

# Taller para Jefes de Zona

## *Evaluar la situación de los clubes*



*Manual del  
Participante*



## **Objetivos de la sesión**

*Al final de esta sesión, los participantes podrán:*

- Identificar las características de los clubes prósperos
- Analizar los informes de evaluación de la situación de los clubes
- Usar recursos para impulsar la prosperidad de los clubes

## Supuestos para evaluar la situación de los clubes

En esta actividad, deberá imaginar que está revisando informes de evaluación de la situación de cuatro clubes de su zona. Lea cada supuesto y luego discuta con sus compañeros de mesa si cada club de los supuestos es:

- Un club próspero
- Un club que tiene dificultades
- Un club en un lugar intermedio

El **club 1** tiene los siguientes indicadores en su informe:

- Crecimiento neto del año hasta la fecha = **4 socios**
- Meses desde que se presentó la última actividad de servicio = **0**
- Rotación repetida en el cargo de presidente = **Ninguna**
- Meses desde el último informe de movimiento de socios = **0**
- Estado del club = **Activo**

¿Cuál es el nivel de prosperidad de este club?

---

El **club 2** tiene los siguientes indicadores en su informe:

- Crecimiento neto del año hasta la fecha = **3 socios**
- Meses desde que se presentó la última actividad de servicio = **0**
- Rotación repetida en el cargo de presidente = **7**
- Meses desde el último informe de movimiento de socios = **1**
- Estado del club = **Activo**

¿Cuál es el nivel de prosperidad de este club?

---

El **club 3** tiene los siguientes indicadores en su informe:

- Crecimiento neto del año hasta la fecha = **5 socios**
- Meses desde que se presentó la última actividad de servicio = **4**
- Rotación repetida en el cargo de presidente = **3**
- Meses desde el último informe de movimiento de socios = **6**
- Estado del club = **Statu quo**

¿Cuál es el nivel de prosperidad de este club?

---

El **club 4** tiene los siguientes indicadores en su informe:

- Crecimiento neto del año hasta la fecha = **4 socios**
- Meses desde que se presentó la última actividad de servicio = **2**
- Rotación repetida en el cargo de presidente = **Ninguna**
- Meses desde el último informe de movimiento de socios = **1**
- Estado del club = **Activo**

¿Cuál es el nivel de prosperidad de este club?

---

# Estrategias de acción para los clubes

## Estrategias de acción para la evaluación de la situación de los clubes

Situación	Problema potencial	Acciones / recursos posibles
<b>Afiliación</b>		
<p>Pérdida de socios</p> <p>Hay que tener en cuenta la antigüedad de los socios para ver si el club está perdiendo socios nuevos o socios ya establecidos y ajustar la estrategia en consecuencia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones de club deficientes</li> <li>• El club no puede apoyar las actividades que son significativas para los socios del club</li> <li>• No presta servicio relevante</li> <li>• Los socios nuevos no reciben orientación adecuada</li> <li>• No se reclutan socios nuevos</li> <li>• Otras razones</li> </ul>	<p><u>Mejorar la retención</u></p> <p>Participar en la <a href="#">Iniciativa Clubes de Calidad</a> y realizar la encuesta "¿Cómo califica su club?" entre los socios del club.</p> <p>Distribuir la "<a href="#">Encuesta de Satisfacción de exsocios</a>" (que se encuentra en la Guía de Satisfacción de los Socios) para averiguar la razón por la que los exsocios dejaron el club.</p> <p>En base a la investigación, ayudar al club a retener socios utilizando las herramientas siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayudar al club a encontrar un formato de reunión que atienda las necesidades de los socios utilizando <a href="#">¡Su club, a su manera!</a></li> <li>• Asegurarse de que las actividades sean relevantes y significativas utilizando "<a href="#">Hacerlo realidad</a>".</li> <li>• Estudiar el curso "Equipos eficaces" en el <a href="#">Centro Leonístico de Aprendizaje</a> para examinar la manera de trabajar como equipo en el club.</li> <li>• Utilizar el curso "Capacitación de Dirigentes de Club" en el <a href="#">Centro Leonístico de Aprendizaje</a> para fortalecer el liderato del club.</li> <li>• Educar a los socios del club sobre cómo funciona el club y el valor de la afiliación organizando una orientación para los socios utilizando la "<a href="#">Guía de Orientación</a>"</li> <li>• Esforzarse por lograr el <a href="#">Premio Club por Excelencia</a>.</li> <li>• Utilizar el <a href="#">Programa de Mentores</a> para forjar relaciones más fuertes con los socios y alentarlos a esforzarse por lograr los niveles más altos de liderato en la Asociación.</li> <li>• Reconocer a los clubes que retienen a sus socios con los <a href="#">Premios de Satisfacción de los Socios</a>.</li> </ul> <p><u>Reactivar el club</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Considerar utilizar el <a href="#">Programa Club Prioritario</a> para permitir apoyo adicional y dos visitas más por parte del equipo del GD.</li> <li>• León Orientador: Asignar un <a href="#">León Orientador</a> para reactivar el club; ofrecer capacitación y asignar un equipo de mentores a los dirigentes del club.</li> <li>• Preparar una campaña de Aumento de Socios: <a href="#">Libro electrónico del Asesor de Afiliación del Club</a>, <a href="#">Guía del Asesor de Afiliación del Club</a>, utilizar iniciativas específicas de aumento de socios para llegar a <a href="#">mujeres</a>, <a href="#">miembros de la familia</a>, <a href="#">estudiantes</a>, <a href="#">adultos jóvenes</a> y <a href="#">otros</a>.</li> <li>• Alentar al club a participar en el <a href="#">Día Mundial de la Juramentación</a></li> <li>• Dar publicidad a las actividades del club: <a href="#">Asesor de Comunicaciones del Club</a></li> </ul>

# Estrategias de acción para los clubes

<b>Informes</b>		
Meses transcurridos desde el último informe de movimiento de socios	El club no informa sobre el movimiento de socios	Contactar al secretario del club para asegurarse de que tiene una contraseña y ver si necesita instrucciones sobre cómo presentar el informe. Utilizar la <a href="#">capacitación de MyLCI</a> para obtener información adicional o proporcionar información de contacto de un secretario de club con experiencia.
Años transcurridos desde el último informe de dirigentes (PU 101)	El club no ha presentado el informe de dirigentes por más de un año	Contactar el club y pedir que presente un informe de sus dirigentes. Deben hacerlo por medio de MyLCI o utilizando el <a href="#">formulario de presentación de informes de dirigentes</a> . Si el secretario necesita ayuda, orientarle sobre el proceso de presentación de informes. Si el club no ha elegido a sus dirigentes, trabajar con el club para garantizar que celebre elecciones. Proporcionar libros electrónicos a los dirigentes nuevos y alentarlos a que asistan a las reuniones de zona.
Rotación en el cargo de presidente	El presidente actual del club ha desempeñado su cargo por 2 años consecutivos.	Esto puede indicar falta de liderato en el club. Alentar al club a elegir nuevos dirigentes y a establecer una fuente de líderes con nuevas ideas y así fortalecer al club.
No tienen correo electrónico	Hay dirigentes que no tienen correo electrónico	Dado que la mayoría de las comunicaciones de los dirigentes se envía por correo electrónico, es esencial que el club tenga una dirección de correo electrónico. Contactar el club para obtener sus correos electrónicos. El secretario del club debe actualizar los expedientes en MyLCI.
Meses transcurridos desde el último informe de actividades	Indica el número de meses desde el último informe de actividades del club	Contactar el club para ver si están teniendo problemas para llenar el informe de Actividades de Servicio. La oficina internacional ya no acepta informes impresos, todos los informes de servicio deben presentarse a través del <a href="#">sistema</a> de presentación de informes de servicio o del sistema regional de presentación de informes. Si el club no tiene actividades de las que informar, alentar al club a visitar la <a href="#">página web</a> de la trayectoria de servicio, que ofrece planificadores de proyectos y la herramientas de servicio.
<b>Finanzas</b>		
Saldo de la cuenta	Observa si el club tiene un saldo de más de 90 días	Ponerse en contacto con el club para ver si tienen problemas con los pagos y asegurarse de que el club esté cobrando las cuotas. Ofrecer al club información sobre la suspensión financiera para ayudarles volver a estar al día en sus obligaciones. Contactar el <a href="#">Departamento de Cobranzas y Servicios de Cuentas de Clubes</a> para obtener más información. Ahora, los clubes pueden pagar en línea si se registran y acceden al <a href="#">estado de cuenta en línea</a> .
<b>LCIF</b>		
Donaciones en el año fiscal en curso	Indica las donaciones del club o de los socios	Si un club ha informado sobre una donación que hizo y que no aparece en el informe, contactar <a href="mailto:donorassistance@lcif.org">donorassistance@lcif.org</a> para ver si se recibió el pago y si se contabilizó como cuotas o no ha sido identificado.

# Usar recursos para impulsar la prosperidad de los clubes

Consulte las páginas 1 y 2 para revisar de nuevo la información de los cuatro clubes. ¿Cuál de los recursos siguientes usaría usted para cada supuesto? Puede optar por más de un recurso para cada club.

1. **Estrategias de acción de la evaluación de la situación de los clubes** es una hoja de consejos que indica los cursos de acción que se pueden tomar para hacer frente a los problemas de los clubes, como puede ser perder socios, no presentar los informes de movimiento de socios, informes de dirigentes o de actividades de servicio, falta de rotación del cargo de presidente y más.
2. **Su club, a su manera** se centra en ayudar a los clubes a personalizar las reuniones para que se adapten mejor a las necesidades de los socios, lo que a su vez ayuda con la retención.
3. **Proyecto de un club más fuerte** está enfocado en las operaciones del club, el servicio, el desarrollo de liderato y la afiliación. Ofrece un proceso paso a paso para evaluar el club, fijar metas y preparar un proyecto.
4. La **Iniciativa Clubes de Calidad** es una herramienta de planificación estratégica que ayuda a los clubes a identificar oportunidades para aplicar mejoras. El programa destaca a LCI Adelante e involucra a todo el club en este proceso para mejorar aún más el club.
5. El **Premio Club por Excelencia** se puede usar como herramienta de motivación para alentar a los socios del club. También pueden usar esta iniciativa para ayudar con el aumento de socios y para promover actividades de servicio que puedan atraer a socios potenciales y retener a los socios actuales

**Club 1**

**Club 2**

**Club 3**

**Club 4**

# Notas: