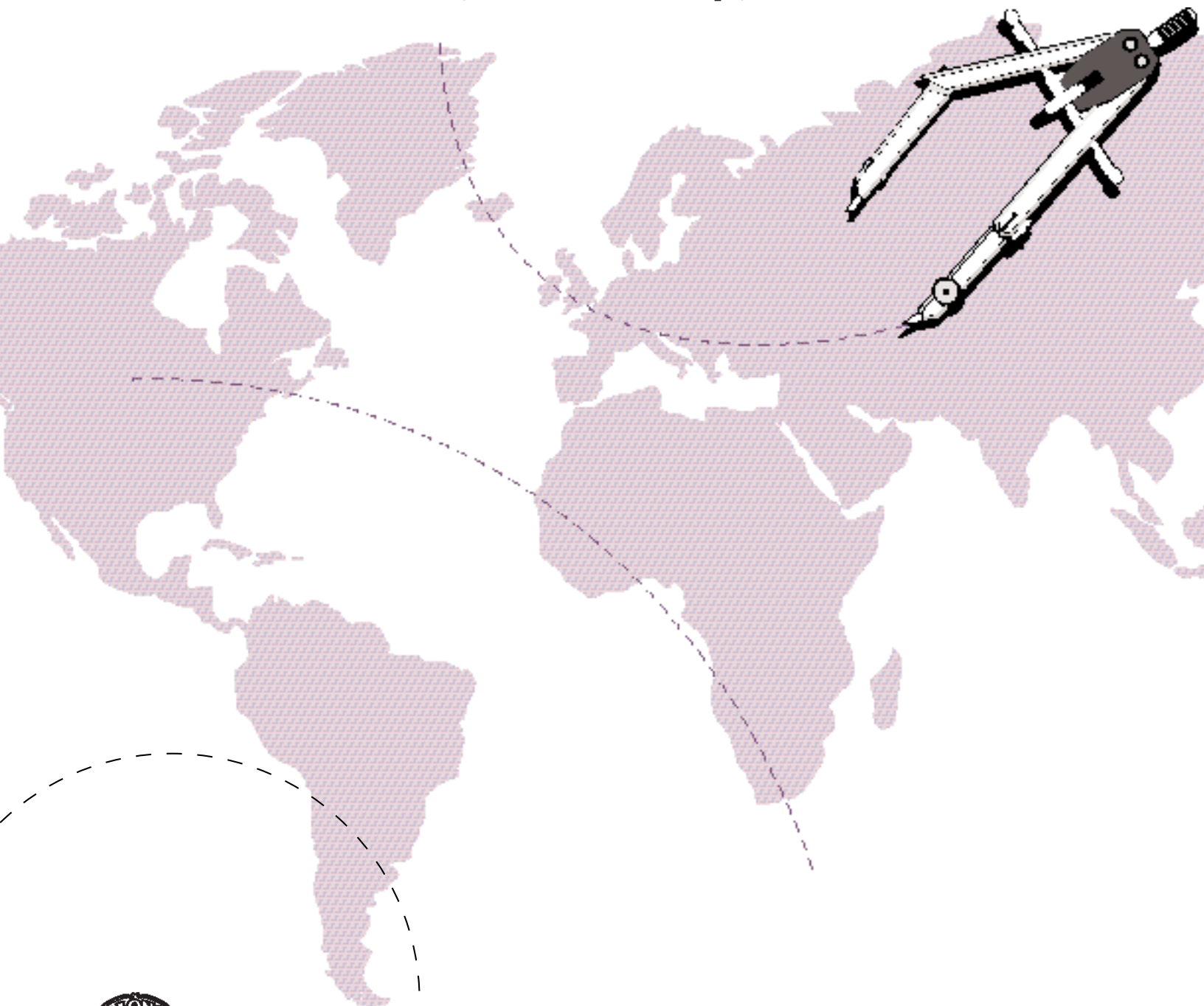


Como Desenvolver um Plano de Ação para o Recrutamento de Novos Sócios

(Um Workshop)



CONSTRUINDO HOJE O NOSSO FUTURO

DIRETRIZES PARA O WORKSHOP

META

A meta geral desse workshop é desenvolver e redigir, um plano de ação para o recrutamento de novos sócios. Você irá determinar seus próprios meios para alcançar esse objetivo. O importante é assegurar que, com ou sem recursos audiovisuais, você e seus companheiros Leões entendam da mesma forma a grande importância e os benefícios práticos do aumento de sócios. Para realizar tudo isso, você deve avaliar com precisão os níveis de dedicação, motivação e conhecimento dos sócios de seu clube. Os conhecimentos assim adquiridos servirão como seus pontos de referência durante todo o workshop. Além disso, lhe proporcionarão a confiança necessária para liderar o grupo.

O PAPEL DO MODERADOR

Como moderador, você é responsável por definir a estrutura do workshop, manter os participantes atentos e utilizar o tempo alocado da forma mais eficaz. Você será responsável também por manter um clima positivo durante o workshop, de forma que os participantes se sintam à vontade para compartilhar suas idéias e opiniões.

PARTICIPANTES

O tamanho ideal do grupo deve ser de 10 a 15 participantes. Se se grupo tiver mais de 20 pessoas, o currículo deverá ser ajustado de acordo.

TEMPO (para 20 participantes)

O workshop, incluindo os dois intervalos de 15 minutos, deverá ter uma duração aproximada de quatro a cinco horas. Você terá a opção de extendê-lo ou encurtá-lo de acordo com seus requisitos de tempo.

EQUIPAMENTO E MATERIAL

Para implementar esse workshop você irá precisar de pelo menos um "flip chart" em um tripé (dois, seria melhor), um projetor de transparências e mesas redondas ou tipo carteiras de sala de aulas. Se bem que esses itens sejam ideais para o workshop, você pode substituí-los por quadros-negros ou outros recursos audiovisuais.

PRINCÍPIOS BÁSICOS DO WORKSHOP

Esse workshop foi criado com os seguintes princípios em mente:

- A. Os Leões aprendem muito mais quando têm a oportunidade de participar ativamente, ao contrário de quando simplesmente assistem uma palestra.
- B. Os Leões aprendem mais e respondem mais positivamente a um workshop quando dispõem de:
 - 1. Oportunidades para aprender o que realmente precisam.
 - 2. Oportunidades para descobrir respostas por conta própria.

Um relacionamento caloroso e aberto com o treinador.

- C. Os Leões participantes desse workshop já dispõem de grande parte do conhecimento e entendimento do processo para recrutar novos sócios. No entanto, o mesmo precisa ser claramente delineado, analisado, integrado e, em seguida, aplicado em situações reais.
- D. Participação total. Tenha sempre em mente as necessidades e expectativas de cada um dos participantes. Se possível, e apropriado, mantenha-se flexível e procure preencher as expectativas de cada um durante o decorrer da sessão.



PROGRAMA PARA O WORKSHOP DE RECRUTAMENTO

- 1) Comece ajudando os Leões no estabelecimento de um clima agradável e de confiança entre eles mesmos, e com relação a você. (30 minutos).

Saúde calorosamente cada participante antes de iniciar a sessão e durante seus comentários de abertura. Não se esqueça de incluir qualquer observador especial que esteja presente. Dê os avisos necessários sobre intervalos para refeições, café, etc. (3 minutos).

Para incrementar o ambiente de companheirismo, solicite aos participantes que formem pares entre si e obtenham as seguintes informações um do outro: nome do Leão e nome do clube; o que ele/ela define como um "sócio ideal"; bem como suas expectativas desse workshop. (6 minutos)

Solicite a cada Leão que se ponha de pé ao lado de seu/sua parceiro(a) e o(a) apresente ao grupo, mencionando as informações que acabou de receber. (1 minuto para cada Leão)

OBSERVAÇÃO: Use esse método à sua discrição, especialmente se houver mais de 20 Leões participantes.

- 2) Certifique-se de que cada Leão entenda claramente que o propósito geral é desenvolver um plano por escrito para recrutar novos sócios. Explique a importância de planejar bem o desenvolvimento e a implementação. Destaque a importância de colocar seus planos em ação (15 minutos).

Dê aos participantes uma explicação dinâmica sobre o motivo que os trouxe aqui hoje. Explique a importância de cada um deles quanto ao futuro dos Lions Clubs. (3 a 5 minutos).

Utilizando o "flip chart" ou transparências, explique o objetivo desenvolver um plano de ação. (3 minutos)

Referindo-se ao "flip chart" ou às transparências, leia e faça breves comentários sobre cada item da agenda. (5 minutos).

- 3) Destaque novamente a importância de incrementar o número de sócios. Explique como cada sócio pode afetar o futuro de nossa organização. (10 minutos).
- 4) Solicite ao grupo que descreva o sócio ideal. (35 minutos).

Solicite aos participantes que, durante dois minutos, identifiquem mentalmente uma lista de pelo menos sete características encontradas em homens e mulheres com o potencial de se tornarem Leões ideais. (2 minutos).

Solicite-os que formem grupos menores (de quatro a seis Leões) para discutir a lista de cada um e em unanimidade selecionar sete características que, em sua opinião, seriam as mais importantes para as atividades de companheirismo e prestação de serviços dos Leões. (10 minutos).

Finalmente, solicite a cada grupo que escolha um representante para ler sua lista. À medida que as listas forem lidas, anote as características no recurso audiovisual mais adequado ("flip chart", quadro negro, transparência, etc.). Agora, solicite a todos que priorizem tais características e selecionem, por voto, as sete mais importantes. Após a votação, relacione as sete características selecionadas em um "flip chart" e coloque-o bem à vista de todos. Use o seguinte título para a lista: "O Sócio Ideal tem " (15 minutos).

OBSERVAÇÃO: Após haver concluído esse exercício, é aconselhável expandi-lo com uma dinâmica discussão em grupo acerca dos seguintes itens:

1. Será que podemos confiar na capacidade de um(a) sócio(a) antes de vê-lo(a) em ação?
 2. Será que o nível de qualidade de seu clube é alto o suficiente para atrair e manter um sócio ideal?
 3. Desenvolver sócios ideais é responsabilidade do clube?
- 5) Dê aos Leões uma oportunidade de reconhecer o progresso alcançado até agora. (5 minutos).

Faça alguns comentários breves e específicos sobre o que os seus Leões aprenderam até agora.

11INTERVALO DE 15 MINUTOS

Developing Action Plans for Recruiting New Members

- 6) Desenvolva uma lista de estratégias para recrutamento. (20 minutos)

Solicite aos participantes que, durante dois minutos, identifiquem mentalmente uma lista de técnicas que já utilizaram para recrutar sócios. (2 minutos).

Em seguida, solicite que formem grupos menores (de quatro a seis Leões) para discutir a lista de cada um e, em unanimidade, selecionar as cinco técnicas mais eficazes para recrutar sócios ideais. (10 minutos).

Finalmente, solicite a cada grupo que eleja um representante para ler a lista de sua equipe. À medida que as listas forem lidas, anote cada item no recurso audiovisual mais adequado ("flip chart", quadro negro, transparência, etc.). Agora, solicite a todo o grupo que priorize tais itens e selecione, por voto, os cinco mais eficazes. Após a votação, relacione os cinco meios selecionados em um "flip chart" e coloque-o bem à vista de todos. Use o seguinte título para a lista: "Métodos para o Recrutamento de Sócios" (8 minutos).

- 7) Proporcione aos participantes oportunidades de colocar em prática os meios para recrutar um sócio ideal. (20 minutos).

Faça um apresentação sobre alguns fatos conhecidos e fundamentados sobre o recrutamento de sócios. (Consulte o material do LCI sobre sócios para preparar essa apresentação.) (5 minutos).

Solicite a cinco voluntários(as) que apresentem um encenação de recrutamento para o grupo. Utilizando um "flip chart" contendo algumas diretrizes, diga aos Leões que se preparem mentalmente para as seguintes situações:

um Leão recrutando um vizinho que na sua opinião têm um interesse especial em ajudar outras pessoas (5 minutos).

um Leão recrutando um administrador público que na sua opinião têm um interesse especial por grandes realizações (5 minutos).

um Leão recrutando um colega de trabalho do sexo oposto que na sua opinião têm um interesse especial por liderança (5 minutos).

um Leão recrutando alguém que não possui qualquer conhecimento sobre o Lions. (5 minutos).

OBSERVAÇÃO: Se bem que encenações sejam um meio de aprendizagem apropriado para os objetivos desse workshop, você pode à sua discricão utilizar variações do mesmo se achar que os Leões participantes possuem

experiência suficiente em recrutamento de sócios ou já tenham participado desse tipo de encenação em outros workshops.

Agora, solicite um voluntário para encenar com você, durante três minutos, uma situação em que você fará tudo errado para recrutar um novo sócio. Informe o(a) voluntário(a) de que não deverá aceitar facilmente o recrutamento. Após a encenação, lidere uma crítica de grupo sobre a situação. Em seguida, chame outro(a) voluntário(a) e demonstre a maneira correta para recrutar um novo sócio. (5 minutos).

Cada participante deve agora procurar um parceiro para praticar os métodos que aprenderam. (5 minutos).

OBSERVAÇÃO: É muito importante que você faça o seguinte imediatamente após as encenações: solicite aos participantes que apresentem comentários francos sobre como se sentiram durante sua encenação. pergunte aos leões como poderiam aplicar os métodos de encenação para recrutar novos sócios

- 8) Ajude os Leões a entender as barreiras que nós mesmos criamos durante o processo de recrutamento. (20 minutos).

Solicite aos Leões que listem alguns fatores emocionais e psicológicos que podem impedir com que uma pessoa convide outra para se associar ao clube. Liste todos os fatores no "flip chart". Você poderá preparar seus próprios folhetos para distribuição. (20 minutos).

Em seguida, solicite aos participantes sugestões para ultrapassar essas barreiras. Liste as sugestões ao lado das barreiras e afixe o "flip chart" na parede ou no quadro-negro. (10 minutos).

- 9) Ajude seus Leões a preparar um plano para o futuro. (15 minutos).

Oriente cada Leão no sentido de desenvolver seu próprio plano de ação. Cada plano deverá conter de cinco a dez itens. (10 minutos).

Distribua uma cópia do formulário de plano de ação anexo.

"O que Posso Fazer, e Farei, Para Recrutar Novos Sócios"

Solicite três voluntários para ler seus respectivos planos de ação. (5 minutos).

10) Certifique-se de que os Leões reconheçam o progresso alcançado até agora. (2 minutos).

Faça alguns comentários breves e específicos sobre o que os seus Leões aprenderam até esse momento.

INTERVALO DE 15 MINUTOS

11) Certifique-se que ambas as partes, você e seus Leões, entendam perfeitamente que os objetivos do workshop foram alcançados. (40 minutos).

Mostre o "flip chart" original do workshop e faça um breve comentário sobre cada item ou objetivo realizado. Faça o mesmo com respeito às necessidades e expectativas declaradas pelos Leões no início da sessão. Talvez seja necessário explicar porque algumas expectativas inadequadas ou pouco razoáveis não foram alcançadas. (3 a 5 minutos).

Solicite a cada participante que indique o fato mais importante que descobriram durante o workshop e como pretende aplicar o que aprendeu na vida real. (10-20 minutos).

Finalmente, apresente os seguintes comentários de encerramento:

- Faça um resumo das conclusões mais importantes do workshop.
- (se necessário) Mencione os pontos fortes que foram demonstrados e sugira meios para remediar quaisquer pontos fracos identificados durante a sessão.
- Sugira uma pequena lista de livros, folhetos ou material (previamente preparada) para que os participantes continuem desenvolvendo suas técnicas de recrutamento.
- Faça um apresentação de encerramento positiva. (10 a 15 minutos).

OBSERVAÇÃO: Em ocasiões quando um Leão de cargo mais elevado estiver presente, é provável que ele/ela apresente alguns comentários finais após as últimas palavras do treinador.

••••• CONCLUSÃO DO WORKSHOP •••••



PARA RECRUTAMENTO

***“O que Posso Fazer, e Farei,
Para Recrutar Novos Sócios”***

AÇÃO ESPECÍFICA	DATA DE INÍCIO	DATA DE CONCLUSÃO
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		

LIONS CLUBS INTERNATIONAL FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DO CURRÍCULO

(Preenchido pelo Moderador)

Data do workshop: _____

Nome do Moderador: _____

Distrito Múltiplo: _____ Distrito: _____ Nome do Clube: _____

Tipo de workshop: Distrito Múltiplo Distrito Clube

Indique nos quadros respectivos a sua opinião com respeito às seguintes declarações

Os participantes adquiriram novos conhecimentos para o recrutamento de sócios

O workshop inspirou os participantes a implementar seus planos de ação.

O workshop irá ajudá-los a recrutar novos sócios.

**Concordo
Plenamente**

Concordo

Discordo

**Discordo
Totalmente**

Quais foram as sete características de um sócio ideal, selecionadas pelos participantes.

1. _____

5. _____

2. _____

6. _____

3. _____

7. _____

4. _____

Quais foram as cinco técnicas de recrutamento selecionadas pelos participantes?

1. _____

4. _____

2. _____

5. _____

3. _____

Como poderíamos melhorar o currículo? _____

Algum outro comentário ou sugestão? _____

Envie este formulário por correio a: Lions Clubs International, Marketing Department
300 22nd Street, Oak Brook, IL, 60523-8842 USA
ou por Fax ao número (630) 571-8890

Obrigado por sua colaboração!



THE INTERNATIONAL ASSOCIATION OF LIONS CLUBS
300 22ND STREET
OAK BROOK ILLINOIS, 60523-8842, USA