades y metas de los socios que sirven. Primero, el equipo de liderazgo distrito determina como se comunicarán, manejaran el conflicto y rendirán cuentas. El plan de distrito de éxito evalúa situaciones actuales, establece metas específicas, y desarrolla estrategias que pueden ser usadas para llegar al éxito. El plan identifica los recursos para usar para ese esfuerzo. Finalmente, el plan llama a los líderes de distrito para identificar las tareas, desarrolla el programa, y registra los logros.

El plan debe ser un trabajo en equipo. Asegurate de incorporar los cuatro elementos necesarios para alcanzar tus metas: que, como, quien y cuando. Si tu determinas por adelantado que se debe de hacer, cuando y como se hará y quien es responsable de hacerlo, alcanzar el éxito se vuelve más fácil.

Reúne a tu equipo de líderes y voluntarios al principio del año con la siguiente agenda:

1. Poner metas especificas
2. Establecer estrategias para alcanzar las metas
3. Desarrollar un marco para ayudar a llevar acabo el plan y producir resultados.
4. Entrega el Plan de Exito del Distrito a la Sede Internacional al 30 de Septiembre

Pagina en blanco en el original

Misión del Distrito

La misión del distrito es mejorar la calidad y el desempeño de la red extendida de clubes socios de Toastmasters International dentro de las fronteras del distrito, así ofreciendole a un mayor número de personas la oportunidad de beneficiarse de los programas educativos de Toastmasters haciendo:

- ◆ Un enfoque en los factores críticos de éxito especificados por las metas educativas y de membresía del distrito.
- ◆ Asegurando que cada club de manera efectiva cumpla con sus responsabilidades hacia sus socios
- ◆ Proporcionar capacitación efectiva y oportunidades en el desarrollo de sus habilidades de liderazgo a los oficiales de clubes y del distrito.

Composición del equipo

Nombre a los socios centrales del equipo de división. (Estos incluyen el gobernador de división, consejo del división y otros)

Nombre a los socios de extendido del equipo de división. (Estos incluyen a personas como el gobernador de división asistente)

Valores

Los valores fundamentales de Toastmasters Internacional son la integridad, dedicación a la excelencia, el servicio a los socios y el respeto al individuo. Estos valores son merecedores de una gran organización y creemos que se deben de incorporar con puntos de anclaje en cada decisión que tomamos. Nuestros valores fundamentales no proporcionan los medios para no solo guiarnos pero para evaluar nuestra operación , nuestra planeación y nuestra visión del futuro.

¿Cuales son los valores fundamentales del área?

Principios Operativos del Equipo

¿Que principios mantiene el equipo? (Estos principios pueden incluir confianza, aprendizaje seguro, colaboración, etc)

Obstáculos potenciales

¿Que obstáculos deberá considerar el equipo cuando cree su estrategia?(Estos pueden incluir conflicto con compromisos personales, distancia, conflictos no resueltos, etc.)

Protocolo de Juntas

¿En general como procesará las tareas el equipo?(Por ejemplo, considere que tan seguido se deben reunir o llamar, cuales serán las practicas de las juntas de equipo, etc)

Normas de conducta e interacciones

¿Como se tomarán las decisiones?

¿Cual será el método de comunicación del equipo? Determine la primera preferencia y segunda preferencia del equipo.

¿Cuales serán los parámetros de comunicación? Parámetros de comunicación pueden incluir si el equipo se comunica por correo electrónico o por teléfono, si el equipo tiene una llamada de conferencia semanal y que tan frecuentemente deben esperar comunicación los socios.

¿Como resolverá el equipo las diferencias en opinión?

¿Como se apoyarán los socios del equipo entre si?

¿Como asegurará la participación equitativa en completar actividades el equipo?

¿Como se harán responsable de sus actividades los socios del equipo?

¿Como se les reconocerá sus esfuerzos a los socios del equipo central y extendido?

Número Inicial

Base de Pagos de Membresía

Base de Clubes

Número de gobernadores de área y división

Requerimientos para Calificar

Entregar el Plan de Exito del Distrito al 30 de Septiembre

Entregar el Reporte de Entrenamiento de Gobernadores de División y Area (Articulo 1475) del 85 por ciento de los gobernadores de división y área al 30 de Septiembre

Número de gobernadores de división y área X 0.85

META 1: Crecimiento de Pagos de Membresía

Distinguido

Base de Pagos de Membresía X 1.03

Distinguido Selecto

Base de Pagos de Membresía X 1.05

Distinguido del Presidente

Base de Pagos de Membresía X 1.08

Análisis de la Situación

¿Cual es la situación actual del distrito? ¿Cuántos socios agrego el año pasado? ¿Tiene obstáculos especiales el distrito? (Una situación puede ser que las cuotas de membresía usualmente llegan cercanos al tiempo límite haciendo necesario apresurarse para alcanzar las metas)

Estrategia

¿Que acciones tomará el distrito? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que no? ¿Que nuevos programas o incentivos puede implementar el distrito? ¿Como difundirá el distrito los programas? ¿Como han sido exitosos otros distritos? ¿Que puede hacer el distrito para extender sus metas? (La estrategia puede incluir acciones, como crear un concurso promoviendo la entrega temprana de las cuotas)

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene el distrito a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar cual meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas? (Recursos pueden incluir gobernadores de área y división y certificados de regalo de la tienda de Toastmasters.)

Asignaciones

¿Quién está a cargo de cada acción? ¿Quién está en cada equipo? ¿Cuáles son las responsabilidades específicas de cada miembro del equipo?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Cronograma

¿Cuándo comenzará cada acción? ¿Cuándo se terminará cada acción? ¿Cómo se monitoreará el avance?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

META 2: Crecimiento de Clubes

Distinguido

Base de Clubes X 1.03

Distinguido Selecto

Base de Clubes X 1.05

Distinguido del Presidente

Base de Clubes X 1.08

Análisis de la Situación

¿Cual es la situación actual del distrito? ¿Cuántos clubes agrego el distrito el año pasado? ¿Tiene obstáculos especiales el distrito? (Una situación puede ser los socios en el distrito no saben como generar interés en nuevos clubes)

Estrategia

¿Que acciones tomará el distrito? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que no? ¿Que nuevos programas o incentivos puede implementar el distrito? ¿Como difundirá el distrito los programas? ¿Como han sido exitosos otros distritos? ¿Que puede hacer el distrito para extender sus metas? (La estrategia puede incluir acciones, como un encargado de extensión de clubes para persuadir a los prospectos y agendar sesiones muestra.)

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene el distrito a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar cual meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas? (Recursos pueden incluir un comité de extensión de club, un equipo de demostración, y paquetes informativos infokits@toastmasters.org.)

Asignaciones

¿Quién está a cargo de cada acción? ¿Quién está en cada equipo? ¿Cuáles son las responsabilidades específicas de cada miembro del equipo?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Cronograma

¿Cuándo comenzará cada acción? ¿Cuándo se terminará cada acción? ¿Cómo se dará seguimiento al avance?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

META 3: Clubes Distinguidos

Distinguido

Base de Clubes X 0.4

Distinguido Selecto

Base de Clubes X 0.45

Distinguido del Presidente

Base de Clubes X 0.5

Análisis de la Situación

¿Cual es la situación actual del distrito? ¿Cuántos clubes agrego el distrito el año pasado? ¿Tiene obstáculos especiales el distrito? ((Una situación podría ser que los socios no saben como alcanzar el éxito.)

Estrategia

¿Que acciones tomará el distrito? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que no? ¿Que nuevos programas o incentivos puede implementar el distrito? ¿Como difundirá el distrito los programas? ¿Como han sido exitosos otros distritos? ¿Que puede hacer el distrito para extender sus metas?(La estrategia puede incluir acciones, como entrenar a los gobernadores de división y área en el Programa de Club Distinguido.)

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene el distrito a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar cual meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas? (Recursos pueden incluir gobernadores de área y división y **El Programa de Club Distinguido** y **El Plan de Exito del Club**(artículo 1111)

Asignaciones

¿Quién está a cargo de cada acción? ¿Quién está en cada equipo? ¿Cuáles son las responsabilidades específicas de cada miembro del equipo?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Cronograma

¿Cuándo comenzará cada acción? ¿Cuándo se terminará cada acción? ¿Cómo se monitoreará el avance?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Metas Adicionales

Conteste las mismas preguntas para alcanzar cada meta adicional. Metas adicionales pueden tener que ver con nuevas oportunidades de liderazgo o como mejor servir a los socios. ¿Donde mas puede mejorar el distrito?

Meta

¿Que meta adicional especifica, medible, alcanzable y relevante puede alcanzar el área?(Un ejemplo es incrementar una división y tres áreas nuevas)

Análisis de la Situación

¿Cual es la situación actual de la división? ¿Saben los socios como alcanzar el éxito? ¿Tiene obstáculos especiales la división? (Una situación puede ser que las áreas y las divisiones hayan alcanzado su máxima capacidad sufriendo el servicio a sus socios y limitando las oportunidades de liderazgo.)

Estrategia

¿Que acciones tomará el distrito? ¿Que ha funcionado en el pasado? ¿Que no? ¿Que nuevos programas o incentivos puede implementar el distrito? ¿Como difundirá el distrito los programas? ¿Como han sido exitosas otros distritos? ¿Que puede hacer el distrito para extender sus metas?(La estrategia puede incluir acciones, como asignar un comité de alineación para que determine las mejores acciones para el realineamiento y colaboración con el comité de nominación para identificar las oportunidades de liderazgo)

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Recursos

¿Que personas, equipo, lugares para reunirse y dinero tiene la división a su disposición? ¿Cual comité puede trabajar hacia la meta? ¿Existen socios interesados en encabezar proyectos para satisfacer sus metas de liderazgo? ¿Cuanto dinero se ha presupuestado para alcanzar las metas? (Recursos pueden incluir a pasados gobernadores de distrito, gobernadores de área y división, el sitio web del distrito y un comité de nominaciones.)

Asignaciones

¿Quien está a cargo de cada acción? ¿Quien está en cada equipo? ¿Cuales son las responsabilidades específicas de cada miembro del equipo?

Acción 1

Acción 2

Acción 3

Acción 4

Acción 5

Cronograma

¿Cuándo comenzará cada acción? ¿Cuándo se terminará cada acción? ¿Cómo se dará seguimiento al avance?

--

Acción 1

--

Acción 2

--

Acción 3

--

Acción 4

--

Acción 5

--

Firmas

Gobernador de Distrito

Fecha

Vice-Gobernador de educación y
entrenamiento (1)

Fecha

Vice-Gobernador de educación y
entrenamiento (2)

Fecha

Vice-Gobernador de mercadotecnia (1)

Fecha

Vice-Gobernador de mercadotecnia (2)

Fecha

Miembro del equipo y posición

Fecha

Miembro del equipo y posición

Fecha

Miembro del equipo y posición

Fecha

Miembro del equipo y posición

Fecha

Para que el distrito califique para el Programa de Distrito Distinguido, este plan completo debe de ser entregado a districts@toastmasters.org al 30 de Septiembre

El Plan en un Vistazo

Número Inicial

- Base de Pagos de Membresía
- Base de Clubes
- Número de gobernadores de área y división

Requerimientos para Calificar

Entregar el Plan de Exito del Distrito al 30 de Septiembre

Entregar el Reporte de Entrenamiento de Gobernadores de División y Area (Artículo 1475) del 85 por ciento de los gobernadores de división y área al 30 de Septiembre

Número de gobernadores de división y área X 0.85

Metas

	Crecimiento de Pagos de Membresía	Crecimiento en Clubes	Clubes Distinguidos
Distinguido	Base de pagos de Membresía x 1.03	Base de Clubes X 1.03	Base de Clubes X 1.03
Distinguido Selecto	Base de pagos de Membresía x 1.05	Base de Clubes X 1.05	Base de Clubes X 1.03
Distinguido del Presidente	Base de pagos de Membresía x 1.08	Base de Clubes X 1.08	Base de Clubes X 1.03

Monitoreo

Use los reportes en línea disponibles en www.toastmasters.org/reports, para llevar el registro del progreso hacia las metas del distrito. Crea hitos durante en el año para medir tu progreso.

Metas	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Crecimiento en pagos de membresía												
Crecimiento en clubes												
Clubes Distinguidos												
Meta Adicional 1												
Meta Adicional 2												
Meta Adicional 3												
Meta Adicional 4												
Meta Adicional 5												

Recursos para el programa de Area Distinguida

Programa de Club Distinguido/
Plan de Exito del Club (Articulo 1111)

www.toastmasters.org/1111_dcp

Manual de Liderazgo del Distrito (Articulo 222)

www.toastmasters.org/DLH

Momentos de la Verdad (Articulo 290)

www.toastmasters.org/290AMoT

Materiales de capacitación de gobernador de área y división

www.toastmasters.org/TrainingMaterials

La Serie del Club Exitoso (Articulo 289)

www.toastmasters.org/289

Domina Tus Sesiones (Articulo 1312)

www.toastmasters.org/1312

Crecimiento de la Membresía (Articulo 1159)

www.toastmasters.org/1159

Haz un buen espectáculo

www.toastmasters.org/220

Juego de Herramientas Virtuales para el Líder de Distrito

[www.toastmasters.org/
DistrictLeaderToolkit](http://www.toastmasters.org/DistrictLeaderToolkit)

Pestaña de Membership Building en el sitio web

[www.toastmasters.org/
MembershipBuilding](http://www.toastmasters.org/MembershipBuilding)

Portal de Marca Virtual

www.toastmasters.org/vbp

Para hacer preguntas acerca del programa de Club
Distinguido

membership@toastmasters.org

Para hacer preguntas acerca de los reportes en linea

reports@toastmasters.org



www.toastmasters.org