



Noticias y Notas

Noviembre de 2006

La oficina internacional les facilitará información de contacto de posibles nuevos socios

El pasado agosto, la oficina internacional creó y añadió el [Formulario de socio potencial](#) al sitio web de la asociación, para que personas interesadas en ingresar a un club de Leones puedan registrar sus datos. Como asesor de aumento de socios de su distrito o distrito múltiple, es posible que haya recibido un mensaje electrónico de la sede, informándole de los posibles socios que cumplieron dicho formulario y exhortándole a que se ponga en contacto con ellos cuanto antes. Dirija sus preguntas sobre esta iniciativa al Dpto. de Aumento de Socios en: memberops@lionsclubs.org o por teléfono al 630 571-5466.



Promueva la renovación de clubes

[Renovación de club](#) es un curso completo de pasos simples pero efectivos para la renovación de un club. El objetivo es alentar a los clubes a identificar las actividades y estrategias que están teniendo buenos resultados y las que están fracasando y necesitan mejorarse para asegurar el buen funcionamiento del club. Cada club que tome el curso y lo complete, recibirá un emblema para el estandarte.

Exhorte a todos sus clubes a que completen este curso de Renovación de club que fue desarrollado personalmente por el Presidente Jimmy M. Ross. Para más información sobre el curso de Renovación de club, póngase en contacto con el Dpto. de Aumento de Socios en memberops@lionsclubs.org o por teléfono 630 571 5466.

"Creo firmemente en la suerte y cuando trabajo arduamente es cuando más suerte tengo"

--Thomas Jefferson



¿Harán una campaña de captación de socios?

Utilicen el nuevo folleto [Los Leones hacen un cambio positivo](#) (ME-40) que encuentran en el sitio web. Los materiales del sitio web se descargan fácilmente y los ayudarán en la captación de socios. Pueden descargar e imprimir el folleto a color y anotar la información de su club y regalarlo a posibles socios. A partir de febrero de 2007 el folleto en los idiomas oficiales estará disponible y pueden pedirlo al Dpto. de Aumento de Socios en memberops@lionsclubs.org o llamando al teléfono 630 571 5466

¡Atención Asesores de Aumento de Socios y de Retención del Distrito Múltiple!

¿Piensan ofrecer a los asesores de distrito un taller de capacitación sobre el aumento y retención de socios? Este es el momento de hacerlo porque la asociación podría reembolsarles parte de los gastos del taller. Los talleres proveen un ambiente positivo para el intercambio de pensamientos, ideas y estrategias de los Leones de su distrito. Para obtener más información sobre los reembolsos de gastos por concepto de taller de capacitación favor de ponerse en contacto con el Dpto. de Aumento de Socios en memberops@lionsclubs.org o por teléfono 630 571 5466.

Programa de devolución de cuotas de ingreso para cónyuges y ex Leones

El Programa de devolución de cuota de Ingreso para cónyuges caduca el 31 de diciembre de 2006. Pueden solicitar la devolución al remitir el [formulario](#) electrónicamente, o remitir copia por [correo o fax](#).

A partir del 1 de enero de 2007 los cónyuges y socios familiares pueden acogerse al nuevo [Programa de cuota familiar](#).

Del 1 de julio de 2006 al 30 de junio de 2007, cada club que reingrese ex Leones que califiquen tendrán derecho a que se le acrediten \$25 por ex León reingresado. Remitan el [Formulario](#) electrónicamente o remitan por [correo o por fax](#).

Para obtener más información sobre los créditos por concepto de cuota de ingreso de cónyuges o reingreso de ex Leones favor de ponerse en contacto con el Dpto. de Aumento de Socios en memberops@lionsclubs.org o por teléfono 630 571 5466.

Consejos de la Campaña Presidencial de Retención

Los siguientes consejos los ayudarán a resolver la pérdida de socios y lograr el aumento de socios:

- Evalúe la situación actual del club
- Considere la opinión de los socios
- Identifique las áreas problemáticas
- Tome las medidas correctivas que correspondan

Para más información consulten los materiales sobre; Participación, Reuniones, Dinámica y Trabajo en Equipo de la [Campaña Presidencial de Retención](#)

Parte del servicio previo de socias *Lioness* se tomará en cuenta para la afiliación vitalicia

En la reunión de Boston la Junta Directiva Internacional resolvió que, ex socias *Lioness* que hubieran ingresado o ingresen a un club de Leones a más tardar el 20 de junio de 2007 podrán pedir que se consideren sus años de servicio *Lioness* cuando solicitaran afiliación vitalicia.

¿Qué estrategias tiene para captar posibles socios?

Consejos:

- a) Hable informalmente sobre su club y sus funciones con el posible socio (Esta estrategia se conoce en EE.UU. como conversación de elevador) Para aprender sobre esta estrategia acceda el curso de relaciones públicas del [Centro de Aprendizaje Leonístico](#) del sitio web de la asociación.
- b. Conozca los intereses y las metas personales que el posible socio desea alcanzar.
- c. Vea cómo las metas del posible socio se podrían acomodar en el club. Pregúntese: ¿Cómo el ingreso al club de Leones ayudaría al posible socio a alcanzar sus metas?

Este boletín es publicado por
Dpto. de Aumento de Socios
Lions Clubs International
300 W 22nd St, Oak Brook, IL 60523 USA

¿Tiene preguntas?

Llámenos al 630 571 5466

Asesor de aumento de socios marque la extensión

340 o escriba a memberops@lionsclubs.org.

Asesor de retención marque la extensión 356 o escriba

a memberops@lionsclubs.org.