

# O Círculo de Recrutamento

## *Um excelente instrumento para recomendar novos sócios*

**Conceito:** Algumas pessoas não se sentem à vontade ao convidarem outras pessoas para se tornarem sócias de um Lions clube, mesmo quando acreditam verdadeiramente nos benefícios da afiliação e desejam compartilhar esta experiência com outros. Ao usar uma lista de possíveis sócios, todos os sócios do clube podem participar sugerindo nomes enquanto o recrutamento em si pode ser feito por pessoas que realmente gostam de convidar outros a se tornarem Leões. Um método eficaz de criar uma lista de possíveis sócios é o **Círculo de Pesquisa e Recrutamento**.

### ***Passos para o sucesso:***

- 1) Preparar listas:** Durante uma reunião ordinária do clube, entregar a cada sócio círculos de pesquisa e recrutamento e/ou listas de possíveis sócios (ver exemplos). Para cada categoria no círculo, peça que um Leão veterano pergunte ao grupo **“Quem é?”** *Por exemplo: Quem é a pessoa na sua família que, na sua opinião, gostaria de dar sua contribuição para melhorar a comunidade?* Dê algum tempo para que os sócios pensem nas suas opções e preencham a lista de possíveis sócios da forma mais completa possível.
- 2) Recolher as listas:** Quando todas as categorias que compõem o círculo estiverem completas, recolha as listas de possíveis sócios e as entregue ao presidente da comissão de sócios.
- 3) Designar possíveis sócios:** O presidente da comissão de sócios examinará as listas e designará possíveis sócios a cada sócio encarregado do recrutamento. O número de sócios em perspectiva deve ser limitado a cerca de cinco para cada sócio encarregado do recrutamento.
- 4) Tabular os resultados:** Depois que os sócios encarregados do recrutamento tiverem entrado em contato com os possíveis sócios, os resultados devem ser tabulados em categorias – pessoas interessadas em se afiliar agora, pessoas interessadas em se afiliar mais tarde e aquelas que não estão interessadas na afiliação. Os nomes das pessoas interessadas em se afiliar mais tarde ou que não querem se afiliar devem ser arquivados para referência futura. (Lembre-se de fazer o acompanhamento daquelas pessoas interessadas em se afiliar mais tarde!)
- 5) Realizar reuniões de orientação:** Usando a lista de pessoas interessadas, uma reunião de orientação pode ser marcada com o presidente da comissão de sócios, com os sócios encarregados do recrutamento e com as pessoas interessadas na afiliação. Durante a reunião, familiarize os sócios em perspectiva com o seu clube e suas metas e os incentive a se afiliar. Procure fazer com que as reuniões sejam interessantes, animadas e informativas. Você pode planejar algumas reuniões de orientação para não sobrecarregar os sócios em perspectiva com um volume muito grande de informações. É também importante respeitar o tempo dos sócios em perspectiva e limitar a duração das reuniões para cerca de uma hora.
- 6) Apresentar os novos sócios:** Depois das reuniões de orientação, apresentar os possíveis sócios ao seu clube e começar o processo de envolvimento. É muito importante que a atmosfera do seu clube seja agradável e convidativa durante a primeira reunião. Durante este último e crítico passo você não quer que os sócios em perspectiva se afastem tornando inúteis os seus esforços de recrutamento. A posse, orientação e envolvimento adequados dos sócios ajudarão a mantê-los envolvidos e interessados no seu clube!

**Lista de Possíveis Sócios do Lions Clube**

Nome do Clube: \_\_\_\_\_ Indicado por: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

**I. Parente**

Nome: \_\_\_\_\_ Profissão: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de filhos: \_\_\_\_\_  
CEP, Cidade, Estado: \_\_\_\_\_  
Há quanto tempo reside na comunidade: \_\_\_\_\_  
Telefone: \_\_\_\_\_ (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial)

**II. Profissional**

Nome: \_\_\_\_\_ Profissão: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de filhos: \_\_\_\_\_  
CEP, Cidade, Estado: \_\_\_\_\_  
Há quanto tempo reside na comunidade: \_\_\_\_\_  
Telefone: \_\_\_\_\_ (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial)

**III. Escritório**

Nome: \_\_\_\_\_ Profissão: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de filhos: \_\_\_\_\_  
CEP, Cidade, Estado: \_\_\_\_\_  
Há quanto tempo reside na comunidade: \_\_\_\_\_  
Telefone: \_\_\_\_\_ (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial)

**IV. Igreja**

Nome: \_\_\_\_\_ Profissão: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de filhos: \_\_\_\_\_  
CEP, Cidade, Estado: \_\_\_\_\_  
Há quanto tempo reside na comunidade: \_\_\_\_\_  
Telefone: \_\_\_\_\_ (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial)

**V. Vizinho**

Nome: \_\_\_\_\_ Profissão: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de filhos: \_\_\_\_\_  
CEP, Cidade, Estado: \_\_\_\_\_  
Há quanto tempo reside na comunidade: \_\_\_\_\_  
Telefone: \_\_\_\_\_ (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial)

**VI. Amigo**

Nome: \_\_\_\_\_ Profissão: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_ Estado civil: \_\_\_\_\_ N° de filhos: \_\_\_\_\_  
CEP, Cidade, Estado: \_\_\_\_\_  
Há quanto tempo reside na comunidade: \_\_\_\_\_  
Telefone: \_\_\_\_\_ (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial)

**VII. Outras organizações cívicas ou sociais**

Nome: Profissão:  
Endereço: Estado civil: N° de filhos:  
CEP, Cidade, Estado:  
Há quanto tempo reside na comunidade:  
Telefone: (comercial) (residencial)

**VIII. Um conhecido na área de negócios**

Nome: Profissão:  
Endereço: Estado civil: N° de filhos:  
CEP, Cidade, Estado:  
Há quanto tempo reside na comunidade:  
Telefone: (comercial) (residencial)

# O Círculo de Recrutamento

