



Prezado Assessor de Conservação de Sócios de Clube :

Parabéns pela sua indicação ao cargo de assessor de conservação de sócios de clube! Este cargo é extremamente importante para o bom funcionamento e vitalidade dos Lions clubes de sua área. Muito há o que fazer neste cargo, mas o seu desempenho lhe trará numerosas recompensas. O seu sucesso ao treinar e motivar a sua equipe de sócios ajudará Lions Clubs International a manter a sua posição de maior organização de clubes de serviço no mundo. Nossos melhores votos de sucessos para você ao liderar a sua equipe em realizações extraordinárias de conservação de sócios!

Como assessor de conservação de sócios de clube, você deve estar a par das normas e programas de sócios de Lions Clubs International; ser um treinador capaz; um motivador e sobretudo um líder. O conteúdo deste manual o ajudará em todas estas importantes tarefas, servindo como um recurso principal. Ele contém um sumário das suas responsabilidades, sugestões para que o seu mandato como assessor de conservação de sócios de clube seja mais proveitoso, incluindo uma lista de recursos valiosos que poderão assisti-lo no desempenho de suas funções.

Antes do início da sua gestão, dedique alguns momentos para ler este manual na íntegra. Se você tiver alguma pergunta relacionada a esta publicação ou ao seu cargo, contate-nos pelo telefone (630) 571-5466, ramal 356 ou por e-mail: [memberops@lionsclubs.org](mailto:memberops@lionsclubs.org).

Departamento de Atividades e Aumento de Sócios  
Lions Clubs International  
(630) 571-5466, ramal 356  
[memberops@lionsclubs.org](mailto:memberops@lionsclubs.org)

Atenciosamente,

Departamento de Atividades e Aumento de Sócios  
Divisão de Extensão e Sócios  
The International Association of Lions Clubs

## **Índice**

Comissão de três membros de sócios de clube	3
Responsabilidades do assessor de conservação de sócios de clube	4
Como começar: estabelecer metas, estabelecer um plano de ação e organizar-se	5
Avaliando o seu clube: a Campanha Presidencial de Conservação de Sócios	5
Dicas e técnicas de conservação	8
Programa Leonístico de Mentor	15
<b>Recursos</b>	
○ Informação para contatos	15
○ Lista de publicações	16
○ Formulário de planejamento: plano de ação para diretores de conservação de sócios de clube/metasp anuais	17


### **Comissão de Sócios composta de Três Membros**

A estrutura da comissão de três membros ajuda os clubes a dar prioridade às atividades de aumento de sócios, pois coloca uma equipe forte e unida para liderar os esforços do clube neste setor. A comissão é formada por três membros eleitos, servindo mandatos de três anos num sistema rotativo. O membro de primeiro ano tem três anos de mandato e é responsável pelo *aumento de sócios*. O membro de segundo ano (júnior) tem dois anos de mandato e deve focalizar na *liderança* e na *conservação de sócios* (ele serve como vice-presidente da comissão). O membro de terceiro ano (sênior) tem um ano para cumprir o seu mandato e deve concentrar-se na área de *extensão*. Este membro serve também como presidente da comissão e faz parte da diretoria do clube.

A Comissão para Sócios dá aos seus integrantes tempo para adquirir experiência valiosa, possibilitando a continuidade das atividades do clube nas áreas relacionadas a afiliação. Outras vantagens incluem:

- Estabelecer uma comissão de sócios mais forte
- Assegurar ênfase apropriada nos quatro aspectos vitais das operações do clube
- Destacar a importância das responsabilidades dos sócios em nível de clube
- Incentivar uma constante comunicação com a diretoria do clube sobre questões relativas à afiliação
- Dar continuidade aos trabalhos da comissão
- Proporcionar um elo de ligação direta com as equipes ACEL do distrito e do distrito múltiplo

Se o seu clube ainda não organizou uma Comissão de Sócios composta de Três Membros, incentive os líderes do clube a considerem o assunto. Isto aumentará a coesividade e eficiência nos esforços de aumento e conservação de sócios, extensão e liderança, trazendo muito mais resultados do que se os integrantes da comissão trabalhassem individualmente.

 **Saiba Mais!** O folheto sobre a Comissão de Sócios Composta de Três Membros (ME-29) contém a descrição completa deste sistema eficiente de comissão.

## **Responsabilidades do Assessor de Conservação de Sócios de Clube**

Manter os sócios interessados e envolvidos é importante para o sucesso do seu clube. Ter um programa de conservação funcionando poderá contribuir para que os indivíduos que o clube recrutou com tanto trabalho permaneçam como sócios valiosos por muitos anos.

- Manter todos os sócios envolvidos nas atividades do clube
- Conhecer todos os aspectos da Campanha Presidencial de Conservação de Sócios
- Identificar as áreas problemáticas do clube que necessitam de medidas corretivas
- Estabelecer metas realísticas, mensuráveis (aprovadas pela diretoria do clube)
- Desenvolver um plano de ação para a realização das metas (aprovado pela diretoria do clube)
- Reunir-se regularmente com os integrantes da comissão de sócios
- Manter contato com o assessor distrital de sócios para relatar a situação, compartilhar idéias, esclarecer dúvidas ou solicitar sugestões
- Empregar as estratégias recomendadas e acompanhar o seu desenvolvimento
- Reunir-se regularmente com os integrantes da Comissão de Sócios Composta de Três Membros (se for aplicável ao seu clube)
- Manter todos os sócios devidamente informados sobre as atividades do clube
- Incentivar a cooperação e respeito entre os sócios
- Recomendar estratégias de conservação aos líderes do clube
- Incentivar os sócios novos e os mais experientes a desenvolverem o relacionamento de Leão Protegé e Mentor através do Programa Leonístico de Mentor
- Comunicar-se com o assessor de aumento de sócios do clube para assegurar que os novos sócios estejam imediatamente envolvidos nas atividades do clube
- Entrevistar os sócios que estiverem saindo do clube para saber os seus motivos e ver se existem medidas corretivas que poderiam ser empregadas para evitar demissões adicionais

Como assessor de conservação de sócios de clube você terá que usar diversas habilidades pessoais, entre elas:

- ✓ Motivação
- ✓ Pensamento criativo
- ✓ Organização
- ✓ Estabelecimento de Metas
- ✓ Planejamento
- ✓ Liderança
- ✓ Comunicação
- ✓ Formação de equipe

## Como começar

### *Organize-se!*

Antes de começar a cumprir as responsabilidades do seu mandato, dedique alguns momentos para entender totalmente o seu cargo e se organizar. O tempo que investir no início do seu mandato será de grande valia com o desenrolar dos meses vindouros. A seguir incluímos algumas sugestões:

- ✓ Leia este manual e anote qualquer dúvida que tiver sobre as suas responsabilidades
- ✓ Encomende os materiais e recursos relacionados neste guia que ainda não possua. Leia esses materiais
- ✓ Reúna-se com o assessor de conservação que o precedeu (se o seu clube tiver uma Comissão de Sócios composta de Três Membros, esta pessoa estará agora encarregada das atividades de extensão) para ter uma idéia do que foi feito no ano que passou, assim como o que não foi feito e o porquê. Essa informação será valiosa à medida que se prepara para o seu mandato.

### *Estabeleça metas!*

Um exercício muito útil é estabelecer e escrever as suas metas. As metas o ajudarão a manter-se focalizado e servirão para medir o seu sucesso. No final deste manual encontra-se o formulário que poderá copiar para ajudá-lo a estabelecer as suas metas de conservação de sócios.

- ✓ Reúna-se com a diretoria e o presidente do clube para se informar sobre as expectativas que eles têm para o ano entrante
- ✓ Reúna-se com o comissão de sócios composta de três membros para discutir as expectativas sobre todas as áreas relativas a sócios
- ✓ Analise os registros anteriores de conservação de sócios
- ✓ Determine os pontos fortes e fracos relativos a conservação - Existe alguma área que possa ser tratada através da série de Clínicas do Programa Presidencial de Conservação de Sócios?
- ✓ Estabeleça metas mensuráveis para o seu clube e tais metas devem ser realísticas, contudo revestindo-se de um caráter de desafio para motivar os sócios.

### *Desenvolver um Plano de Ação*

Quando tiver as metas definidas, desenvolva um plano de ação para ajudar a converter as metas em realidade. Use o formulário que pode ser copiado e que se encontra no fim deste manual.

- ✓ Leia as sugestões sobre conservação de sócios incluídas neste guia.
- ✓ Faça uma análise do que funcionou para o seu clube no passado.
- ✓ Reúna-se com a comissão de sócios para uma sessão de debates e desenvolvimento de idéias "brainstorm".
- ✓ Desenvolva um plano baseado nas idéias que funcionarão melhor para o seu clube.
- ✓ Compartilhe o plano com a diretoria do seu clube e a Comissão de Sócios composta de Três Membros. Faça as revisões que forem necessárias.

## Avaliando o seu clube

Se o seu clube está com problemas graves de conservação e os sócios não estão interessados e envolvidos, o ideal para a primeira meta é uma avaliação completa do seu clube. Os problemas que forem identificados ajudarão a conservar os sócios existentes e a atrair novos sócios, tornando-os elementos mais importantes e valiosos para a comunidade. Quando avaliar o seu clube, a honestidade é essencial - não disfarce qualquer problema que o seu clube possa ter. Revelar honestamente os problemas encontrados, assim como criar um plano para tratar destas

questões é a melhor forma para melhorar o seu clube. Ignorar problemas ou menosprezar o seu impacto poderia acarretar questões ainda mais sérias com o decorrer do tempo.

Mesmo os clubes que estejam funcionando bem e conservando os seus sócios poderão se beneficiar de avaliações anuais para assegurar a continuidade da alta qualidade de suas operações e evitar que os pequenos problemas se agravem.

Existem duas excelentes publicações para avaliar o seu clube: a série de Clínicas do Programa Presidencial de Conservação de Sócios (PRC-2, 3, 4, e 5) e "Como você classificaria o seu clube?" (ME-15 e ME-15b).

### ***A Campanha Presidencial de Conservação de Sócios***

A Campanha Presidencial de Conservação de Sócios é fundamental para os seus esforços de conservação de sócios. Este programa foi desenvolvido para tratar diretamente de questões relativas a conservação e proporcionar soluções para os desafios mais comuns de conservação. O recurso principal desta campanha é a série de Clínicas do Programa Presidencial de Conservação de Sócios, composta de quatro publicações que focalizam os desafios principais para a conservação. Cada clínica oferece uma ferramenta de avaliação para ajudar a descobrir as áreas problemáticas, instruções para calcular resultados, sugestões para desenvolver planos de ação e estratégias para combater os desafios de conservação. Se o seu clube tem questões graves para tratar ou apenas algumas áreas que necessitam pequenos ajustes, a série de Clínicas do Programa Presidencial de Conservação de Sócios oferece os recursos que você precisa para fazer o seu trabalho.

#### **Série de Clínicas do Programa Presidencial de Conservação de Sócios**

##### ***Foco nas Assembléias - Estratégias Inteligentes Para Manter suas Assembléias nos Trilhos:***

Reuniões de clube longas/tediosas é a causa principal da perda de sócios. Aprenda como melhorar as suas reuniões com as sugestões incluídas neste guia.

##### ***Foco no Envolvimento - Estratégias Inteligentes para Manter os Sócios Envolvidos no seu***


***Clube:*** Envolver os sócios em atividades apropriadas aos seus talentos e interesses contribuirão para que se tornem sócios valiosos e por longo tempo de seu clube. Este guia contém sugestões excelentes para que os sócios se tornem ativamente entrosados e envolvidos.

##### ***Foco na Dinâmica do Clube - Estratégias Inteligentes Para Administrar Facções e Política:***

Facções negativas e política de clube podem causar um impacto prejudicial num clube. Minimize este impacto criando uma atmosfera positiva usando as estratégias úteis desta clínica.

##### ***Foco em trabalhar como equipe - Estratégias inteligentes para motivar a cooperação no clube:***


Um clube terá mais sucesso se os seus sócios trabalharem juntos num relacionamento construtivo. As sugestões desta clínica poderão ajudá-lo a desenvolver uma atitude de cooperação em seu clube.

 ***Saiba Mais!*** A série de Clínicas do Programa Presidencial de Conservação de Sócios inclui quatro publicações (Foco nas Assembléias - PRC-3, Foco no Envolvimento - PRC-5, Foco na Dinâmica de Clube - PRC-4 e Foco em trabalhar como equipe - PRC-2). Há também um folheto com informações gerais, explicando todas as facetas da Campanha Presidencial de Conservação de Sócios (PRC-1).

**"Como você classificaria o seu clube?"**

"Como você classificaria o seu clube?" é uma ferramenta compreensiva composta de duas partes. Tal ferramenta aborda todas as facetas do funcionamento de um clube, desde a atmosfera e metas do clube às atividades de serviço, de levantamento de fundos e a satisfação pessoal dos sócios. Este recurso compreende um guia administrativo para acompanhá-lo, passo a passo, pelo processo de avaliação: fazer uma análise, calcular e interpretar os resultados e o desenvolvimento de um plano de ação para tratar das áreas problemáticas mais um questionário de clube que pode ser reproduzido.

"Como você classificaria o seu clube?" é uma excelente ferramenta de avaliação anual para os clubes. Sua natureza compreensiva possibilita o descobrimento e a solução de uma variedade de problemas potenciais.

 **Saiba Mais!** O Guia Administrativo "Como você classificaria o seu clube?" (ME-15) e a Ferramenta de Avaliação (ME-15b) são recursos essenciais para ajudá-lo a desenvolver as suas metas de conservação de sócios para o ano.

### **Transformando os sócios em Leões**

Ser Leão significa mais do que simplesmente ser empossado em um clube. Isto apenas adiciona o seu nome a lista de sócios do clube, o que em si já é um grande passo mas não o torna automaticamente num Leão. Tornar-se um Leão inclui desenvolver um interesse pessoal pelo clube e, conseqüentemente sentir-se como uma importante parte do clube.


Desenvolver este interesse pessoal pelo clube leva tempo e requer um envolvimento ativo do padrinho do sócio, dos líderes do clube e de todos os integrantes do quadro-social. Essencialmente, é um processo de três etapas: POSSE, ORIENTAÇÃO e ENVOLVIMENTO.

**POSSE:** O primeiro passo é a cerimônia expressiva da posse. Realizar uma cerimônia de posse ajuda o novo sócio a sentir que a sua afiliação ao clube é importante e valiosa. Realize prontamente a posse dos novos sócios e faça com que a cerimônia seja especial.

**ORIENTAÇÃO:** Em seguida, os sócios precisam entender completamente o que significa ser um Leão. Explique a eles as responsabilidades e os benefícios da afiliação, os projetos e metas do clube, a associação como um todo, etc. Dê aos novos sócios amplas oportunidades para fazerem perguntas e ofereça materiais e recursos impressos que possam servir como referência prática. (Uma boa idéia é orientá-los a visitarem o Website oficial de Lions Clubs International para informações úteis e fundamentais).

**ENVOLVIMENTO:** O último passo é envolvê-los no clube. Há diversas maneiras para envolver os seus sócios. Eles precisam se envolver socialmente com os demais sócios do seu clube. Faça com que os sócios atuais sejam cordiais e recebam bem aos novos sócios. Peça ao sócio patrocinador que se prontifique a facilitar o início de sua frequência ao clube. Identifique as habilidades e interesses do novo sócio e atribua responsabilidades para que ele/ela empregue os seus talentos específicos da forma mais produtiva.

Conduzir efetivamente os novos sócios através destas etapas os ajudará na transição de sócio recém recrutado a de um Companheiro Leão ativo. Entretanto, o seu trabalho não termina aqui. Os Companheiros Leões - tanto os novos como os veteranos - precisam de cuidados e assistência durante todo o tempo que estiverem afiliados. Mantenha vivo o seu interesse e envolvimento no clube, demonstrando continuamente que você se importa com o seu bem estar e que estejam satisfeitos em serem sócios Leões. O resultado? Um clube repleto de sócios ativos, satisfeitos e dedicados, servindo a comunidade e interessados em compartilhar as suas experiências positivas com os novos sócios em potencial.

 **Saiba Mais!** A publicação Cerimônia de Posse para Novos Sócios (ME-22) contém toda a informação necessária para planejar uma cerimônia apropriada de posse. O Guia de Orientação (ME-13) e a série de Revisões de Orientação de Sócios Leões (ME-13b-f) são perfeitas para ajudar os seus sócios, ambos os novos como os veteranos, a adquirirem conhecimentos essenciais sobre o Lions Clubs International.

### **Dicas e Técnicas de Conservação**

Basicamente, os clubes que funcionam bem - tem atividades de serviços e projetos de arrecadação de recursos de grande efeito; realizam reuniões interessantes; envolvem todos os sócios; comunicam-se eficientemente com seus integrantes e com a comunidade; têm sócios que trabalham entrosados e são elementos valiosos da comunidade. Os clubes eficientes são capazes de manter seus sócios com mais facilidade do que os clubes que não são bem sucedidos nessas áreas. Desenvolver estratégias de conservação e aumento de sócios pode ser mais trabalhoso para alguns clubes do que para outros. Mas, mesmo que o seu clube tenha alguns problemas sérios para tratar, a maior parte deles poderão ser corrigidos através do compromisso sincero dos líderes e dos sócios do clube de trabalharem juntos. Na verdade, se o seu clube estiver sendo bem administrado e produtivo, ou mesmo se estiver enfrentando problemas mais sérios - a conservação é um ponto que deve ser continuamente tratado e jamais negligenciado. As atividades eficientes para a conservação de sócios não acontecem por si só; existem quatro partes igualmente importantes a serem observadas:

1. A cooperação entre os dirigentes e os diretores do clube
2. O trabalho dos diretores de conservação e de aumento de sócios (e comissões, se for o caso)
3. A compreensão e cooperação de todos os sócios do clube
4. Um programa de conservação e aumento de sócios bem planejado e eficientemente executado

Além das dicas incluídas na série de Clínicas do Programa Presidencial de Conservação de Sócios há diversas estratégias que você pode empregar para combater os desafios de conservação mais comuns.

### *Estratégias para novos sócios*

- ❑ **Realize uma Discussão de Mesa Redonda:** Planeje uma reunião com o patrocinador, o sócio em potencial e um pequeno grupo de sócios (incluindo o presidente do clube, o secretário, um ou dois membros da diretoria e um ou dois sócios) para trocar idéias sobre vários aspectos do que significa ser um Leão. Os itens de discussão deverão incluir o que se espera de um sócio em potencial, as obrigações financeiras para ser um sócio Leão, as metas do clube e eventos planejados. Este debate em mesa redonda pode ter lugar em seguida a uma reunião do clube ao qual o sócio em potencial compareceu. Esta é uma maneira excelente para assegurar que o novo sócio entenda exatamente o que deve esperar de sua afiliação.
- ❑ **Planeje um Evento Social:** Faça com que os novos sócios se reúnam com o presidente do clube e outros dirigentes de uma forma informal, fora do ambiente do clube, dando-lhes oportunidade de se conhecerem e fazerem perguntas sobre as atividades do clube.
- ❑ **Nomeie anfitriões:** Convide os novos sócios e seus patrocinadores para receberem e cumprimentar os sócios durante as próximas seis semanas. Isto lhes dará uma excelente oportunidade para melhor conhecer os demais sócios do clube.
- ❑ **Desenvolva laços sociais:** Faça um esforço especial para integrar os novos sócios nos aspectos sociais do clube. Os sócios devem tentar socializar-se com os novos Leões durante e fora das reuniões do clube. Desta forma, os sócios sentirão uma ligação mais intensa com o grupo. Compartilhe também experiências pessoais com os seus Companheiros Leões: aniversários, casamento do filho ou filha de um dos Companheiros deve ser participado a todo o grupo. Os sócios devem estar perto de um Companheiro nos momentos felizes, assim como nos de tristeza.

### *Estratégias de Envolvimento*

- ❑ **Envolver prontamente os novos sócios:** Após a cerimônia de posse, imediatamente nomeie os novos sócios às comissões em funcionamento que atenderem aos interesses deles ou indique as tarefas por eles escolhidas. Essas tarefas deverão possibilitar aos novos sócios a oportunidade de prestar contribuições significativas ao clube e à associação. Os novos sócios não devem ser sobrecarregados com muitas tarefas.
- ❑ **Formar uma comissão para os novatos:** Crie uma comissão composta de todos os novos sócios. Os sócios membros desta comissão poderão ser encarregados de desenvolver novos projetos para o seu grupo, assim como participar em outras atividades do clube.
- ❑ **Assinalar tarefas de responsabilidade:** Envolver todos os sócios (novos e antigos) com tarefas de responsabilidade das quais tenham que prestar contas. Os três vice-presidentes do clube devem estar constantemente envolvidos no acompanhamento das atividades da comissão para assegurar um desempenho adequado e fazer as mudanças necessárias para que possam cumprir suas metas.

- ❑ **Aumentar as responsabilidades:** Nomeie os sócios mais idosos com tarefas adequadas às suas idades e capacidades. Deve-se dar atenção para não se exigir dos sócios mais do que eles podem oferecer.
- ❑ **Revezar as tarefas:** Se os sócios desejarem, anualmente, reveze os sócios nas comissões em projetos diferentes com cargos de responsabilidades específicas. Isto poderá incentivar os sócios a se tornarem mais ativos e a aumentar seus conhecimentos sobre o clube.
- ❑ **Envolver os familiares de sócios:** Isto dá mais energia e incentiva a participação ativa dos sócios. Deve haver atividades independentes dos projetos do clube para que os sócios e seus familiares possam usufruir e relaxar, como um picnic, festa natalina, jantar do dia dos namorados, etc. Além disso, planos de projetos onde os familiares dos Leões possam trabalhar lado a lado com os sócios do clube.

### *Estratégias de Reconhecimento*

- ❑ **Premiar:** Os secretários de clubes devem encomendar todos os prêmios que os sócios merecem de Lions Clubs International, assim como os prêmios oferecidos pelo distrito. Os prêmios devem ser outorgados de maneira apropriada, seja numa reunião ordinária diante de todos os sócios, durante um evento familiar ou numa cerimônia de posse de novos dirigentes com o governador presente prestando as honras.
- ❑ **Agradecer!:** Um sincero obrigado por um trabalho bem feito, seja durante uma reunião do clube, pessoalmente ou através de uma nota escrita, pode significar muito para um sócio do clube saber que os seus esforços são apreciados.

### *Idéias de comunicação*

- ❑ **Comunicação interpessoal:** Assegure-se que a liderança da equipe está "sincronizada" quanto às normas do clube, metas e decisões para que os dirigentes possam responder às dúvidas e oferecer orientação aos sócios. As reuniões da diretoria e das comissões proporcionam tempo suficiente para discussão de assuntos em detalhes e esclarecer quaisquer desentendimentos sobre questões, antes que estas sejam apresentadas aos sócios em geral.
- ❑ **Reuniões de clube:** As reuniões do clube são excelentes oportunidades para comunicar informações aos sócios em geral. Crie um ambiente que favoreça aos sócios a apresentarem suas perguntas, caso tiverem dúvidas sobre algum ponto. Além de usar as reuniões do clube para comunicar informações, aproveite-as para celebrar os sucessos do clube e motivar os sócios.
- ❑ **Boletim e Website do clube:** Utilize esses meios de comunicação para reforçar e desenvolver os itens apresentados em reuniões do clube; explicar novas normas e programas; lembrar datas importantes aos sócios; relatar progresso de atividades diversas e celebrar os sucessos do clube. Assegure-se de que o editor do boletim e do website estejam atualizados para que as informações apresentadas sejam exatas.

- ❑ **Informações Leonísticas:** Em todas as reuniões do clube faça com que um Companheiro Leão fale por uns dois minutos sobre algum aspecto local e internacional de Lions. Esta é uma maneira excelente para informar os novos sócios e manter os sócios mais antigos atualizados sobre os assuntos correntes da associação. Outra sugestão é planejar com o assessor de sócios do clube a apresentação de uma Série de Revisões e Orientação de Sócios.

### *Estratégias de comparecimento/frequência*

- ❑ **Controlar frequência a reuniões:** Se um sócio se ausentar por quatro reuniões consecutivas sem comunicar o motivo, o patrocinador deste sócio ou a comissão de frequência deve contatá-lo e procurar saber a razão da sua ausência às reuniões. Se houver reclamação ou descontentamento do sócio, tome providências imediatas para corrigir a situação e conservar sua afiliação.
- ❑ **Use esquadrões de telefone:** Forme um esquadrão telefônico para contatar os sócios, incentivando-os a comparecerem à reunião marcada. Este é um bom método para induzir sócios inativos a comparecerem às reuniões. Como resultado direto, muitos desses sócios recuperam seu entusiasmo pelos projetos do clube.
- ❑ **Experimente uma tática divertida:** Em cada reunião, selecione um sócio inativo e envie um leão de pelúcia à sua residência ou lugar de trabalho. Esse sócio fica incumbido de devolver o leão de pelúcia em pessoa em uma reunião do clube, onde ele será apropriadamente cumprimentado. Então, o leão de pelúcia é enviado em sua próxima missão. As andadas do leão de pelúcia devem ser regularmente acompanhadas e divulgadas pelo boletim do clube.
- ❑ **Crie uma lista de "pares de companheiros ":** Faça com que o secretário do clube designe um "companheiro" a cada sócio e prepare uma lista com os nomes e telefones de cada " par de companheiros". Os "pares" são responsáveis pela presença de seus respectivos companheiros às reuniões do clube.
- ❑ **Produza um calendário de escrivanhina:** Imprima e distribua um calendário de escrivanhina para o ano fiscal, lembrando os sócios e seus cônjuges das datas programadas das reuniões do clube. Publique a programação das reuniões no boletim e também no website do clube.
- ❑ **Chamada de presenças:** Peça ao secretário ou presidente da comissão de frequências do clube para fazer uma chamada verbal dos sócios em cada reunião. Os sócios presentes poderão ser incumbidos de contatar os sócios ausentes para dizer que sua falta foi notada, incentivando-os a comparecerem na próxima reunião. Os sócios ausentes deverão ser informados sobre as próximas reuniões de comissão ou da diretoria para que possam recuperar as faltas.
- ❑ **Crie um sistema de pontos:** Comece dividindo o clube inteiro em grupos com o mesmo número de sócios em cada um. Os grupos elegem um líder que procurará fazer com que todos os seus membros compareçam às reuniões. Um ponto é dado a cada sócio presente em cada reunião. No final do ano, o grupo com o maior número de pontos é anunciado. O

líder de tal grupo recebe um certificado outorgado pelo presidente do clube e o grupo vencedor recebe um prêmio custeado pelos sócios dos grupos que perderam (por exemplo, uma festa de clube ou celebração).

### *Estratégias de reuniões de clubes*

Alguns pontos básicos para reuniões de clube bem sucedidas são:

- ❑ Preparar e seguir uma agenda adequada. (Este ponto deve sempre ser enfatizado - as agendas são cruciais para o sucesso das reuniões!)
- ❑ Fazer planos para que as reuniões sejam interessantes, divertidas e informativas.
- ❑ Começar e terminar no horário programado.
- ❑ Criar um ambiente agradável.
- ❑ Numa reunião, a designação de lugares é importante. Alguns sócios, especialmente os novos, podem ser tímidos. Mudar a designação de lugares de tempo a tempo, favorece que os sócios se conheçam melhor e se sintam mais à vontade. A mudança de assentos ajuda a eliminar panelinhas.
- ❑ Para assegurar programas interessantes para todo o ano leonístico, a comissão de programas poderá dividir os sócios em grupos de dois. Cada par fica responsável por um dos programas durante o ano.
- ❑ Pedir ao presidente da comissão de programas que mantenha um ou dois programas de reserva, caso haja necessidade de substituição a curto prazo.
- ❑ Anunciar antecipadamente o programa para a próxima reunião.
- ❑ Incentivar todos os sócios a comparecerem às reuniões da diretoria, mesmo quando somente os membros da diretoria tiverem direito a votos. É particularmente importante o comparecimento dos novos sócios para que conheçam a administração e funcionamento do clube.

### *Estratégias de liderança*

- ❑ **Desenvolver uma cadeia de comando:** Liderança apropriada é essencial para o sucesso do clube e contribui para o desenvolvimento de cada sócio. Os clubes devem assegurar a existência de uma cadeia de comando e que os problemas oriundos de um nível mais baixo sejam tratados naquele nível. Isto aumenta as habilidades de liderança dos sócios envolvidos, preparando-os para uma liderança maior.
- ❑ **Criar uma atmosfera harmoniosa:** Os presidentes de clube devem incentivar o respeito entre os sócios, mantendo uma atmosfera harmoniosa, experimentar novas idéias e possibilitar que os sócios apresentem suas idéias, mesmo se forem contrárias à tradição.
- ❑ **Resolver problemas prontamente:** Se surgir um problema, o presidente do clube deve se reunir com as partes envolvidas para discutir o assunto e alcançar uma solução amigável. É importante não deixar que os problemas se compliquem.
- ❑ **Incentivar a comunicação:** Os dirigentes de clubes devem realizar sessões informais onde qualquer sócio, comissão ou grupo possa participar e discutir problemas, fazer sugestões ou solicitar conselhos.

- ❑ **Manter as atividades interessantes:** Incentive os sócios a comparecer em reuniões de outros clubes, criando assim laços de amizade e cooperação entre os clubes vizinhos, enquanto trocam idéias sobre projetos de arrecadação de recursos e atividades de serviços. Periodicamente, experimente algo novo!

### *Estratégias gerais úteis*

- ❑ **Incentivar a participação em eventos distritais:** Incentive todos os sócios, especialmente os novos, a participarem de reuniões de região e de divisão, assim como as de distrito, de distrito múltiplo e convenções internacionais. A experiência e entendimento sobre a associação adquirida nesses eventos é muito valiosa.
- ❑ **Criar um plano de pagamento:** Para os sócios com dificuldades financeiras, ofereça um plano de pagamento parcelado das quotas, possibilitando que continuem afiliados ao clube.
- ❑ **Enfatize atividades de relações públicas:** Um programa bem planejado e amplo de relações públicas traz inúmeros benefícios a um clube, inclusive instilando orgulho e estimulando a conservação de seus sócios. O assessor de relações públicas do seu clube deve aproveitar todas as oportunidades disponíveis para promover o clube na comunidade.
- ❑ **Atrair sócios mais jovens:** Um núcleo cujos dirigentes e sócios tenham menos de 40 anos de idade faz com que o clube seja mais atraente aos jovens. Incentive os sócios mais jovens a fazerem propostas de afiliação a potenciais sócios e amigos na sua faixa etária.

### **Atue logo e com frequência**

O melhor momento para agir visando conservar sócios é ANTES que eles apresentem sinais de perda de interesse. É muito mais fácil manter alguém feliz e satisfeito do que fazer com que ele/ela volte a sentir-se bem depois de ter se desapontado. Faça com que os sócios saibam que os líderes do clube se importam com eles e que estejam satisfeitos como sócios. Mantenha o bom funcionamento do seu clube seguindo as recomendações de avaliação deste guia.

Mesmo com um trabalho dedicado, alguns sócios podem perder o interesse pelo clube. Sinais clássicos de insatisfação incluem:

- Não comparecimento a reuniões
- Falta de pagamento de quotas
- Falta de participação em atividades de serviços, campanhas de arrecadação de recursos ou atividades sociais


Se um sócio apresentar algum destes sinais, contate-o imediatamente (ou peça ao seu patrocinador para fazê-lo) para avaliar as razões da falta de participação. Tome providências imediatas para corrigir a situação e conservar o sócio.

### **Programa Leonístico de Mentor**

O Programa Leonístico de Mentor oferece uma excelente oportunidade tanto para os sócios novos como os antigos para aprofundarem o seu envolvimento em Lions Clubs International. Através do relacionamento Leão Mentor-Leão Protegé, o par avança através dos quatro níveis de desenvolvimento de habilidades de liderança e profissionais que causarão um impacto duradouro em ambos os participantes. Seguindo atenciosamente os guias de desenvolvimento, os Companheiros Mentor e Protegé progredirão através dos seguintes níveis:

- Programa Leonístico de Mentor Nível Um: Responsabilidade
- Programa Leonístico de Mentor Nível Dois: Relacionamento
- Programa Leonístico de Mentor Nível Três: Resultados
- Programa Leonístico de Mentor Nível Quatro: Reprodução

Ao avançar no programa, o Leão Protegé passará por experiências em liderança cada vez mais envolventes, culminando com a posse de um cargo de dirigente.

 **Saiba Mais!** O Programa Leonístico de Mentor tem seis publicações: um folheto com uma descrição geral do programa, " Programa Leonístico de Mentor: Uma jornada para o desenvolvimento pessoal" (MTR-10); o Guia do Programa Leonístico de Mentor (MTR-5) e os guias de planejamento - Nível Um: Responsabilidade (MTR-1), Nível Dois: Relacionamento, Nível Três: Resultados e Nível Quatro: Reprodução.

## **Recursos**

### **Para mais informações**

Caso tiver qualquer pergunta, comentário ou dúvida sobre o seu cargo ou questões de conservação de sócios, queira contatar:

Assessor Distrital de Conservação de Sócios

Nome: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Assessor de Conservação de Sócios de Distrito Múltiplo

Nome: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Departamento de Atividades e Aumento de Sócios

Lions Clubs International

300 W. 22nd Street


















Oak Brook, IL 60523-8842

Tel: (630) 571-5466, ramal 356

memberops@lionsclubs.org

### Lista de publicações:

Os recursos indicados neste guia poderão ser encomendados diretamente do Departamento de Atividades de Sócios (ver endereço e informação para contato acima) ou poderão ser baixados da seção de Recursos do Website da Associação. As publicações referidas neste guia são:

-  Folheto sobre a Comissão de Três Sócios do Clube (ME-29)
-  Folheto da Campanha Presidencial de Conservação de Sócios (PRC-1)
-  Campanha Presidencial de Conservação de Sócios – Série Clínicas - Foco nas Assembléias (PRC-3)
-  Campanha Presidencial de Conservação de Sócios – Série Clínicas - Foco no Envolvimento (PRC-5)
-  Campanha Presidencial de Conservação de Sócios – Série Clínicas - Foco na Dinâmica de Clube (PRC-4)
-  Campanha Presidencial de Conservação de Sócios – Série Clínicas - Focalizando em Trabalhar como Equipe (PRC-2)
-  Como você classificaria o seu clube – Guia Administrativo (ME-15)
-  Com você classificaria o seu clube – Questionário (ME-15b)
-  Cerimônias de Posse para Novos Sócios Leões (ME-22)
-  Guia de Orientação (ME-13)
-  Série de Revisões de Orientação de Sócios Leões (ME\_13b)
-  Folheto do Programa Leonístico de Mentor (MTR-10)
-  Guia do Programa Leonístico de Mentor (MTR-5)
-  Programa Leonístico de Mentor Nível Um: Responsabilidade (MTR-1)
-  Programa Leonístico de Mentor Nível Dois: Relacionamento (MTR-2)
-  Programa Leonístico de Mentor Nível Três: Resultados (MTR-3)
-  Programa Leonístico de Mentor Nível Quatro: Reprodução (MTR-4)

## **Metas Anuais do Assessor de Conservação de Sócios de Clube/Plano de Ação**

**Nome do Clube:**

**Distrito:**

**Data:**

**Lista das metas anuais:**

**Plano de ação:**

Meta: \_\_\_\_\_

Prioridade: \_\_\_\_\_ Prazo: \_\_\_\_\_

Ação

Pessoa Responsável

Data de Conclusão

Resultados significativos:

Comentários:

**Plano de ação:**

Meta: \_\_\_\_\_

Prioridade: \_\_\_\_\_ Prazo: \_\_\_\_\_

Ação

Pessoa Responsável

Data de Conclusão

Resultados significativos:

Comentários:

**Plano de ação:**

Meta: \_\_\_\_\_

Prioridade: \_\_\_\_\_ Prazo: \_\_\_\_\_

Ação

Pessoa Responsável

Data de Conclusão

Resultados significativos:

Comentários:

Assinatura: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_