



Simplemente convide!

Promover uma cultura de recrutamento

Guia de Recrutamento de Novos Associados
para Clubes



Lions Clubs International



Introdução

Este guia ajudará seu clube a navegar no processo da Abordagem Global do Quadro Associativo para recrutar novos associados e gerenciar efetivamente o crescimento do clube, cultivando uma cultura de recrutamento em seu clube. A Abordagem Global do Quadro Associativo vai revitalizar o quadro associativo e motivar novamente os associados existentes.

Uma cultura de recrutamento é a crença compartilhada entre todos os associados de que adicionar novos associados é fundamental para o sucesso do clube. O fortalecimento do quadro associativo e a saúde do clube determinarão a sua capacidade para fazer aquilo que os Leões são chamados a fazer, servir. Mais associados significa mais serviços.

Embora o conceito seja simples, basta convidar os membros da comunidade para participar! Este guia vai ajudá-lo a preparar um plano de expansão eficaz para que você tenha sucesso quando estiver pronto para convidar.

Este guia vai conduzir o clube ao longo do processo de quatro etapas da GMA para recrutar e revitalizar os clubes com novos associados:

- **Criar uma Equipe:** Preparar seu clube
- **Criar uma Visão:** Criar um visão para o seu clube
- **Criar um Plano:** Implementar o plano de crescimento do seu clube
- **Criar Sucesso:** Dar boas-vindas aos seus novos associados

Clubes com cultura de recrutamento próspera:

- Avaliam continuamente sua estratégia de recrutamento e engajamento.
- Usam regularmente os recursos de satisfação de associados para melhorar seu plano de crescimento.

ETAPA 1: Criar uma Equipe

Preparar seu clube

Esta primeira etapa é para formar uma equipe de pessoas dedicadas para aumentar o número do quadro associativo do seu clube.

Quem ajudará o seu clube no recrutamento?

Use o formulário da Equipe de Desenvolvimento do Quadro Associativo deste guia para organizar a sua equipe.

Cada associado tem seus pontos fortes e preferências.

Aproveite-os ao máximo incentivando os associados a assumirem funções no processo de recrutamento. As funções importantes incluem:

- **Organização:** Alguns associados são bons planejadores; eles veem cada etapa e sabem priorizar o que deve ser feito. Estes Leões devem se dedicar em conduzir os esforços de recrutamento do clube.
- **Divulgação:** Os associados que entendem de tecnologia e são criativos podem criar folhetos, publicar os comunicados à imprensa e atualizar o website e as redes de mídia social.
- **Fazer contato:** Estes são os Leões que se sentem à vontade para conversar com novas pessoas sobre o seu clube. Incentive-os a promover Lions Clubs International para seu grupo-alvo por meio de grupos comunitários nas mídias sociais, e-mail e eventos comunitários para começar a se envolver com novos associados em potencial.
- **Dar boas-vindas:** Os Leões que são treinados para conduzir a orientação de novos associados e coordenar o mentoreamento vão assegurar que os novos associados se sintam bem-vindos e que se adaptem rapidamente ao clube. Lions International oferece treinamento para orientação de novos associados e o Programa de Mentor Básico que pode ser encontrado em [Assessor do Quadro Associativo de Clube](#).



Etapa 2: Criar uma Visão

Criar um visão para o seu clube

Nesta etapa, você vai **avaliar seu clube e sua comunidade**. Para alinhar as atividades do clube com as necessidades dos associados e da comunidade, considere estas valiosas opções:

- Pedir que os associados do clube completem o questionário “Como você classificaria o seu clube?” A opinião dos associados pode ajudar a identificar os seus pontos fortes e fracos, e determinar o que importa mais para eles. Este questionário também permite que você descubra pequenos problemas e os corrija antes que estes se tornem grandes.
- Realizar uma avaliação das necessidades comunitárias. Esta avaliação lhe ajudará a identificar melhor as necessidades não atendidas da comunidade e a determinar quais projetos e programas do clube são importantes para as pessoas a quem você serve. Descobrir novas oportunidades de serviço pode ajudar você a encontrar novos associados em potencial e a explicar porque você precisa deles.
- Participar da Iniciativa para a Qualidade do Clube (CQI), um workshop divertido e interativo criado para ajudar os clubes a alinhar seus esforços com o Abordagem Global do Quadro Associativo. O CQI ajudará seu clube a localizar ferramentas e recursos para ajudá-lo a atingir todo o seu potencial por meio de um processo estratégico focado na revitalização de clubes com novos associados e na motivação dos associados existentes com companheirismo e serviços interessantes.

Use os resultados da pesquisa Como você classificaria seu clube e a avaliação das necessidades da comunidade para responder às perguntas abaixo.

1. O que você quer que o seu clube seja?

- Em que o seu clube deseja focar?
- O que os associados querem que o seu clube seja?
- Como você vê o clube no próximo ano? Daqui cinco anos?

2. O que você quer que o seu clube realize?

- Que tipos de projetos de serviço o seu clube quer realizar?
- Com que frequência?
- Onde?

3. Quais são as suas metas?

Use o formulário de metas de recrutamento deste guia para definir as metas do quadro associativo do clube. Certifique-se de considerar como os novos associados se enquadrarão com os seus objetivos.

• Por que o seu clube quer novos associados?

Antes de começar a convidar novos associados, é importante identificar o motivo. A resposta deve ser clara, tangível e relevante, não simplesmente “para oferecer mais serviço”. Por exemplo: “Se tivéssemos mais três associados, poderíamos oferecer mais 100 refeições a sem-tetos por mês”.

Quando estiver recrutando novos associados, certifique-se de informá-los sobre o que o clube pode realizar com a ajuda deles. Isso vai ajudar a estabelecer expectativas claras e levará à satisfação desses novos associados.

• Que benefícios os novos associados podem trazer para um clube?

Assim que o clube decidir quem vai recrutar, faça uma pesquisa adicional sobre os associados em potencial. Reconheça onde essas pessoas podem ser encontradas na comunidade e use os canais de mídia social para saber sobre eventos ou outros grupos aos quais pertencem.

• Como nos envolvemos com esses novos associados em potencial?

Enquanto os associados do clube trabalham para cultivar relacionamentos com associados em potencial por meio das mídias sociais, participe de eventos locais, convidando-os para os projetos de serviço do seu clube e projetos que apoiam causas específicas da comunidade. Explore os modelos de perfil de engajamento de recrutamento para ideias de recrutamento e serviço para ver se eles correspondem ao público-alvo que você está tentando recrutar. Considere usar os planners de projetos de serviço do Lions International para nossas cinco causas globais.

• Quem vamos recrutar?

Determine quais indivíduos ou membros da comunidade você deseja que se juntem ao seu clube. Peça a todos os seus associados que considerem os indivíduos em sua rede de contatos imediata para o maior alcance possível.

Veja aqui mais algumas dicas:

- Considere usar as listas que já foram feitas. Veja organizações e negócios que tenham interesses em comum com o seu clube.
- Realize uma sessão de discussões com os associados do seu clube. Peça a cada associado que escreva os nomes de três empresas ou organizações que se dediquem às mesmas áreas nas quais o seu clube faz serviços. Os exemplos podem incluir sua câmara de comércio local, centros comunitários, hospitais pediátricos, bancos de alimentos ou uma organização de caridade, ONG.
- Use a Roda de Recrutamento no final deste guia para ajudar os associados a pensarem em pessoas que possam estar interessadas em se afiliar ao clube. Use o formulário *Crie uma Rede de Leões* neste guia para reunir informações. Certifique-se de que cada lista inclua o endereço residencial ou de e-mail, dependendo do método de envio dos convites do seu clube. Números de telefone são bons para fins de fazer acompanhamento.
- Desenvolva perfis de recrutamento e abordagens para engajar grupos comunitários específicos para atrair associados em potencial para se afiliarem ao seu clube. Veja exemplos na parte de trás do guia para ajudá-lo, juntamente com um modelo de perfis de recrutamento em branco.
- Faça visitas em pessoa às empresas ou escritórios locais. Fale com os donos ou gerentes das empresas sobre o interesse deles em se afiliarem e peça permissão para falar com os funcionários. Use o diagrama de fluxo de conversas no final deste guia para sugestões sobre como convidar associados.

⇒ Quando você quer saber algo sobre uma empresa ou organização, na maioria das vezes, você olha no website deles. O que as pessoas vão encontrar no seu?

- Use a ferramenta Localizador de Clubes no website de Lions Internacional para encontrar seu clube. (Se você não tiver um link na listagem, certifique-se de que o secretário do clube tenha recebido permissão no MyLCI). Clique no link do seu clube. O que lhe parece? Ele é informativo? Fácil de usar? Ele representa bem o seu clube? Certifique-se de que os associados-alvo vão achar o website do clube atrativo, com informações atualizadas, incluindo dados sobre as reuniões, calendário de eventos e descrição dos projetos de serviço com fotografias.

Você sabia?

Lions International possui muitos recursos disponíveis para apoiar seu clube. Entre em contato com o Departamento do Quadro Associativo membership@lionsclubs.org ou visite o website de Lions International. Os recursos mencionados neste guia podem ser encontrados em [Assessor do Quadro Associativo de Clube](#).



Etapa 3: Criar um plano

Desenvolver e implementar o plano de crescimento do clube

O Assessor do Quadro Associativo de Clube deve assumir a iniciativa de desenvolver o plano. Inclusive o plano de ação, datas de conclusão e designar tarefas para cada meta. O formulário do plano de crescimento de clube e o formulário de plano de ação deste guia podem ser usados como modelo.

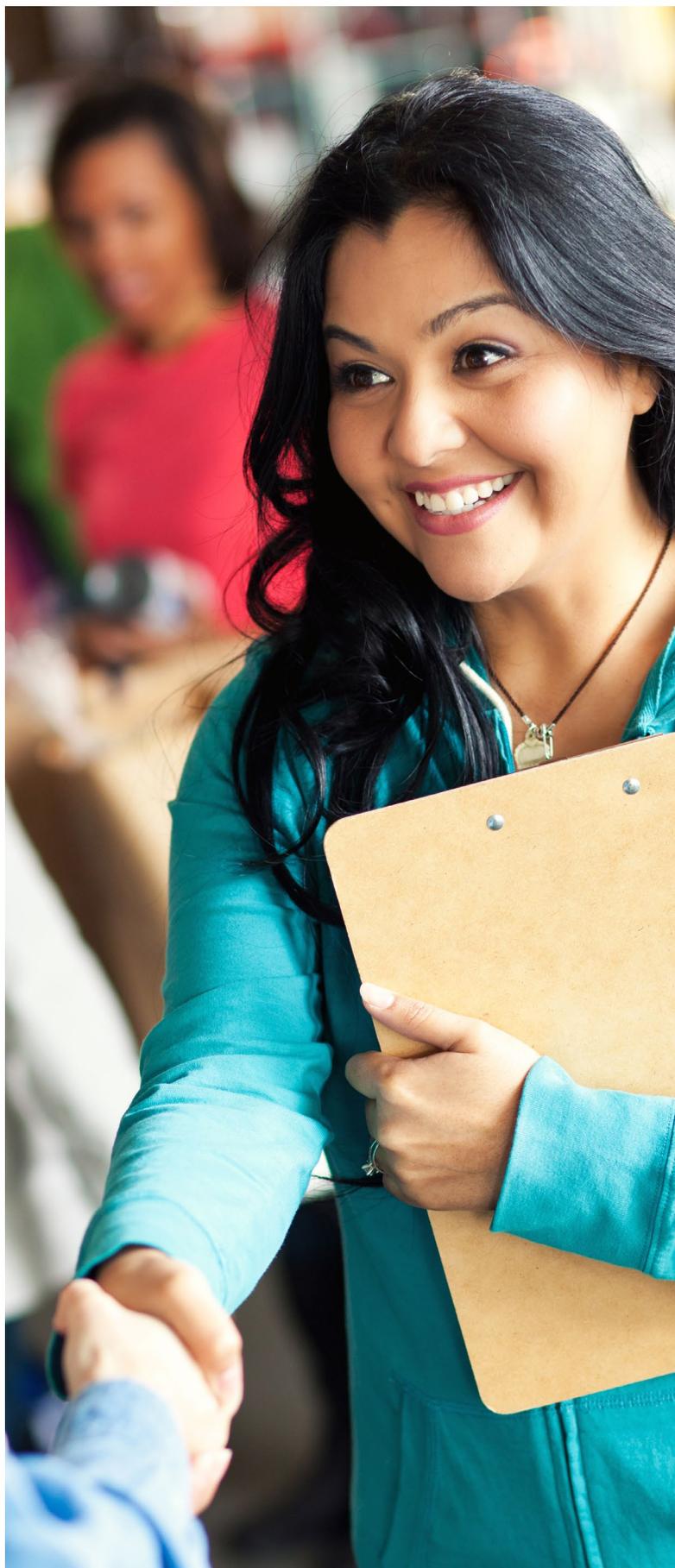
Compartilhe seu plano com os associados do seu clube depois de concluído. Atribua cada tarefa a um Leão diferente ou à equipe de desenvolvimento do quadro associativo de seu clube e verifique com eles se necessário para oferecer assistência e garantir que o plano se mantenha nos caminhos certos.

Entrar em contato com os possíveis associados

A equipe de contatos do quadro associativo de clube deve assumir a liderança dessa questão. Ao recrutar novos associados, é importante perguntar o que eles acham ser importante quando se trata de voluntariado. O seu clube pode atender os desejos e necessidades deles? Se eles não forem a peça correta para o seu clube, considere que seu clube sirva como padrinho para um núcleo, em que estes novos associados poderiam trabalhar, ou considere ajudá-los a começar um clube totalmente novo.

Há muitas ideias de como contatar associados-alvo. Lions International desenvolveu um roteiro para recrutamento. O roteiro é mais eficaz quando é adaptado à sua própria personalidade e quando você fala com o coração.

- Quando recrutar, sempre pergunte, “Alguém já lhe convidou a se afiliar a um Lions clube?” Se a resposta for “não”, pergunte se ele estaria interessado em retribuir ou servir à comunidade de alguma forma e, em seguida, fale sobre o seu clube e os serviços que fazem. Se a resposta for “sim”, descubra por que ele não se afiliou e veja se ele está disposto a tentar novamente ou passar o nome de alguém que possa estar interessado.



- Se você está fazendo visitas em pessoa a empresas e escritórios locais:
 - o Não espere mais do que dez minutos para falar com alguém. Você aproveita melhor seu tempo se estiver fazendo contato com múltiplos possíveis associados. Então, pergunte se há um horário mais conveniente para voltar.
 - o Se lhe perguntarem sobre o que é a sua visita, basta dizer que está recrutando para um Lions clube da sua comunidade e só precisa de 3 a 5 minutos do tempo da pessoa.
 - o Pegue informações/dicas do escritório. Você pode dizer muito sobre uma pessoa somente observando decoração do escritório dela. Será que possui uma família, um hobby ou interesse humanitário? Frequentemente prêmios, fotografias ou outros itens no escritório podem oferecer estas dicas.
 - Limite o material que você levar. Somente leve um convite para uma reunião informativa ou para um projeto de serviço. Caso contrário, os possíveis associados podem pedir para você deixar a informação para eles analisarem. Porém, se eles estão muito ocupados para lhe atender, será que eles vão ler o material? Explique que mais materiais estarão disponíveis na reunião.
Se você deixar informações, ou se eles quiserem tempo para considerar isso, obtenha as informações de contato e faça o acompanhamento pessoalmente, de preferência.
 - Seja sempre positivo. Lembre-se, você está oferecendo uma oportunidade para mudar a vida de alguém e não vendendo um produto! Se a pessoa não se mostrar interessada, agradeça pela atenção, pergunte se não conhece alguém que esteja interessada e siga adiante. Uma pessoa irritada não se afiliará e terá somente pensamentos negativos em relação ao Lions.

Onde e quando vamos recrutar?

Decida quais as atividades de recrutamento melhor se enquadram para o seu clube e comunidade. O comitê do quadro associativo deve tomar a dianteira nesta área e preparar o material a ser usado. Aqui estão algumas sugestões para o recrutamento:

- Realize uma reunião informativa. Convide os associados-alvo em potencial e conduza um curto programa para informar as pessoas sobre o que o clube faz e quem são eles. Sirva comidas e bebidas leves e certifique-se de que os Leões estejam disponíveis para falar individualmente ou em pequenos grupos.

- Patrocine um evento comunitário ou monte um estande em um evento especial. Ao recrutar em um evento, prepare um discurso padrão de 30 segundos a 2 minutos de duração sobre o clube e o seu impacto na comunidade para que os associados possam usar. Se os associados-alvo em potencial estiverem interessados em saber mais, certifique-se de obter suas informações de contato para que possa fazer acompanhamento, e direcioná-los ao website do seu clube ou sites de mídia social para aprenderem mais. Se você tiver uma reunião informativa programada, ofereça um convite contendo o local, data e horário aos que demonstraram interesse.
 - Convide os associados-alvo para ajudarem em um projeto de serviço. Certifique-se de ter Leões disponíveis no projeto para falar com os associados-alvo e responder perguntas, além de prestar serviço!
 - Visite o Centro Leonístico de Aprendizagem, usando as informações de login na Lion Account para encontrar cursos de treinamento em comunicações online para apoiar os esforços de recrutamento.

Com que materiais o recrutamento será feito?

Os possíveis associados não querem conferir informações sobre o clube e a associação. Antes de se começar propriamente a recrutar, certifique-se de atualizar o website do clube e todas as participações em mídia social, além de ter materiais atualizados prontos.

Lions Internacional oferece uma ampla variedade de materiais de recrutamento que explicam a afiliação e falam sobre a associação. Pode-se fazer o download das publicações do website de Lions International e materiais impressos podem ser solicitados via e-mail, entrando em contato com a Divisão do Quadro Associativo pelo endereço membership@lionsclubs.org.

O website de Lions Internacional também oferece materiais personalizados para os clubes. Você pode fazer o download do Modelo de Folheto para Clubes ou do Folheto Seja um Leão disponíveis em [Assessor do Quadro Associativo de Clube](#) e utilizá-los para criar materiais personalizados para seu clube.

Analisar o plano de crescimento do seu clube

Revise regularmente as suas metas e o seu cronograma para assegurar que você esteja no caminho certo. Ajuste o cronograma e as metas, conforme necessário.

Como sua equipe de desenvolvimento do quadro associativo deve promover a reunião informativa e as atividades?

As reuniões informativas são realizadas para que os Leões reúnam-se com possíveis associados-alvo e despertem nestes o interesse pela afiliação.

- Peça a cada associado do seu clube que traga uma pessoa não-Leão à reunião informativa. Incentive os associados explicando que a primeira pessoa que convidarem talvez recuse o convite, mas alguém acabará mostrando interesse.
 - Use listas de associados em potencial para preparar os convites. Envie os convites pelo correio ou por e-mail. Não se esqueça de incluir o website do seu clube e sites de mídia social. Deixe claro que os convidados podem trazer outros que possam também estar interessados.
 - Se estiver enviando os convites pelo correio, peça confirmação de presença (RSVP). Considere fazer o acompanhamento por telefone, se os convidados não responderem.
 - Se enviar os convites por e-mail, considere o uso de um site que permita aos usuários confirmar presença (RSVP) online. Também, considere fazer o acompanhamento por telefone, se você não receber respostas.
 - Considere colocar um anúncio divulgando a reunião em um jornal local, boletim ou revista dirigida aos seus associados-alvo.
 - Faça uma lista de organizações ou grupos comunitários que você gostaria de convidar para falar na reunião do seu clube para informar os associados e Leões em potencial sobre as várias oportunidades de serviço disponíveis no seu clube.

⇒ Dicas para o planejamento de uma ótima reunião informativa:

- o Realize a reunião no mesmo horário e dia em que o seu clube normalmente se reúne.
- o Sirva aperitivos leves, como biscoitos e refrigerantes, não uma refeição completa.
- o Tenha um programa curto (de uma hora ou menos) preparado sobre as metas do clube. Não esqueça de oferecer uma visão geral das atividades Leonísticas e dos benefícios da afiliação. Dê ênfase ao clube e aborde sobre o serviço que ele presta, desenvolvimento de liderança, envolvimento da família e as oportunidades de se fazer contatos, na sua apresentação.
- o Use seu programa para criar a agenda.
- o Comunique a data, horário e local das suas reuniões regulares e deixe claro aos possíveis associados que eles são bem-vindos a participar.
- o Tenha associados do seu clube disponíveis para falar individualmente ou em pequenos grupos, enquanto desfrutem dos comes e bebes.
- o Explique detalhadamente os custos de afiliação ao seu Lions clube. Não esqueça de incluir as quotas internacionais, de distrito múltiplo, de distrito e do clube e explicar para onde vai o dinheiro pago.

Realize a reunião informativa

Use a reunião para mostrar aos associados-alvo o que há de especial sobre Lions e sobre seu Lions clube.

Antes da reunião:

- Telefone ou envie um e-mail aos associados-alvo que indicaram que participariam da reunião para lembrá-los da data, horário e local. Lembre-os de que podem convidar os seus amigos, familiares e outros indivíduos voltados à comunidade, que possam estar interessados em se afiliarem.
- Faça um acordo com a diretoria para garantir eles estejam dispostos a aceitarem os possíveis novos associados.

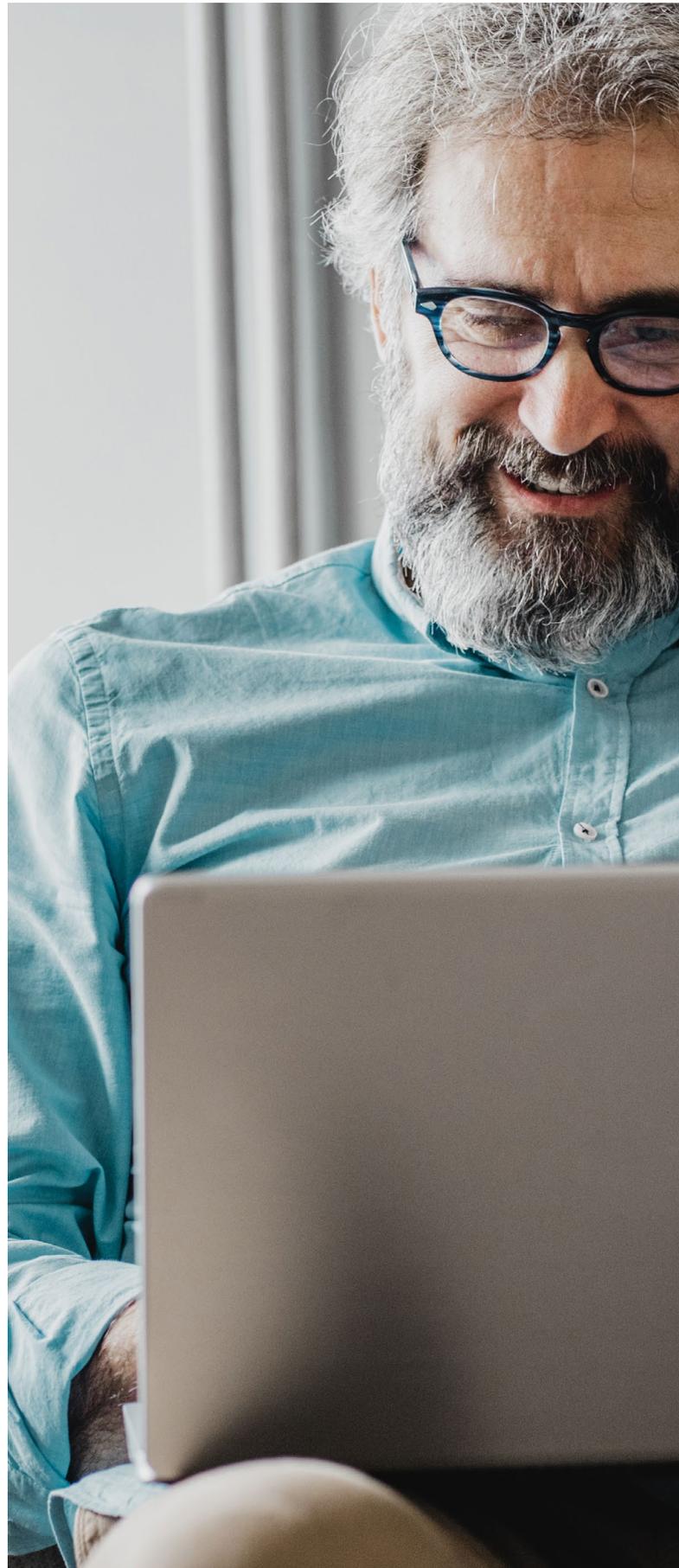
Nesta reunião:

- Organize a sala para um número de pessoas menor do que você convidou, já que é comum que alguns não apareçam. Tenha cadeiras adicionais disponíveis caso mais pessoas participem.
- Vista-se de forma profissional, mas sem usar o colete do Lions ou muitos distintivos. A pesquisa mostra que os costumes são melhor apresentados na orientação de seus novos associados, não na reunião informativa.
- Dê as boas-vindas pessoalmente a cada participante.
- Comece a reunião no horário. A reunião não deverá demorar mais que 60 minutos.
- Siga a sua agenda o máximo possível.
- Explique aos associados-alvo o que seu clube faz e porque você precisa deles. O ideal é que você possa mostrar fotos ou vídeos de projetos de serviços. Fale do resultado dos projetos do clube e do impacto que eles tiveram na vida das pessoas.
- Ofereça estimativas precisas de quanto tempo e dinheiro deve-se comprometer para se tornar um associado do clube.
- Peça aos participantes que ofereçam sugestões de novos projetos para o clube. Peça para que pensem sobre qual papel gostariam de ter nestes projetos.
- Distribua Formulários de Afiliação e, se possível, recolha-os com a joia de admissão antes dos associados-alvo deixarem a reunião.

Faça acompanhamento com os participantes da reunião

Faça acompanhamento de todos os associados-alvo que participaram da reunião informativa, mas que não preencheram o formulário de afiliação. Deixe que os Leões encarregados pelos contatos coordenem o acompanhamento. Certifique-se de designar alguém para cada nome e solicite notícias na próxima reunião.

- Contate os participantes para lhes agradecer pela presença. Confirme que tenham interesse e convide-os para participar da próxima reunião do clube ou de um projeto de serviço. Incentive-os a trazer alguém que possa estar interessado em se afiliar ao clube.
- Faça contato de acompanhamento por telefone, e-mail ou carta em 48 horas da reunião.



Etapa 4: Criar sucesso:

Celebrar e dar as boas-vindas aos novos associados

Ao envolver os associados e avaliar a experiência do quadro associativo do seu clube, lembre-se de que o recrutamento é responsabilidade de todos os associados do seu clube. No entanto, agora é hora de comemorar e dar as boas-vindas aos seus novos associados.

Realizar uma cerimônia de posse de novos associados

A cerimônia de posse simboliza o início da jornada de serviços de um associado Leão e é fundamental para a conservação do associado por toda a vida. Os Leões encarregados pelas boas-vindas devem planejar estas atividades usando o Guia de Cerimônias de Posse de Novos Associados de Lions Internacional.

Não deixe de encomendar um Kit de Posse de Novos Associados gratuito da loja de materiais para clubes para cada novo associado.

Ofereça orientação e mentoreamento aos novos associados

É importante para os novos associados sentirem-se bem-vindos e desenvolver um senso de que pertencem ao seu clube, então conectá-los a outros Leões e adequadamente orientá-los, é importante para o sucesso deles como Leões, bem como para o clube.

Orientação: A importância de se realizar a orientação de novos associados deve ser sempre enfatizada. A orientação oferece a base para os seus novos associados, ajudando-os a entender como os clubes funcionam, qual o papel que vão exercer e oferecendo ainda uma imagem geral do distrito, do distrito múltiplo e de Lions Internacional. Quando os novos associados são devidamente informados, a probabilidade é que se sintam mais à vontade no clube e se envolvam nas atividades logo após a afiliação. Se o associado for bem orientado é mais provável que ele permaneça no Lions durante muitos anos.

- Conduza a orientação usando o “Guia de Orientação dos Novos Associados” dentro dos três primeiros meses de afiliação.



Mentoreamento: O Programa de Mentor do Lions ajuda os associados a alcançarem o objetivo de melhor servirem suas comunidades. Este é um programa de desenvolvimento pessoal que ajuda os associados a perceberem o potencial que possuem devido aos seus conhecimentos e habilidades. O programa os prepara para a liderança em Lions e em suas vidas pessoais também. Para Lions International, isso significa mais gente e melhores serviços para aqueles com mais necessidades.

- Lions International sugere que o nível um do Programa Básico de Mentor seja concluído durante o mesmo período que a orientação. O Guia de Orientação dos Novos Associados segue à risca as metas e atividades requeridas para completar o nível um do Programa Básico de Mentor.
- Deve-se oferecer estes programas aos novos associados através dos seus patrocinadores. Os patrocinadores devem contatar o coordenador da Equipe Global de Liderança de distrito para informações sobre estes programas, bem como sobre treinamento.

E agora? Envolve seus novos associados!

As pessoas entram para os Lions clubes para servir. Depois de dar as boas-vindas aos novos associados, é importante ter certeza de que eles se envolvam ativamente no seu clube e nos projetos de serviços para garantir que tenham uma boa experiência. Se os novos associados se sentem bem-vindos e envolvidos, e se estão envolvidos nos serviços, eles permanecerão no clube por um longo tempo.

Os associados se envolvem por diversas razões: Eles gostam:

- Servir sua comunidade
- Estar envolvido em um serviço ou causa específica
- Estar com os amigos
- Se tornar um líder na comunidade
- Estar com outros familiares que sejam associados



Metas de recrutamento

Nome do clube:

Data:

Para nos preparamos para o recrutamento de novos associados, vamos:

Por que queremos novos associados?

(Exemplo: Se tivéssemos mais 5 associados, poderíamos testar mais 100 crianças por problemas de visão a cada mês.)

Quem são os novos associados que o nosso clube quer? Por que?

(Exemplo: Queremos convidar jovens associados, que sejam 10 anos mais jovem do que a nossa idade média atual para revitalizar o nosso quadro associativo e prolongar a vida do nosso clube.)



Plano de ação

Uma meta bem desenvolvida é específica, mensurável, viável, realista e delimitada no tempo. Preencha o modelo abaixo para cada meta bem desenvolvida. Não deixe de incluir como você avaliará o progresso da meta. Se, depois de avaliar a meta, você achar que precisa fazer mudanças na meta em si ou nas etapas de ação, anote-as na seção de alterações.

Área de enfoque				
<input type="checkbox"/> Atividades de serviço				
<input type="checkbox"/> Desenvolvimento de liderança				
<input type="checkbox"/> Meta personalizada				
<input type="checkbox"/> Desenvolvimento do Quadro Associativo				
<input type="checkbox"/> LCIF				
Declaração de meta				
Etapa de ação	Responsável	Recursos necessários (membros da equipe, tecnologia, financiamento etc.)	Data de início	Data de término
Avaliação			Alterações	

Equipe do Desenvolvimento do Quadro Associativo

Esta equipe orienta as atividades de recrutamento do clube e exerce os seus talentos individuais para maximizar os esforços do seu clube. Existem quatro papéis fundamentais para esta equipe:

Organização: Organizar o programa de recrutamento, planejar atividades e priorizar tarefas.

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____

Divulgação: Criar folhetos, materiais de recrutamento e comunicados de imprensa; organizar as fotos; e atualizar a presença do seu clube na Internet

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____

Contatos: Falar com os associados-alvo, membros da comunidade e familiares; contatar e dar acompanhamento aos possíveis associados

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____

Recepção: Conduzir a Cerimônia de Posse de Novos Associados, em coordenação com patrocinadores de novos associados para oferecer orientação aos novos associados e o Programa Básico de Mentoreamento.

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____

Nome: _____ Fone: _____

E-mail: _____



Plano de crescimento do clube

Quem vamos recrutar? (Listar os associados-alvo do seu clube.)

Onde e quando vamos recrutar? (Identificar locais e horários para ajudar a contatar os associados-alvo.)

Data para a conclusão:

Com que materiais vamos recrutar? (Considerar entre impresso e eletrônico.)

Data para a conclusão:

Como vamos divulgar a nossa reunião informativa?

Data para a conclusão:

Como vamos fazer o acompanhamento depois da reunião?

Data para a conclusão:





Como recrutar e engajar organizações religiosas

O benefício de incluir organizações religiosas em seu clube

- Indivíduos com a mesma mentalidade que são investidos em servir sua comunidade
 - Líderes-chave dentro de suas comunidades individuais e maiores
 - Investido no desenvolvimento futuro da comunidade
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Aumentar os voluntários disponíveis para servir a sua comunidade
 - Fortalecer e conectar os Leões aos recursos existentes na comunidade
 - Retribuir a grupos carentes da comunidade
-

12 meses de engajamento

- Formar parceria em todo o mundo
 - Aumentar a conscientização sobre as causas globais do Lions International em todo o mundo
 - Conectar-se com outros Lions clubes e grupos religiosos dentro do estado
-

Tomar uma atitude agora

- Realizar a noite do Lions nas igrejas locais
- Compartilhar informações sobre como os Leões podem fazer parcerias para ajudar a servir
- Entrar em contato com boletins da igreja local
- Envolver líderes religiosos em seus projetos de serviço





Como recrutar e engajar socorristas

O benefício de incluir socorristas em seu clube

- Os socorristas são membros de alto perfil da comunidade
 - Ajudar a conscientizar a comunidade
 - Investido no desenvolvimento futuro da comunidade
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Aprofundar as conexões entre os Leões e a comunidade
 - Formar relacionamentos com líderes comunitários emergentes nas próximas décadas
-

12 meses de engajamento

- Fazer parceria para realizar noites de segurança em casa
 - Fazer arrecadação de fundos para apoiar a polícia e o corpo de bombeiros locais
 - Envolver os socorristas para garantir a segurança nas atividades de serviço Leonísticas
-

Tomar uma atitude agora

- Realizar a noite do Lions na estação para socorristas
- Compartilhar informações sobre as causas do Lions na comunidade
- Organizar uma campanha de arrecadação de fundos para a estação do corpo de bombeiros e a delegacia de polícia locais
- Envolver os socorristas em seu próximo projeto de serviço





Como recrutar e engajar profissionais de saúde

O benefício de incluir profissionais de saúde em seu clube

- Profissionais de saúde trazem um novo nível de especialização para o seu clube
 - Informações sobre novos tratamentos e abordagens para problemas de saúde pública
 - Aumentar a eficácia geral das atividades de serviços do seu clube, relacionadas à saúde
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Fornecer aconselhamento médico em primeira mão de profissionais
 - Melhorar a saúde geral do seu clube e comunidade
 - Fornecer acesso a exames e informações para membros da comunidade em risco
-

12 meses de engajamento

- Visão, bem como triagem de diabetes e programas associados dentro da comunidade
 - Organizar feiras de saúde para pessoas em risco de diabetes
 - Organizar eventos de almoço e aprendizado em locais para idosos, escolas e biblioteca
-

Tomar uma atitude agora

- Formar uma parceria com o centro médico local
- Compartilhar informações sobre como os Leões estão servindo à causa global do diabetes
- Convidar profissionais de saúde para treinar seu clube
- Colaborar para criar um diretório de recursos de saúde em sua comunidade





Como recrutar e engajar profissionais da área jurídica

O benefício de incluir profissionais jurídicos em seu clube:

- Profissionais jurídicos podem ajudar a fornecer aconselhamento jurídico ao seu Lions clube
 - Fazer uma avaliação de risco em todos os projetos de serviços do seu clube
 - Revisar todos os acordos de parceria com patrocinadores corporativos
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Profissionais jurídicos podem ajudar a resolver problemas logísticos com funcionários do governo
 - Melhorar o envolvimento e as parcerias da comunidade
 - Envolver a reforma da política de redação para melhorar a comunidade
-

12 meses de engajamento

- Convidar profissionais jurídicos para informar a comunidade sobre como se preparar para emergências.
 - Envolver-se com profissionais jurídicos na avaliação de parcerias, e defesa de causas
-

Tomar uma atitude agora

- Convidá-los a colaborar para escrever legislação para apoiar novas reformas ou reformar leis existentes
- Envolver-se com profissionais jurídicos em todos os contatos e acordos





Como recrutar e engajar pequenos empresários

O benefício de incluir pequenos empresários em seu clube

- Proprietários de pequenas empresas têm acesso a recursos adicionais
 - Eles têm um investimento na prosperidade da comunidade
 - Conexão pessoal com vários públicos-alvo
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Fornecer informações sobre as necessidades da comunidade
 - Os Leões que apoiam e promovem o crescimento de pequenos empresários mantêm o investimento local
 - Pequenas empresas investem em organizações locais e projetos de serviço em sua comunidade
-

12 meses de engajamento

- Participar de eventos com sua câmara de comércio local
 - Convidar proprietários de pequenas empresas para patrocinar eventos sazonais realizados pelos Leões
 - Fazer parceria com empresas locais para investir em projetos de serviço e ligas esportivas comunitárias
-

Tomar uma atitude agora

- Convidar empreendedores e seus funcionários para um projeto de serviço
- Apoiar os empresários locais buscando doações para campanhas de arrecadação de fundos do Lions
- Envolver empreendedores utilizando os serviços de seus negócios locais
- Organizar um evento para proprietários de pequenas empresas conhecerem os líderes Leões





Como recrutar e engajar jovens profissionais

O benefício de incluir jovens profissionais em seu clube:

- Fornecer uma nova perspectiva sobre as necessidades da comunidade
 - Ajudar o clube a se adaptar e usar a tecnologia para promover o clube
 - Expandir a rede existente do seu clube para incluir uma nova geração de Leões
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Jovens profissionais expandem o público que os Leões atendem
 - Inovar a maneira como os membros da comunidade são atendidos pelos Leões
 - Formar relacionamentos com líderes comunitários emergentes nas próximas décadas
-

12 meses de engajamento

- Oportunidades de mentoria ao longo do ano
 - Apresentar negócios locais emergentes e jovens profissionais
 - Capacitar o envolvimento de jovens profissionais nas oportunidades de divulgação e liderança do seu clube
-

Tomar uma atitude agora

- Fazer parceria com a associação local de pequenas empresas para oferecer orientação a jovens profissionais
- Compartilhar informações sobre as causas do Lions na comunidade
- Organizar um evento de networking e envolver jovens profissionais em seu próximo projeto de serviço





Como recrutar e engajar autoridades municipais

O benefício de incluir autoridades municipais em seu clube

- Indivíduos têm impacto direto em fazer mudanças dentro da comunidade
 - Principais líderes da comunidade
 - Unir organizações de serviço dentro da comunidade para promover o impacto que os Leões têm
-

Porque comunidade é o que fazemos dela

- Aumentar a conscientização sobre os Leões na comunidade
 - Fortalecer e conectar os Leões aos recursos existentes na comunidade
 - Enriquecer as parcerias existentes e desenvolver novas parcerias comunitárias
-

12 meses de engajamento

- Fazer atualização mensal sobre o trabalho dos Leões na comunidade
 - Aumentar a conscientização sobre os projetos Leonísticos na comunidade
 - Formar parceria com o órgão governamental local para ação mensal
-

Tomar uma atitude agora

- Incluir autoridades locais na Avaliação das Necessidades Comunitárias e dos Clubes
- Compartilhar informações sobre como os Leões podem fazer parcerias para ajudar a servir
- Compartilhar o impacto do serviço Leonístico na comunidade em fóruns comunitários
- Envolver as autoridades locais no planejamento do próximo projeto de serviço



Planilha de perfil de recrutamento

Prepare as informações abaixo para seus perfis de recrutamento e abordagem para engajar grupos comunitários específicos para atrair associados em potencial para se afiliarem ao seu clube.

Público-alvo:

Área(s):

Razão para incluí-los no seu clube:	
Como a comunidade pode se beneficiar:	
12 meses de engajamento:	
Tome uma atitude agora:	

Roda de recrutamento

A Roda de recrutamento é um método eficaz de criar listas de pessoas que poderiam ser convidadas para se afiliarem ao seu clube. Distribua esta página em uma reunião ordinária. Para cada categoria da roda, um Leão experiente deve perguntar: "Quem é a pessoa certa?"

Exemplo: Quem é o parente que você acha que gostaria de contribuir para melhorar a comunidade? Dê aos associados um pouco de tempo para pensar sobre suas escolhas e preencher o formulário Crie uma Rede de Leões com o máximo de detalhes.



* Pode incluir, mas não está limitado a dirigentes eleitos, diretores de escolas, chefes de polícia e do corpo de bombeiros e administradores de hospitais.

** Pode incluir, mas não está limitado a médicos, contadores, dentistas, advogados e banqueiros.

Roda de comunicação do clube

A Roda de comunicação é outro método para identificar e listar maneiras de se envolver com associados em potencial que podem ser convidados a se afiliarem ao seu clube e a promoverem as atividades do clube. Distribua esta página em uma reunião ordinária agendada. Faça com que um membro de sua equipe de recrutamento, seja o promotor ou a pessoa encarregada a fazer contatos, analise a estratégia de engajamento com os Leões do seu clube para cada categoria na roda.



Criar uma rede de Leões

Servir como um Leão é uma honra. É por isto que convidamos as pessoas a se comprometerem com a nossa causa.

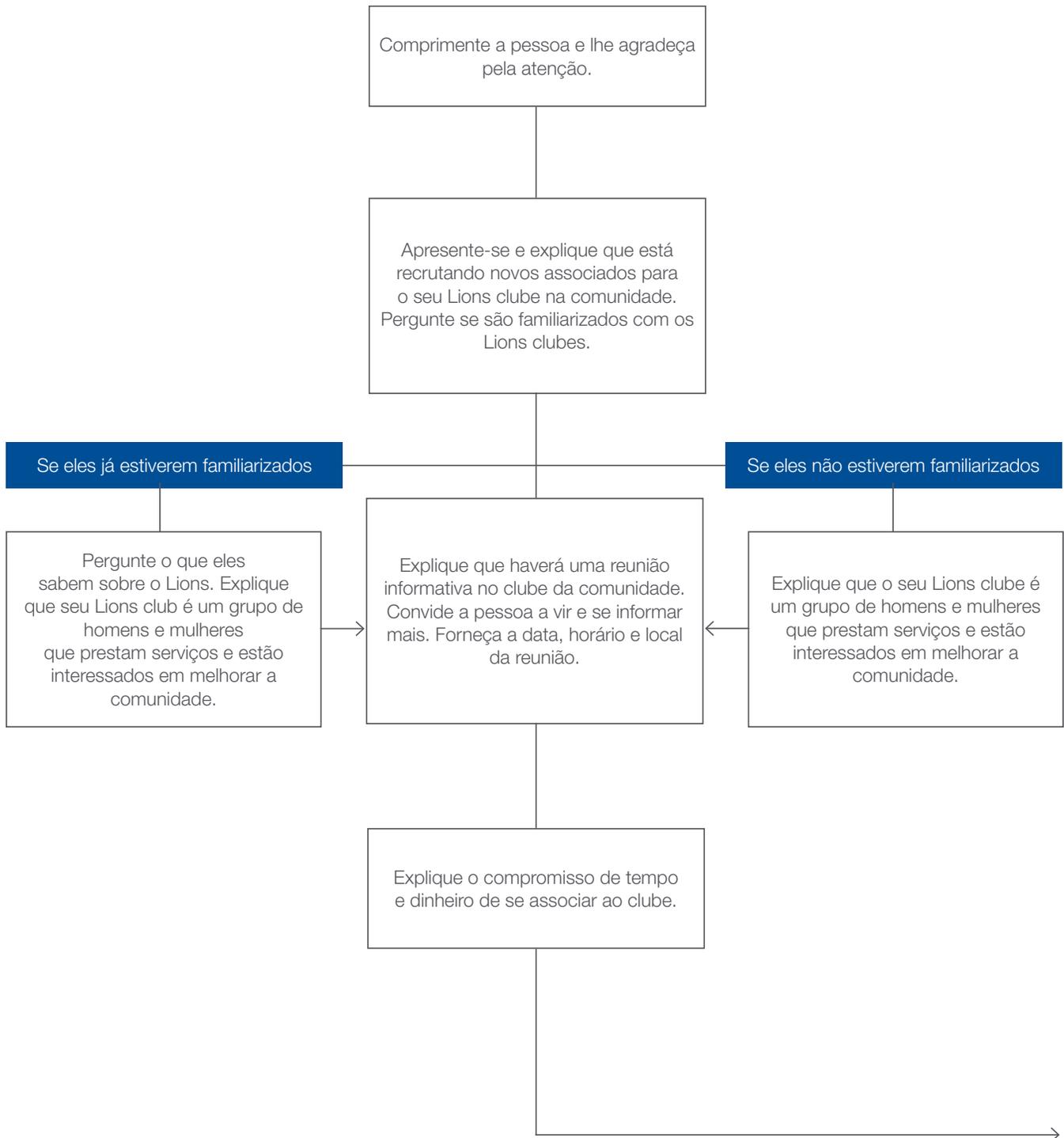
As pesquisas mostram que mais de 40% dos Leões se afiliaram porque um amigo já era associado. Você conhece alguém interessado em se afiliar a um Lions clube? Se você não conhece ninguém no momento, talvez os seus amigos, familiares ou colegas de trabalho conheçam.

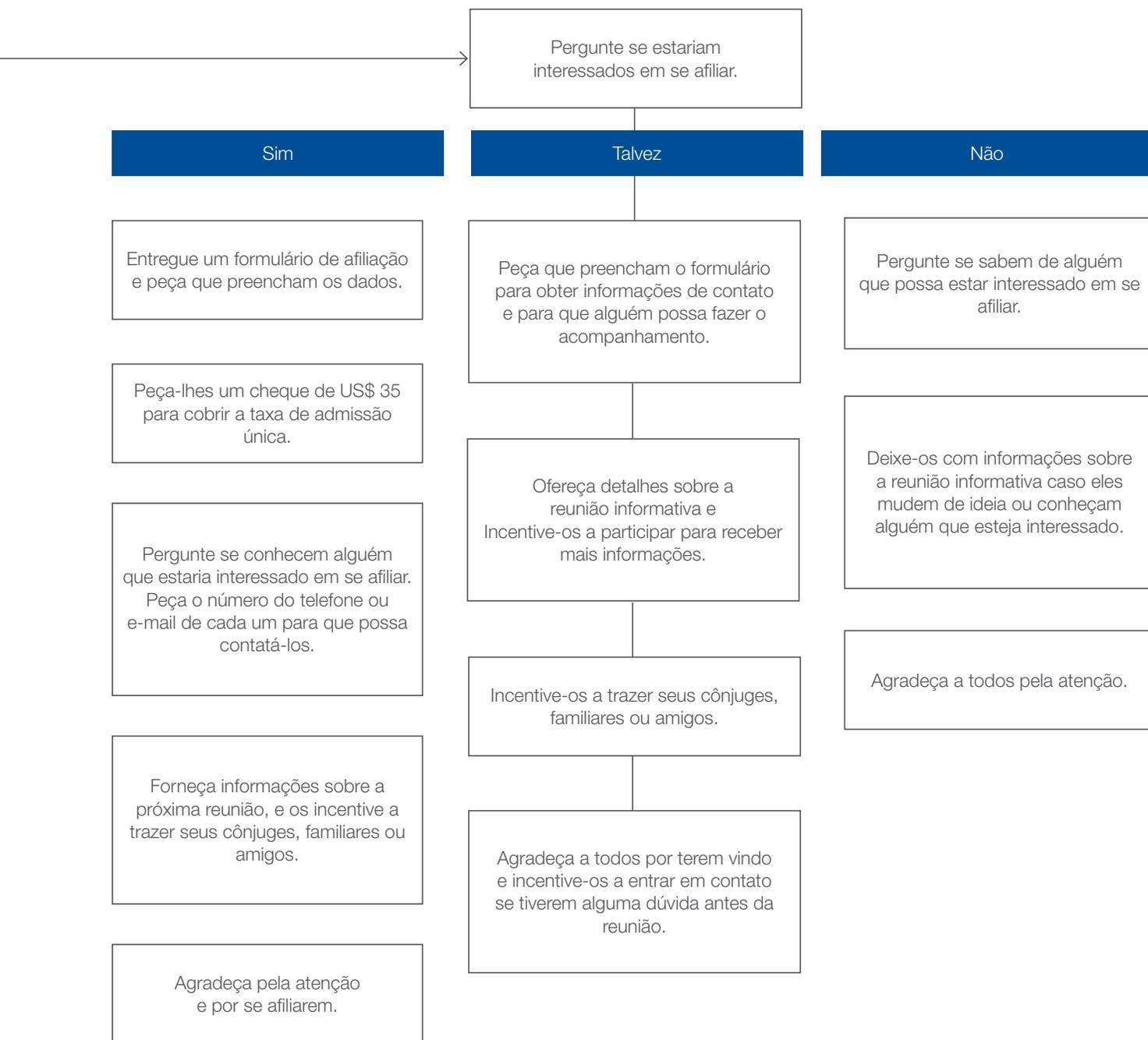
Nome: Relação:
Endereço:
Nome: Estado: CEP:
Fone: E-mail:



Roteiro para recrutamento

O roteiro abaixo é um guia para se falar com possíveis associados. Ele é mais eficaz quando é adaptado a sua própria personalidade e quando há sinceridade na mensagem.





Questionário para novos associados

Nome do clube:

Data:

Por que você se afiliou ao nosso Lions clube?

O que você está buscando através do seu envolvimento com o clube?

Quais as suas habilidades pessoais que poderiam ser aproveitadas pelo clube?

Com que tipo de atividade do clube você gostaria de estar envolvido?

Quais ideias você tem para melhorar a experiência do nosso clube?

Que ideias você tem para projetos de serviços com os quais não estamos envolvidos no momento?

Existe algo mais que você ache importante comentar?





Lions Clubs International

Divisão do Quadro Associativo

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook IL 60523-8842 USA

lionsclubs.org

Email: membership@lionsclubs.org

Telefone: 630.468.3831