



**Lions Clubs International**

# **MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE**



## Modelo para um Clube mais Forte

Não é nenhum segredo. Os Lions clubes mais eficazes identificam regularmente maneiras de expandir o impacto provocado pelo serviço humanitário, além de desenvolver novos líderes e atender às necessidades e expectativas dos associados do clube. Em resumo, eles tomam o cuidado de assegurar que estejam agregando continuamente valor à comunidade e aos associados do clube.

Como qualquer projeto relevante, é importante que cada clube desenvolva e implemente um plano, ou um “modelo” para guiar as suas ações. O plano pode mudar ao longo do tempo à medida em que surjam novas necessidades e se identifiquem oportunidades, entretanto, é fundamental seguir um plano bem pensado para que o clube obtenha sucesso.

Este guia foi criado para ser uma ferramenta para os clubes e associados. Ele oferece um processo simples para que você elabore o seu próprio *Modelo para um Clube mais Forte* com ênfase em quatro dimensões fundamentais: operações do clube, serviços, desenvolvimento de liderança e quadro associativo. O clube pode optar por incluir outros aspectos, mas esses quatro são essenciais para fortalecer os clubes.

Estabeleça como meta do clube alcançar o [Prêmio de Excelência de Clube](#). Esse prêmio enfoca nestes quatro elementos principais de sucesso, bem como na comunicação, e reconhece as realizações.

Existem muitas ferramentas que estão disponíveis para ajudá-lo a alcançar suas metas. Pode-se encontrar uma descrição das ferramentas e apoio na [Página 3](#)

É importante que você aja para fortalecer seu clube, e tudo começa com um plano! Escute o que os associados têm a dizer, estude as suas vontades e elabore um *Modelo para um Clube mais Forte*. Veja como:

## AS ETAPAS

---

O *Modelo para um Clube mais Forte* é o resultado final de três etapas simples:

1. **AVALIAR** o estado atual do seu clube com relação às quatro dimensões principais. Talvez o clube esteja fazendo tudo de uma maneira antiga, porque “sempre foi feito assim”. Talvez o seu clube esteja fazendo tudo da devida maneira, atendendo às necessidades da comunidade e dos associados. Ou, talvez, o seu clube esteja “fazendo o mesmo repetidas vezes”, atendendo às necessidades da comunidade com projetos de serviços com os quais os associados não sintam uma conexão genuína. Quando não há uma conexão genuína e pessoal com os tipos de serviços oferecidos, os associados não percebem o real valor da sua afiliação.

Seja qual for o resultado da avaliação, nunca é demais fazer um balanço das coisas de vez em quando. Aproveite os diversos recursos disponíveis e, mais importante ainda, convide não apenas os líderes de clube, mas também os associados a compartilhar as suas percepções sobre o clube. Esta é a melhor maneira de obter uma avaliação precisa.

Considere o seguinte:

### Operações do clube

- As reuniões são planejadas e gerenciadas de forma eficaz?
- As tomadas de decisão são justas e transparentes?
- Os encontros e eventos do clube são animados e interessantes para os associados?
- Os associados participam regularmente das funções do clube?
- As obrigações financeiras são sempre cumpridas?
- O clube opera de acordo com o Código de Ética de LCI?
- Será que você precisa reconsiderar o formato das reuniões do clube?

### Serviços

- Os projetos de serviços do clube são relevantes para as necessidades atuais da comunidade?
- Os associados do clube estão realmente interessados e se sentem pessoalmente conectados com o tipo de serviço que o clube presta?
- Os associados estão entusiasmados e envolvidos ativamente no serviço prestado pelo clube?
- O impacto causado pelos serviços do clube pode ser aumentado?
- A liderança do clube é receptiva às ideias dos associados para novos serviços?
- O clube tem um “projeto de destaque”?
- Os novos associados são convidados a participar nas equipes de projetos?
- As atividades de serviços e o seu impacto são divulgados?

## AS ETAPAS

---

### Desenvolvimento de liderança

- Os associados do clube estão cientes e são incentivados a participar nas oportunidades de desenvolvimento de liderança?
- As responsabilidades dos cargos de liderança do clube são compartilhadas com os associados?
- Os dirigentes do clube participam de treinamentos para os seus respectivos cargos?
- Os dirigentes e associados participam das reuniões da divisão e região e dos treinamentos oferecidos nas convenções distritais?
- Os associados que recebem treinamento têm a oportunidade de servir nos cargos de liderança?
- Os novos associados recebem a devida orientação?
- Os líderes experientes estão servindo de mentores para os novos líderes?

### Quadro associativo

- Identifica-se e se busca regularmente oportunidades para expandir o quadro associativo do clube?
  - O nosso clube incorpora a composição variável da comunidade?
  - Os associados são informados sobre os problemas e os eventos do clube? O clube tem um boletim? É necessário um novo formato?
  - O clube é ativo na mídia social?
  - Os associados são convidados a compartilhar suas ideias e comentários, para que saibam que suas opiniões são importantes?
  - O clube realiza cerimônia de posse significativa?
  - Os esforços dos associados são reconhecidos de forma adequada?
2. **ESTABELECEER METAS** com base nos resultados da sua avaliação. Um modelo de qualidade vai incluir metas estratégicas que sejam específicas, mensuráveis, viáveis, realistas. Para serem alcançadas durante o ano e a longo prazo. Considere planejar um evento para definir metas, onde todos os associados do clube possam contribuir para criar prioridades e estabelecer metas. Esta é a primeira etapa para criar alinhamento e gerar entusiasmo em todo o clube por atingir as metas identificadas.

Recomenda-se que você complete o [Curso de Estabelecimento de Metas](#) online no Centro Leonístico de Aprendizagem para se familiarizar com os conceitos de estabelecimento eficaz de metas e planejamento da ação. Use o [Formulário de Declaração de Metas](#) do Modelo para um Clube mais Forte para registrar as metas específicas que o seu clube almeje para aumentar seu valor junto à comunidade e aos associados.

Assim que você estabelecer as metas, priorize-as em termos de importância, urgência e possíveis consequências se a meta não for alcançada. Assim, você estará pronto para a Etapa 3.

3. **DESENVOLVER SEU *MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE*** *descrevendo as etapas a serem seguidas para que as metas sejam atingidas.* Para simplificar este processo, comece preenchendo uma simples [Planilha do Processo de Planejamento](#) para cada uma de suas metas. Isso vai ajudar a esclarecer as tarefas, possíveis obstáculos e soluções, além dos recursos que você pode precisar. Depois de fazer isto, você estará bem preparado para desenvolver o plano.

O *Modelo para um Clube mais Forte* vai enquadrar cada uma das metas em etapas de ação específicas. Além disso, ele vai descrever que meta se busca (declaração de meta), como ela vai ser alcançada (etapas da ação), quando cada etapa vai ser concluída, quem vai se responsabilizar pela etapa, e como você pode determinar que cada etapa esteja concluída. A [Planilha do Plano de Ação](#) é uma ferramenta que poderá ser usada, quando você desenvolve um plano para alcançar cada meta. Juntos, os planos para cada meta compõem o seu *Modelo para um Clube mais Forte*.

Além dos próprios associados do clube, LCI oferece uma variedade de recursos e ferramentas para ajudá-lo a **AVALIAR** a situação do clube, **ESTABELECE**R METAS, e **DESENVOLVER SEU *MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE***: Verifique os links abaixo:

#### **AVALIAR**

[Avaliação da Saúde do Clube](#)

[Como você classificaria o seu clube?](#)

[Avaliação das Necessidades Comunitárias e dos Clubes](#)

[Jornada de Serviços](#)

[Campanhas Globais de Ação de Serviços](#)

[Código de Ética de LCI](#)

[Guia de Comunicações de Marketing](#)

[O seu clube, a sua maneira!](#)

#### **ESTABELECE**R METAS

[Curso Online de Estabelecimento de Metas](#)

[Modelo para um Clube mais Forte](#)  
[Formulário de Declaração de Metas](#)

[Prêmio de Excelência de Clube](#)

[Website de LCI](#)

#### **CRIAR O SEU *MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE***

[Modelo para um Clube mais Forte](#)  
[Planilha do Processo de Planejamento](#)

[Modelo para um Clube mais Forte](#)  
[Planilha do Plano de Ação](#)

[Iniciativa para a Qualidade de Clube](#)

[Centro de Recursos de Liderança](#)

## COLOCAR SEU MODELO EM AÇÃO

---

Parabéns por criar um *Modelo para um Clube mais Forte*. O seu investimento em desenvolver um plano claramente definido com base na avaliação dos associados sobre a situação e valor do clube para a comunidade e para os próprios associados vai valer a pena o esforço, desde que este plano seja implementado!

Certifique-se de compartilhar seu Modelo com todos os associados do clube, para que estejam cientes sobre o que o clube deseja alcançar, juntamente com os papéis que terão para alcançar as metas do clube. Mantenha-se comprometido com seu plano, tomando medidas consistentes para se aproximar das metas.

Mais uma vez, é muito importante para a saúde e vitalidade de qualquer clube que seus associados realmente se sintam conectados aos projetos de serviços humanitários do clube – se você fomentar exatamente isso, o seu *Modelo para um Clube mais Forte* vai fazer mais do que você imagina.

Também é fundamental avaliar seu plano com frequência. Conforme as circunstâncias mudam, seu plano talvez necessite alterações. A criação de um Modelo inicial é apenas o começo. Mantenha-o vivo e relevante, ao medir os avanços e reunindo rotineiramente as opiniões dos associados do clube. É assim que você vai conseguir os resultados que almeja.

Além disso, para alcançar sucesso, é importante que as equipes subsequentes de dirigentes de clube também possam avaliar as necessidades, medir os avanços e alterar o Modelo, conforme necessário. As questões que considerou originalmente relacionadas às quatro dimensões importantes, operações, serviços, desenvolvimento de liderança e quadro associativo, vão servir como um guia no processo de avaliação.

O *Modelo para um Clube mais Forte* proporciona um itinerário para se atingir níveis mais altos de valor em termos de comunidade e em termos de satisfação dos associados. As três etapas simples oferecem uma abordagem prática para melhorar o que está funcionando, suspender o que não funciona mais e para implementar novas iniciativas. Ao criar um *Modelo para um Clube mais Forte* bem fundamentado, comprometendo-se com a sua implementação, revisitando regularmente o plano, avaliando as necessidades e aperfeiçoando as etapas da ação, você possibilitará que o seu clube atinja metas tanto de curto como de longo prazo.

## FORMULÁRIO DE DECLARAÇÃO DE METAS DO MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE

Para maximizar o sucesso, o Modelo para um Clube mais Forte deve ter como base metas estratégicas estabelecidas conforme a opinião dos associados do clube.

Certifique-se de que as metas do clube sejam INTELIGENTES:

**ESPECÍFICAS** - Uma meta específica tem uma maior chance de se realizar do que uma meta generalizada. Você terá mais enfoque se o seu objetivo for claro.

**MENSURÁVEIS** - Quando você mede os avanços, fica no rumo certo, cumpre os prazos e sente a alegria que surge pela realização, incentivando-o a continuar empenhado até que alcance a meta almejada. Se você não consegue medir os avanços, não consegue lidar com eles.

**VIÁVEIS** - Certifique-se de ter controle sobre a realização da sua meta. Se não há nada que você possa fazer, não terá sucesso.

**REALISTAS** - As metas devem ser desafiadoras, mas não tanto que se torne impossível de atingi-las.

**DELIMITADAS** - Defina um cronograma para a meta: na próxima semana, em três meses, até o final do ano. Colocar um ponto final na sua meta lhe dará um alvo nítido em direção ao qual deve trabalhar. Registre abaixo as metas que o seu clube deseja realizar para fundamentar o seu valor à comunidade e aos associados (use páginas adicionais se necessário).

### Formulário de Declaração de Metas

NOME: \_\_\_\_\_

Distrito: \_\_\_\_\_

Atividades de serviço
Aumento do quadro associativo
Desenvolvimento de liderança
Operações do clube

PLANILHA DO PROCESSO DE PLANEJAMENTO DO MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE

Declaração de meta

---

---

---

Tarefas	Desafios/Obstáculos	Possíveis soluções
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____
4. _____	_____	_____
5. _____	_____	_____

Recursos necessários (pessoas)	Recursos necessários (materiais)
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____
6. _____	_____
7. _____	_____

PLANILHA DO PLANO DE AÇÃO DO MODELO PARA UM CLUBE MAIS FORTE

O QUE? (Declaração de meta)

---

---

---

<b>COMO?</b> (Etapas de ação)	<b>QUANDO?</b> (Prazo para conclusão)	<b>QUEM?</b> (Pessoas responsáveis pela ação)	<b>COMO VAMOS SABER?</b> (Como vamos saber que cumprimos)



Administração de Distritos e Clubes  
Lions Clubs International  
300 W. 22<sup>nd</sup> Street  
Oak Brook, IL 60523-8842 EUA  
[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)  
Email: [clubofficers@lionsclubs.org](mailto:clubofficers@lionsclubs.org)  
Telefone: (630) 468-6859