



Metas do Distrito

Plano Estratégico do Distrito

Apostila



Prezado Primeiro Vice-Governador de Distrito,

Os dirigentes executivos e eu queremos parabenizá-lo pela sua eleição como primeiro vice-governador de distrito. O seu trabalho árduo causa um impacto significativo na nossa organização, e quero felicitá-lo pelo sucesso da sua liderança.

Ao embarcarmos na nossa nova iniciativa pelo crescimento do quadro associativo, a **MISSÃO 1.5**, temos que colaborar em todos os níveis para atingirmos os alvos da **MISSÃO 1.5**. Trabalhe com as equipes distritais atuais e entrantes para avaliar as metas distritais e os alvos de crescimento para o quadro associativo do distrito. Como equipe, vocês identificarão os alvos específicos do distrito para 2024-2025 para atividades de serviço, desenvolvimento de liderança e a Fundação de Lions Clubs International (LCIF), e desenvolverão planos de ação para apoiar todos os alvos de aumento de associados, serviço, desenvolvimento de liderança e LCIF. Em prol disso, peço que você:

- **Selecione duas causas globais para promover no seu distrito.** Incentive os clubes a buscarem atividades em cada uma das oito áreas de causas globais, além dos respectivos projetos locais regulares. Utilize [os recursos da Jornada de Serviços](#) que proporcionam orientação e auxílio.
- **Concentre-se em reduzir em 10 por cento o número de associados baixados.** Visite a [página da web Melhoria da qualidade do clube](#) para obter ideias de como manter o quadro associativo forte e ativo. Considere reorganizar clubes recentemente fechados e manter contato com clubes em status quo.

A [Abordagem Global do Quadro Associativo](#) é o processo que usaremos para ajudar a atingir os alvos da **MISSÃO 1.5**. Alinhando a abordagem com a **MISSÃO 1.5**, o seu distrito começará a desenvolver as suas próprias oportunidades únicas e um caminho distinto para aumentar o quadro associativo, fortalecer os clubes e aumentar o serviço. Cada Leão se responsabilizará pelo respectivo distrito, portanto, sirva de exemplo para que o sigam, incentivando a colaboração e a responsabilidade em todos os níveis.

À medida que avançamos com o aumento de associados, chegou a hora de criar a nossa visão para o próximo ano. Nos próximos meses, analise este Manual do Plano Estratégico do Distrito com a equipe distrital atual e futura.

Definir metas realistas e viáveis pode parecer uma tarefa assustadora. Os líderes da sua Equipe Global de Ação estão disponíveis para auxiliar você e os associados do distrito em todas as etapas do processo.

Não conseguimos obter sucesso sem trabalharmos juntos, e eu realmente valorizo a sua dedicação.

Ao seu dispor,

Fabrício Oliveira
Primeiro Vice-Presidente Internacional

VISÃO GERAL

DIRETRIZES PARA 1º VDG/DGE

Antes de iniciar a Apostila do Plano Estratégico Distrital:

1. Certifique-se de ter selecionado líderes qualificados para servir na equipe distrital.
2. Complete a etapa Criar uma Equipe como parte da [Abordagem Global do Quadro Associativo](#).

Com uma equipe dedicada composta:

3. Leia e revise esta apostila completamente e conclua algumas das atividades **independentemente**, conforme indicado. O trabalho independente ocorrerá depois que você receber seus alvos da *MISSÃO 1.5* em janeiro de 2024.
4. Prepare sua equipe para participar das atividades compartilhando relatórios e informações relevantes para estudo.
5. Reúna sua equipe (quantas vezes for necessário) para revisarem juntos o Apostila do Plano Estratégico Distrital e concluírem qualquer trabalho restante em equipe.

Ao completar as atividades desta apostila, você e sua equipe distrital estarão equipados com as ferramentas e recursos necessários para criar planos de ação eficazes para apoiar o crescimento do seu distrito.

EXPECTATIVAS

- Sua equipe distrital estabelecerá metas específicas do distrito para atividades de serviços, desenvolvimento de liderança e Fundação de Lions Clubs International (LCIF).
- Os alvos de desenvolvimento do quadro associativo (*MISSÃO 1.5*) serão fornecidos em janeiro de 2024 com base nas baixas de dezembro, tendências distritais e no feedback dos líderes de área jurisdicional e de área da GAT.
 - Os alvos da *MISSÃO 1.5* são as expectativas mínimas de aumento do quadro associativo para o seu distrito.
 - As equipes distritais podem estabelecer alvos mais elevados para a *MISSÃO 1.5* com base nas discussões conduzidas durante a revisão da Apostila do Plano Estratégico Distrital e durante a condução da etapa Criar uma Visão como parte do processo da Abordagem Global do Quadro Associativo.
- Os Planos de Ação para apoiar todos os alvos de quadro associativo e as metas de serviços, liderança e LCIF devem ser desenvolvidos assim que os alvos da *MISSÃO 1.5* forem recebidos, uma análise SWOT for realizada, o seminário 1º VDG/DGE tenha ocorrido e todo o trabalho preliminar tenha sido concluído.
- Assim que as metas e planos de ação forem finalizados pelo distrito, o 1º VDG/DGE enviará as metas e planos de ação usando a plataforma de envio de Metas Distritais (disponível em março de 2024).
- Uma vez enviadas, o 1º VDG/DGE solicitará a todos os membros da equipe distrital que revisem e apoiem as Metas Distritais apresentadas. Lembre-se de incluir o líder de área da Equipe Global de Ação e a liderança do distrito múltiplo para obter feedback e ideias.

METAS DISTRITAIS

DESENVOLVIMENTO DO QUADRO ASSOCIATIVO

Em apoio à **MISSÃO 1.5**, durante meu mandato de governador de distrito, comprometo-me a trabalhar com minha equipe para alcançar os alvos de aumento do quadro associativo estabelecidos para a nossa área.

- ☐ Nosso distrito se compromete com os alvos de aumento do quadro associativo estabelecidos. **OU**
- ☐ Nosso distrito se compromete com os alvos de aumento do quadro associativo estabelecidos, mas gostaria de aumentar os totais.

Observe que esses alvos serão adicionados aos alvos mínimos de aumento do quadro associativo estabelecidos.

- Nossa equipe fundará mais _____ novo(s) clube(s) com pelo menos 20 associados fundadores cada.
- Nossos clubes darão posse a _____ novo(s) associado(s) nos clubes existentes.
- Nosso distrito aumentará nosso ganho líquido em _____ associados.

ATIVIDADES DE SERVIÇO

Para aumentar a conscientização sobre o impacto dos serviços dos clubes e atrair associados em potencial, durante meu mandato de governador de distrito, comprometo-me a trabalhar com minha equipe para aumentar a porcentagem de Lions e Leos clubes reportando serviços.

- A nossa equipe garantirá que ____% dos Lions e Leos clubes do nosso distrito reportem os serviços.
 - ☐ Comprometo-me a garantir que o nosso coordenador da GST de distrito promova a importância do planejamento e relatórios de serviço oportunos.

DESENVOLVIMENTO DE LIDERANÇA

Líderes-servidores experientes atraem novos associados e inspiram uma experiência positiva para Leões e Leos em nossas comunidades. Durante o primeiro trimestre do meu mandato de governador de distrito, comprometo-me a trabalhar com a minha equipe para promover e facilitar o treinamento para dirigentes de clube e presidentes de divisão.

- A nossa equipe garantirá que _____ % dos presidentes de divisão participem do treinamento para presidentes de divisão.
- O nosso distrito confirmará que _____% dos dirigentes de clube (presidente, secretário e tesoureiro) participem do treinamento de dirigentes de clube.
 - ☐ Comprometo-me a garantir que nosso coordenador da GLT de distrito reporte o treinamento concluído para presidentes de divisão e dirigentes de clube, usando o recurso Gerenciar Treinamento no Learn.

LCIF

O aumento do conhecimento sobre o impacto das doações para a Fundação de Lions Clubs International (LCIF) durante a orientação dos associados aumenta os compromissos individuais e as doações de Leões e Leos. Durante o meu mandato de governador de distrito, comprometo-me a trabalhar com a minha equipe para apoiar a LCIF em seus esforços para alcançar a meta de angariação de fundos e aumentar o nosso impacto global.

- A nossa equipe garantirá que a participação individual em nosso distrito aumente em ____% e a participação dos clubes no nosso distrito aumente em ____%.
- Trabalharei para conseguir uma Medalha do Presidente de Conselho de LCIF de nível de _____.
- Farei uma doação pessoal de US\$ _____ à LCIF e pedirei a _____ membros do meu gabinete distrital que façam uma doação pessoal à LCIF.
 - ☐ Comprometo-me a ganhar o Prêmio Presidencial de LCIF pelo Cumprimento de Metas, garantindo que a meta de angariação de fundos do nosso distrito seja alcançada.



INTRODUÇÃO

Olá! Sou a Leão Maria e vou orientar você na apostila do Plano Estratégico Distrital.

PROPÓSITO: ao usar esta apostila, você e sua equipe vão:

- Explorar estratégias-chave que ajudarão seu distrito a alcançar seus alvos da **MISSÃO 1.5**.
- Aprender a analisar e compreender as tendências de serviços, quadro associativo, desenvolvimento de liderança e LCIF na sua área para ajudar você e sua equipe a definir metas realistas e viáveis.
- Descobrir maneiras de inspirar mais serviços, aumentar o crescimento do quadro associativo, oferecer oportunidades para o desenvolvimento de liderança e conduzir esforços de angariação de fundos em apoio ao mundo carente.
- Envolver-se em discussões fundamentais com uma lista de perguntas para brainstorming destinadas a promover a formação de equipes e unificar a visão do seu distrito.

SEU PAPEL: para impulsionar o avanço do seu distrito, você precisará entender o [papel que você e sua equipe](#) desempenham na [MISSÃO 1.5](#), promovendo-a e assumindo um compromisso real com o sucesso.

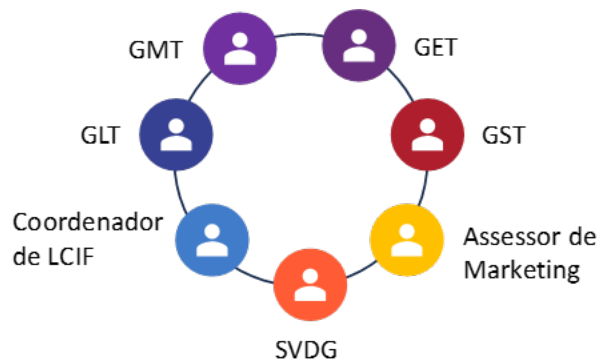
ANTES DE COMEÇAR: reúna e prepare a sua equipe. O envolvimento de todos será fundamental, incluindo Jovens Leões e Leos do seu distrito. Você não conseguirá implementar planos sozinho; portanto, nenhum planejamento deve ser feito sem a ajuda deles.

Sua equipe deve ser composta por pessoas que:

- Preocupam-se com o sucesso do seu distrito.
- Querem moldar a experiência de afiliação.
- São responsáveis.
- Estão dispostos a se comunicar e liderar pelo exemplo.

Escolha pessoas que sejam dedicadas e mais adequadas para o papel.

QUEM DEVE ESTAR ENVOLVIDO:



Uma vez nomeados, envolva a liderança dos clubes, os presidentes de divisão/região e os membros de comitê no processo para criar adesão em todos os níveis. Lembre-se de incluir também o seu atual governador de distrito, para obter contribuições e informações.

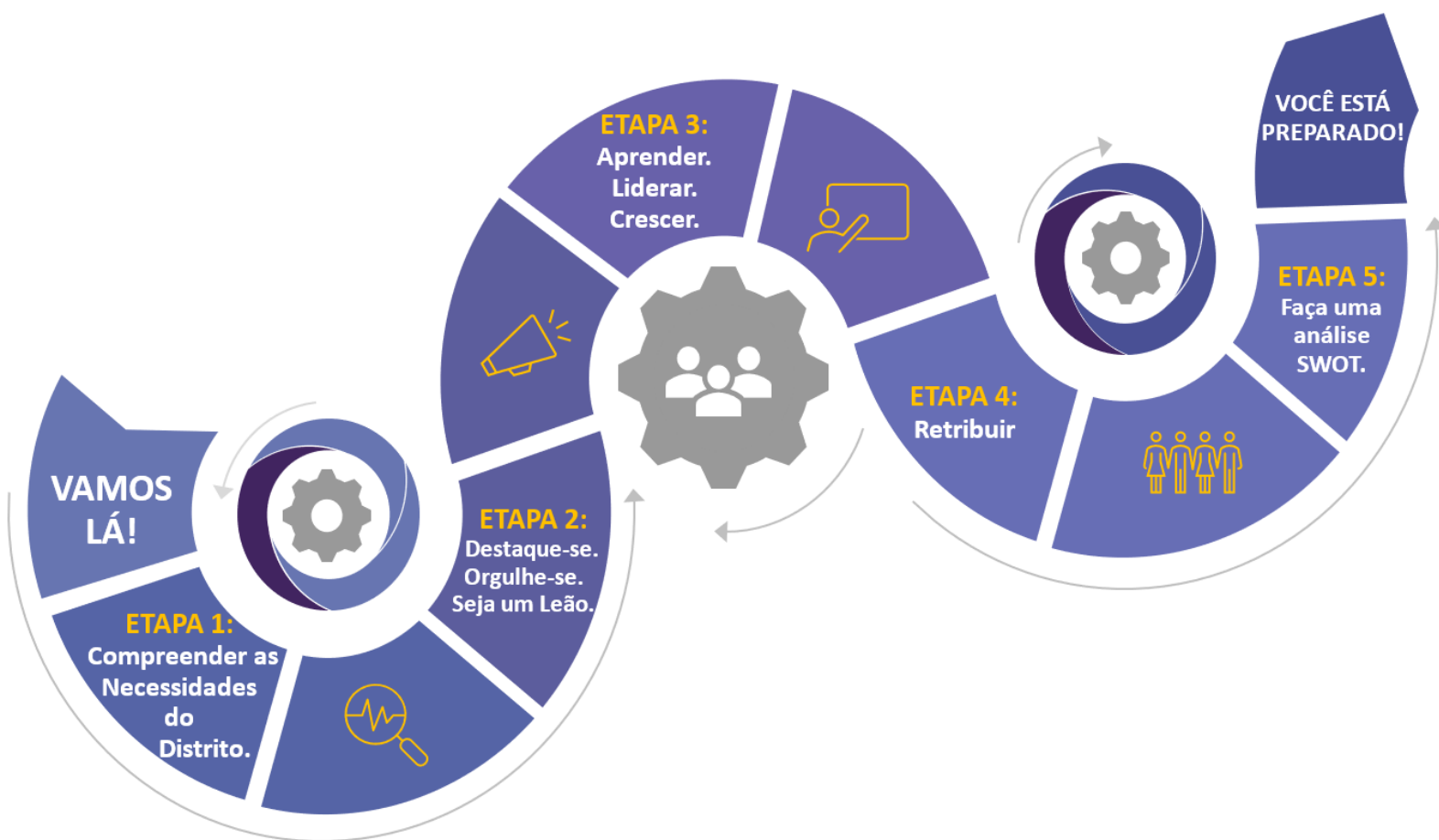
| Apostila do Plano Estratégico Distrital

Use o Caminho das Metas Distritais para o Sucesso descrito nesta apostila para compreender completamente as atuais condições do quadro associativo em seu distrito e reconhecer onde você precisa começar para aumentar o quadro associativo e fortalecer o impacto do seu serviço.

VAMOS COMEÇAR!

CAMINHO DAS METAS DISTRITAIS PARA O SUCESSO

Parabéns! Sua equipe agora está pronta para criar planos de ação para apoiar A MISSÃO 1.5 e demais metas, conforme estabelecido.



ETAPA 1: COMPREENDER AS NECESSIDADES DO SEU DISTRITO

Compreender sobre as necessidades do seu distrito ajudará a alcançar a excelência no aumento do quadro associativo, no desenvolvimento da liderança e em serviços comunitários significativos.

Revise e analise as tendências atuais de quadro associativo no distrito para ajudar a apoiar a compreensão da sua equipe sobre porque os alvos da **MISSÃO 1.5** são importantes e desenvolver planos de ação estratégicos para aumentar a conscientização sobre táticas para apoiar o aumento do quadro associativo em suas comunidades - tanto na formação de novos clubes quanto no recrutamento de associados.

POR QUE ANALISAR DADOS?

FOCO CLARO



Utilize a análise de dados para identificar eficazmente quais os clubes estão em dificuldades e quais devem ser celebrados pelo sucesso. Revise os dados históricos para definir **metas realistas** para serviço, liderança e LCIF.

RESOLVER PROBLEMAS



Use análises para apoiar quais ações seu distrito deve replicar e quais devem ser evitadas com base nas taxas de sucesso anteriores.

INOVAR



Revise as tendências dos distritos vizinhos e conecte-se com o seu líder de área da GAT para entender possíveis soluções a serem implementadas em sua área e inspirar novas ideias em sua equipe.

ATRAIR NOVOS ASSOCIADOS



Compreenda os dados para ajudar seu distrito a identificar dados demográficos e mercados-alvo, oportunidades para melhorar a eficiência e quais clubes precisam de treinamento adicional em desenvolvimento de liderança e habilidades de relatórios de serviços.

RELATÓRIOS PARA ANALISAR

- A [caixa de ferramentas para relatórios de associados](#) fornece acesso on-line a relatórios atualizados mensalmente, como os relatórios de [tendências de 5 anos](#) e [cumulativo](#). Esses relatórios orientarão sua equipe na avaliação do crescimento médio anual do seu distrito em termos de novos clubes, associados fundadores, novos associados e associados baixados.
 - Também encontrado na caixa de ferramentas para relatórios de associados, a [Avaliação da Saúde Distrital](#) ajuda seu distrito a medir sua saúde geral. Aqui você encontrará informações sobre o número de clubes e associados, relatórios de desempenho dos clubes, saúde financeira dos clubes e vagas nos gabinetes distritais.
 - Considere analisar a [Avaliação da Saúde dos Clubes](#) para saber mais sobre quais clubes podem precisar de apoio extra para conquistar novos associados.
- [Insights](#) hospeda uma variedade de relatórios. Os dados encontrados aqui fornecerão uma comparação mês a mês em relação ao ano passado para ajudar sua equipe a considerar quais ações trimestrais devem ser tomadas para evitar baixas e aumentar o quadro associativo. Aqui você encontrará informações sobre atividades de serviços e doações para LCIF.
- [relatórios em tempo real de LCI](#) oferece à sua equipe dados detalhados e visualizações interativas de métricas relativas a associados, atividades de serviços e doações para LCIF.
 - Consulte o [guia do usuário](#) para informações sobre login e instruções sobre como ler os diversos relatórios disponíveis na plataforma. Embora a plataforma esteja disponível apenas em inglês, o guia do usuário traduzido pode ajudar você a navegar pelos diversos relatórios.

| Apostila do Plano Estratégico Distrital

RECURSOS PARA CRESCER

É preciso comprometimento para crescer, mas também requer os recursos certos. Você e sua equipe distrital têm acesso a diversas ferramentas e programas importantes para o quadro associativo que podem ser regionalizadas para apoiar seu distrito. **Aproveite esses recursos.**

Após analisar os dados e as tendências do seu distrito, considere os seguintes recursos para apoiar suas necessidades gerais de aumento do quadro associativo.

ORGANIZE-SE

- [Abordagem Global do Quadro Associativo](#). O seu distrito já se comprometeu a participar da Abordagem Global do Quadro Associativo? Este processo foi projetado para fornecer recursos para ajudar **todos** os distritos e clubes em todo o mundo para alcançar o crescimento, concentrando-se no rejuvenescimento dos distritos com novos clubes, na revitalização dos clubes com novos associados e na motivação dos associados existentes com companheirismo e serviço estimulante. Um curso da Abordagem Global Quadro Associativo está disponível no [Centro Leonístico de Aprendizagem](#) no Learn.
 - Precisa de assistência adicional para implementar a Abordagem Global do Quadro Associativo no **nível de clube**? Ao usar o [treinamento sobre Abordagem Global do Quadro Associativo para presidentes de divisão e região](#) seu distrito pode garantir que todos os associados de clube estejam envolvidos e sejam responsáveis pelo aumento do quadro associativo.

FOCO NO DESENVOLVIMENTO DE NOVOS CLUBES

- [Fundação de clubes](#). Reúna as comunidades, dê-lhes a oportunidade de fazer a diferença e veja grandes coisas acontecerem fundando um novo Lions clube. Existe um clube e tipo de afiliação para todos. O treinamento de desenvolvimento de novos clubes está disponível no Centro Leonístico de Aprendizagem, no Learn. Outros recursos úteis para fundação de clubes incluem:
 - Antes de decidir se uma comunidade seria um bom lugar para iniciar um novo Lions clube, conduza uma [avaliação das necessidades comunitárias do novo clube](#) para determinar quais necessidades um Lions clube pode atender lá.
 - A [avaliação das necessidades comunitárias e dos clubes](#) interativa ajudará seus clubes a refletir sobre os serviços e a descobrir novas maneiras de impactar as comunidades.
 - O [Guia para o Desenvolvimento de Novos Clubes](#) segue um processo de quatro etapas para ajudar seu distrito e clubes patrocinadores a organizar e fundar novos clubes.

FOCO NO RECRUTAMENTO DE NOVOS ASSOCIADOS

- **Recrutamento de associados.** Os clubes que são mais bem sucedidos no aumento do quadro associativo cultivaram uma cultura de recrutamento. O [Guia de Recrutamento de Novos Associados Simplesmente Convide!](#) e [as Dicas rápidas do Simplesmente Convide!](#) estão disponíveis na webpage do [Assessor do Quadro Associativo de Clube](#) para ajudar no processo de recrutamento de novos associados.

FOCO EM ASSOCIADOS NOVOS E EXISTENTES

- **Satisfação dos associados.** A satisfação dos associados leva a menos associados baixados e começa em todos os clubes. Como os clubes do distrito estão mantendo os associados engajados por meio do serviço e do companheirismo? Recursos para apoiar a satisfação dos associados, como a [Iniciativa para a Qualidade do Clube](#) e [Guia para a Satisfação dos Associados](#) estão disponíveis na webpage do Assessor do Quadro Associativo de Clube.
 - A importância da [orientação para novos associados](#) não pode ser enfatizada o suficiente. As informações apresentadas durante a orientação fornecem uma base para os novos associados, promovendo a satisfação dos associados. Isso faz com que eles entendam como os clubes funcionam, qual o papel que exercem na estrutura, oferecendo ainda uma imagem geral do distrito e da associação. Quando os novos associados são devidamente informados, é mais provável que se sintam confortáveis com o clube, se envolvam ativamente nas atividades do clube e permaneçam Leões por mais tempo.

ESTAMOS AQUI PARA AJUDAR VOCÊ A CRESCER

Além das ferramentas e programas do quadro associativo disponíveis, seu [Líder de área da GAT](#) e a equipe de Lions International está aqui para garantir que seu distrito esteja equipado com os recursos certos para impulsionar a **MISSÃO 1.5** e ser seu ponto de contato caso tenha dúvidas sobre relatórios, programas e recursos disponíveis.

- Lembre-se de revisar o [Apoio às Ações para o Sucesso do Distrito](#) para obter uma melhor compreensão de como o seu líder de área da GAT e líder de grupo estão posicionados para apoiar você e sua equipe em termos do Seminário de 1º VDG/DGE, Abordagem Global do Quadro Associativo, **MISSÃO 1.5** e Metas Distritais.
- Contate o funcionário de apoio da Equipe Global de Ação ou entre em contato diretamente com seu especialista regional da GAT usando a [Lista de contatos dos funcionários da GAT](#).

ETAPA 2: DESTAQUE-SE. ORGULHE-SE. SEJA UM LEÃO.

O IMPACTO DA COMUNICAÇÃO

A comunicação é fundamental para o sucesso da *MISSÃO 1.5*. Também é fundamental envolver nossos Leões e clubes na *MISSÃO 1.5*. Depois de receber os alvos da *MISSÃO 1.5* em janeiro de 2024 e completar uma análise SWOT com sua equipe na ETAPA 5, **compartilhe os resultados com Leões e Leos do seu distrito**. Reúna suas percepções sobre o que está funcionando bem em seu distrito e clubes, ao mesmo tempo em que obtém uma compreensão mais sólida dos desafios que estão enfrentando. Continue a revisar a análise SWOT com base no feedback recebido.

A comunicação promove pertencimento e confiança. Aqueles que estão envolvidos no processo de planejamento valorizarão sua liderança, apoiarão as metas estabelecidas e ajudarão a implementar os planos que sua equipe desenvolverá nos próximos meses.

Você precisará manter uma comunicação próxima para executar com eficiência os planos do seu distrito. É importante sermos comunicadores eficazes para criar consciência e entusiasmo pelo aumento do quadro associativo e compartilhar o impacto do nosso serviço com os associados em potencial.

O marketing é uma ótima maneira de aumentar a visibilidade dos clubes do seu distrito, recrutar novos associados e promover atividades de serviços. O marketing de clube é importante e há diversas oportunidades de envolvimento em nível distrital.

- Certifique-se de que o assessor de marketing do distrito mantenha uma comunicação frequente com cada assessor de marketing de clube e ajude a desenvolver uma cultura de marketing.
- Os assessores de marketing de clube energizam e lideram os esforços de marketing de clube, desenvolvendo planos de marketing para projetos e campanhas do quadro associativo, usando as mídias sociais para compartilhar histórias e trabalhando com Leões e parceiros comunitários para destacar projetos de serviço na área. Trabalhe com sua equipe para acompanhar os clubes que ainda não nomearam um assessor de marketing de clube.
- Discuta quais campanhas promocionais serão realizadas em seu distrito, colaborando nos esforços de marketing, comunicação e relações públicas para aumentar a conscientização sobre o trabalho que os clubes estão realizando.
- O [Prêmio de Marketing de Lions International](#) reconhece clubes que executam uma campanha de marketing em torno do quadro associativo, atividade de serviço ou oportunidade de liderança. Incentive os assessores de marketing de clube do seu distrito a trabalharem com os assessores do quadro associativo e/ou de serviços para planejar o evento, divulgá-lo e realizá-lo.

POR QUE FAZER RELATÓRIO DOS SERVIÇOS?

Como a meta de serviços do seu distrito se concentra na porcentagem de Leões e Leo clubes planejando e reportando atividades de serviços, você precisará ser capaz de falar sobre os benefícios dos relatórios de serviços como forma de impulsionar o aumento do quadro associativo.

- Você sabia que o [localizador de clubes](#) pode ser usado como ferramenta de marketing? Quando os clubes relatam serviços, suas atividades anteriores são adicionadas ao perfil do clube, que é o primeiro lugar onde os associados em potencial procuram informações caso estejam interessados em se tornar Leões ou solicitar serviços de um clube.
 - Precisa de inspiração ou ajuda com relatórios de serviços? As ferramentas e recursos disponíveis na webpage de [relatórios de serviço](#) incluem:
 - O guia **Como relatar e comemorar serviços no MyLion** fornece um passo a passo sobre como relatar uma atividade de serviços. Uma ótima ferramenta para compartilhar com seus clubes!
 - **Porque os Relatórios de Serviço são Importantes** explica os benefícios dos relatórios de serviços para Leões, clubes, distritos e comunidades que servimos.
 - **Medir o Impacto do Serviço dos Leões** descreve uma ampla variedade de atividades de serviços que podem ser relatadas pelos Leões, juntamente com orientações sobre como calcular o impacto dos serviços.

Ao compartilhar o nosso impacto, os Leões e Leos informam, inspiram e aumentam o nosso legado global de serviço. Quando for desafiado a desenvolver um argumento sobre porque associados em potencial deveriam se afiliar a um Lions clube, peça aos clubes que revisem os dados dos relatórios de serviços.

Os detalhes dão força às histórias. Contar que você alimentou 87 famílias tem muito mais força do que contar que organizou uma campanha de doação de alimentos. Contar que o seu clube contribuiu com 1.265 horas de voluntariado no ano passado tem mais força do que dizer que o clube serve à comunidade. **Quando os clubes relatam serviços, eles coletam os detalhes necessários para compartilhar histórias poderosas sobre o impacto dos clubes com associados em potencial em suas comunidades.**

Além das muitas maneiras pelas quais os Leões servem localmente, também trabalhamos juntos para apoiar as causas globais. Neste ano, estamos iniciando o processo de alinhar as causas globais de Lions Clubs International às áreas de enfoque da Fundação de Lions Clubs International. Isso inclui:

- **Câncer Infantil:** fornecer apoio às necessidades de crianças e famílias afetadas pelo câncer infantil.
- **Diabetes:** reduzir a prevalência do diabetes e melhorar a qualidade de vida das pessoas que vivem com diabetes.
- **Socorro após catástrofes:** atender às necessidades imediatas e fornecer apoio de longo prazo às comunidades devastadas por catástrofes naturais.
- **Meio ambiente:** proteger o meio ambiente para criar comunidades mais saudáveis e um mundo mais sustentável.
- **Humanitário:** identificar as necessidades mais cruciais do mundo e fornecer ajuda humanitária onde ela é mais necessária.
- **Fome:** melhorar a segurança alimentar e o acesso a alimentos nutritivos para ajudar a aliviar a fome.
- **Visão:** ajudar a prevenir a cegueira evitável e melhorar a qualidade de vida das pessoas cegas ou com deficiência visual.
- **Juventude:** proporcionar aos jovens o apoio de que necessitam para fazerem escolhas positivas, levarem vidas saudáveis e produtivas e tornarem-se a próxima grande geração de líderes de serviços.

A lista ampliada de causas também se refletirá nas opções de relatório de serviço por meio do novo Lion Portal, quando estiver disponível.

ETAPA 3: APRENDER. LIDERAR. CRESCER.

O IMPACTO DO TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO

O treinamento é uma parte importante para fazer o nosso quadro associativo crescer, especialmente para os Leões que ocupam cargos importantes de liderança. Embora cada função de liderança seja fundamental para comunicar a importância da *MISSÃO 1.5* e contribuirá para a visão, o plano e o sucesso do seu distrito - o treinamento ajudará a garantir que tenhamos as habilidades certas para liderar e aumentar o quadro associativo.

Como a meta de desenvolvimento de liderança do seu distrito se concentra na porcentagem de dirigentes de clube e presidentes de divisão treinados e relatados, é importante garantir que os líderes distritais estejam equipados e utilizem todas as oportunidades e recursos de treinamento disponíveis.

Revise as oportunidades de treinamento para dirigentes de clube e presidentes de divisão de Lions International para garantir que sua equipe distrital entenda o que é oferecido e possa explicar aos dirigentes entrantes os benefícios de concluir o treinamento.

- Os cursos de [treinamento para os dirigentes de clubes](#) fornecem uma visão geral introdutória das funções e responsabilidades dos dirigentes de clubes. Revise o catálogo de cursos no Centro Leonístico de Aprendizagem para obter informações sobre os cursos adicionais de treinamento em habilidades de liderança.
- O currículo do [workshop do presidente de divisão](#) detalha os diversos treinamentos e materiais necessários para ajudar os presidentes de divisão a enriquecer suas habilidades de liderança, trabalhar com técnicas de resolução de problemas e tornar-se proficientes na avaliação da saúde geral dos clubes.

DISCUTIR O TREINAMENTO ANTERIOR DE DIRIGENTES COM A ATUAL LIDERANÇA DO DISTRITO

- Use a ferramenta de [avaliação da liderança de distrito](#) como um guia para determinar os programas de treinamento e desenvolvimento da liderança implementados no distrito e para identificar oportunidades para expandir e melhorar.

TÓPICOS DE DISCUSSÃO SUGERIDOS:

- Quais programas, seminários ou treinamentos devem ser oferecidos aos dirigentes de clube e presidentes de divisão?
- Quais são o formato e a frequência ideais do plano de treinamento?
- Como vamos incentivar nossos dirigentes de clube e presidentes de divisão a participarem dos diversos programas, seminários e treinamentos oferecidos pelo distrito e distrito múltiplo?
- Como nossa equipe confirmará que nosso coordenador da Equipe Global de Liderança (GLT) de distrito reporte os treinamentos no Learn?

CRIAR UM CALENDÁRIO DE TREINAMENTO

- Depois que os tópicos de treinamento forem decididos, crie um calendário para as sessões de treinamento dos presidentes de divisão e dirigentes de clube.
 - Não se esqueça de incluir o [Cronograma de Responsabilidade da Função do Coordenador da GLT](#) no seu planejamento.
- Confirme se o coordenador da GLT de distrito inseriu as informações de treinamento local no Learn.
- Trabalhe com o assessor de marketing de distrito para identificar diferentes maneiras de promover o calendário de treinamento do distrito.

LEMBRE-SE: Após cada evento de treinamento, certifique-se de que o coordenador da GLT de distrito reporte os participantes e instrutores de cada treinamento no Learn. Isso inclui os treinamentos da Abordagem Global do Quadro Associativo e da **MISSÃO 1.5**.

PRECISA DE APOIO ADICIONAL? Visite a [webpage de Desenvolvimento de Liderança](#) para encontrar informações relacionadas a vários programas e subsídios de desenvolvimento de liderança e oportunidades de aprendizagem oferecidas por Lions International.



ETAPA 4: RETRIBUIR ÀS COMUNIDADES

O IMPACTO DE DOAR

Como Leões, servimos um mundo carente, mas devemos continuar a encontrar maneiras de doar ainda mais às comunidades que apoiamos e ao mundo que partilhamos. A Fundação de Lions Clubs International (LCIF) aprimora o serviço dos Leões, e é por isso que a meta de LCIF do seu distrito se concentra em apoiar o coordenador de LCIF de distrito a alcançar a meta de angariação de fundos do distrito e aumentar o nosso impacto global.

BRAINSTORM DE IDEIAS COM SEUS COORDENADORES DE LCIF DE DISTRITO E CLUBE

- Comprometa-se a manter comunicação regular e frequente com o coordenador de LCIF de distrito. Esse tipo de contato é fundamental para incentivar a responsabilidade. Defina uma agenda regular de verificações.
- Desenvolva uma estratégia de angariação de fundos com o coordenador de LCIF e uma estratégia promocional com o assessor de marketing de distrito. Compartilhe os planos que foram desenvolvidos com o coordenador de LCIF de distrito. Trabalhe em conjunto para definir metas de curto prazo, estabelecer cronogramas e discutir maneiras de atingir cada marco.
- Como os coordenadores de LCIF de clube estão trabalhando no seu distrito? Eles estão ativos? Trabalhe com o coordenador de LCIF de distrito para ativar e envolver os coordenadores dos clubes do distrito.
- Comemore o sucesso da sua equipe de angariação de fundos para LCIF. Parabenize e reconheça publicamente os clubes e indivíduos quando eles fizerem doações significativas para LCIF. O assessor de marketing e o coordenador de LCIF de distrito podem debater oportunidades de reconhecimento, que devem ser complementadas com “porque” as contribuições são benéficas ou o impacto/importância da contribuição.
- Seja um defensor e líder de LCIF no distrito. Incentive outros líderes a promoverem a importância de doar.

DOAR É UMA FORMA DE SERVIÇO

As doações dos Leões sustentam a LCIF e possibilitam projetos de serviços de grande escala, não apenas no seu distrito, mas em todo o mundo.

- Faça uma doação pessoal para LCIF. Ao dar o exemplo, você demonstra a importância de apoiar a LCIF. Incentive sua equipe a fazer o mesmo e tomar as medidas necessárias para garantir que os clubes do seu distrito também doem para LCIF. **Cem por cento de todas as doações é usado apenas para apoiar os subsídios e programas de LCIF e ajuda a expandir e capacitar o serviço dos Leões em todo o mundo.**
- O seu próprio clube fez doações para LCIF? Caso contrário, considere fazer uma apresentação de LCIF em uma próxima reunião e desafie os associados a se comprometerem a apoiar LCIF.

OLHAR EM VOLTA

Basta olharmos para as nossas comunidades e lermos as notícias para sabermos que as necessidades estão aumentando e que LCIF está presente para apoiar os necessitados por meio de serviços humanitários e subsídios. Ajude a impulsionar a missão de LCIF, apoiando o seu coordenador de LCIF e capacitando o serviço compassivo dos Leões àqueles que precisam da nossa ajuda.

- A LCIF e o Lions Quest têm orgulho de ser membros fundadores do [Projeto Escolha a Bondade](#), uma coalizão das principais organizações sem fins lucrativos dos Estados Unidos que defendem a prevenção do bullying, a inclusão intencional e o bem-estar mental dos jovens.
- A Organização Mundial da Saúde validou a eliminação do tracoma, uma infecção ocular bacteriana que causa cegueira, como um problema de saúde pública em Benin e Mali. O marco ocorreu após muitos anos de trabalho árduo liderado pelos governos nacionais de cada país, com o apoio de parceiros internacionais, incluindo a parceria do SightFirst de LCIF com [o Carter Center](#).
- LCIF mobilizou mais de **US\$ 652.500** aos Leões na Turquia para ajuda humanitária após o terremoto. Os fundos dos subsídios permitem que os Leões forneçam ajuda imediata, de curto e longo prazo às vítimas de um dos maiores terremotos que atingiu a região em mais de 100 anos.



ETAPA 5: FAÇA UMA ANÁLISE SWOT

Agora que você e sua equipe revisaram os dados para ajudar a compreender as necessidades do seu distrito e têm acesso a recursos para apoiar o aumento do quadro associativo em sua área, é hora de revisar seus [alvos da MISSÃO 1.5](#), lançados em janeiro de 2024, e preencher uma análise SWOT.

Como 1º VDG, preencha a Análise SWOT de forma independente para identificar os pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças do seu distrito em relação ao desenvolvimento de novos clubes, recrutamento de novos associados e conservação. Considere quais possibilidades existem para o aumento do quadro associativo para alcançar os alvos da *MISSÃO 1.5*. Em seguida, preencha uma análise SWOT separada com a equipe distrital. Como as ideias deles diferem das suas?

LEMBRETE: Embora nos concentremos principalmente em maximizar a análise SWOT para impactar o aumento do quadro associativo, aplique esses mesmos princípios ao trabalhar em suas metas de serviço, liderança e LCIF.

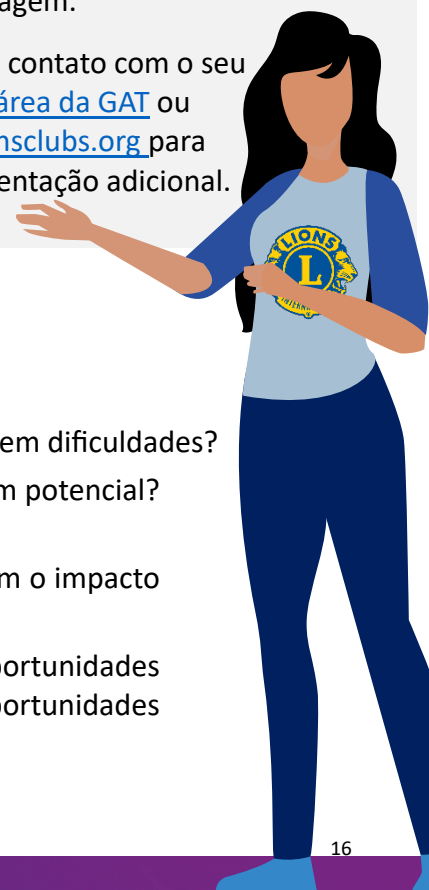
TÓPICOS DE DISCUSSÃO SUGERIDOS:

- Como podemos maximizar nossas divisões, regiões e clubes para ajudar a promover o crescimento do quadro associativo?
- O que nosso distrito fez para aumentar o quadro associativo nos últimos cinco anos?
- Que estratégias podemos usar para fundar pelo menos mais um clube do que no ano passado?
- Quais clubes de interesse especial teriam mais êxito? Quais seriam algumas ideias para novos clubes de interesse especial?
- Que medidas podem ser tomadas pela equipe distrital para iniciar novos clubes? Atrair novos associados?
- Como nossa equipe distrital pode agregar valor ao quadro associativo nos clubes, levando a maior conservação?
- Como nossa equipe identificará oportunidades para apoiar os clubes em dificuldades?
- O que torna nosso distrito singular e que poderia atrair associados em potencial? Como comunicaremos essas informações aos nossos clubes?
- Todos os nossos líderes são treinados de forma eficaz e compreendem o impacto que podem causar nas suas comunidades?
- Alguns dos nossos pontos fortes apoiam naturalmente as oportunidades identificadas? Se eliminarmos os pontos fracos, isso apresentará oportunidades adicionais?

Está com dificuldade para entender como preencher uma análise SWOT?

Recomenda-se que cada membro da sua equipe conclua a etapa **Criar uma visão** como parte da Abordagem Global do Quadro Associativo e revise o curso **Introdução à análise SWOT** disponível no Centro Leonístico de Aprendizagem.

Entre em contato com o seu [Líder de área da GAT](#) ou GAT@lionsclubs.org para obter orientação adicional.



SUA EQUIPE ESTÁ PREPARADA PARA O DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE AÇÃO

Até agora, você e sua equipe distrital já:

- Compreenderam as necessidades do seu distrito com base em dados e tendências;
- Compreenderam a importância de estabelecer metas para relatórios de serviços, desenvolvimento de liderança e LCIF em relação à **MISSÃO 1.5** e para a saúde geral do seu distrito;
- Revisaram os seus alvos da **MISSÃO 1.5** do distrito, e
- Conduziram uma análise SWOT.

SEJA REALISTA

Ao compreender as necessidades do seu distrito e a importância de cada meta distrital, sua equipe será capaz de preencher as declarações de metas encontradas no início desta apostila.

Lembre-se, seja realista! Se, depois de analisar as tendências, você descobrir que seu distrito teve dificuldade para atingir 100% de relatórios de serviço ou para que 100% dos presidentes de divisão e dirigentes de clube participassem de treinamentos, qual seria uma meta razoável para seu distrito alcançar com base nos resultados anteriores?

Obtenha consenso e adesão de todos os membros da sua equipe. Todos estão comprometidos em alcançar essas metas?

Durante o Seminário de 1º VDG/DGE, você praticará a redação de planos de ação e, durante a etapa do processo Abordagem Global do Quadro Associativo, Criar um Plano, você aprenderá como criar um Plano de Ação para apoiar as metas que você e sua equipe estabeleceram.

No entanto, ainda existem etapas que você precisará seguir para começar a desenvolver um plano detalhado. Usando as lições aprendidas com a análise SWOT do seu distrito e ao longo desta apostila, revise o [livreto de exemplos de planos de ação](#) e comece a criar seus planos de ação para alcançar os alvos da **MISSÃO 1.5** de aumento do quadro associativo, bem como as demais metas estabelecidas.

MAXIMIZE A ANÁLISE SWOT

A SWOT está dividida em quatro seções. Cada seção influencia os resultados de outra seção de alguma forma específica. Identificar essas conexões ajuda a identificar soluções para ameaças e pontos fracos.

Por exemplo, um dos pontos fracos do seu distrito pode ser uma dificuldade para se diferenciar de outras organizações de serviços na comunidade. Portanto, uma ameaça pode ser uma organização de serviços nova ou existente que já atenda às necessidades da sua comunidade. No entanto, depois de discutir sua análise SWOT com seus clubes, foi acrescentado um ponto forte: os associados em potencial estavam muito interessados nas muitas oportunidades de aprendizagem oferecidas aos associados Leões.

Classificar as informações em cada seção pode ajudar a ver essas conexões porque os problemas mais críticos em uma seção podem depender inteiramente de um problema, ameaça ou oportunidade listado em outra.

DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE AÇÃO

Um plano de ação bem definido contém elementos que ajudarão você e sua equipe a identificar, analisar e delegar tarefas para cumprir com sucesso as metas distritais. Para fazer isso, você e sua equipe precisarão enfrentar as ameaças identificadas e capitalizar as oportunidades com base nas percepções obtidas com sua análise SWOT.

Tal como no exemplo da dificuldade em diferenciar Lions International de outras organizações de serviços, a solução é identificar os pontos fortes que podem aproveitar as oportunidades e eliminar os pontos fracos que, de outra forma, resultariam em ameaças.

Algumas etapas de ação podem envolver encarregar os assessores da GST, GLT e de marketing de distrito para desenvolverem um folheto para mostrar tudo o que os Leões fazem em suas comunidades, destacando o Centro Leonístico de Aprendizagem que pode ser aplicado fora do clube, ou pedir ao assessor de marketing de distrito para desenvolver uma estratégia de marketing para focar em como os clubes apoiam causas específicas que outras organizações de serviços presentes no distrito não apoiam.

Priorize as etapas de ação com base na sua compreensão das conexões entre pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças. Este processo ajuda a determinar quais ações terão maior impacto no seu distrito.

PRECISA DE FINANCIAMENTO ADICIONAL PARA APOIAR SEUS PLANOS?

Há uma grande variedade de oportunidades de financiamento disponível para ajudar seu distrito a expandir o aumento do quadro associativo e obter sucesso. Explore os diferentes tipos de subsídios para descobrir se existe algum subsídio adequado para o seu distrito.

- O Comitê de Desenvolvimento do Quadro Associativo oferece [Subsídios para o Desenvolvimento do Quadro Associativo](#) numa base competitiva. Esses subsídios visam ajudar as regiões a conquistar novos mercados, especialmente onde o número de associados está diminuindo.
 - Os distritos podem solicitar US\$ 1.500 por vez e até três vezes por ano Leonístico, no valor máximo de US\$ 4.500.
- Descubra as diversas maneiras pelas quais seu distrito pode se beneficiar dos programas de subsídios de LCIF, incluindo os [Subsídios para o Impacto de Distritos e Clubes junto à Comunidade](#). Como parte deste subsídio, os clubes do seu distrito, bem como o próprio distrito, poderão ser elegíveis para receber 15% das contribuições irrestritas para LCIF se determinadas qualificações forem atendidas.
- É crucial divulgar o Lions para aumentar o quadro associativo e manter os associados envolvidos e entusiasmados com o serviço prestado. O [Programa de Subsídios de Marketing](#) apoia atividades de marketing em todos os distritos únicos e múltiplos, como publicidade, mídia social, branding e relações públicas.

OPCIONAL: PERSONALIZAR METAS

Para as Metas Distritais de 2024-2025, suas equipes de distrito múltiplo e distrito tiveram a opção de criar metas S.M.A.R.T e planos de ação exclusivos.

META DE DISTRITO MÚLTIPLO

Entre em contato com sua equipe de DM para discutir se já foi criada uma meta S.M.A.R.T. para o seu distrito. Após a conclusão do curso de aprendizagem eletrônica *Planejamento de Ação para Alcançar as Metas do Distrito*, reúna-se com a equipe distrital para discutir e criar um plano de ação em apoio à meta do DM.

META DO DISTRITO

Caso a equipe distrital decida criar uma meta S.M.A.R.T. específica para as necessidades do seu distrito, trabalhe com a equipe para concluir as etapas de ação a seguir.

ETAPAS DE AÇÃO

- Se ainda não o fez, revise o curso *Estabelecimento de metas* no Centro Leonístico de Aprendizagem.
- Trabalhe com a equipe distrital para criar uma meta S.M.A.R.T. para o ano Leonístico de 2024-2025.
 - O que especificamente o seu distrito espera realizar no próximo ano Leonístico? Alguns exemplos podem ser, alcançar o Prêmio de Excelência de Distrito, garantir que todos os clubes estejam em dia com suas obrigações, desenvolver uma campanha de marketing para todos os eventos distritais, fundar um clube de interesse especial, conseguir uma nova parceria local etc.
- Após concluir o curso de aprendizagem eletrônica *Planejamento de ações para alcançar as metas do distrito*, trabalhe com a equipe distrital para criar um plano de ação para apoiar a meta S.M.A.R.T. que você definiu.

CONCLUSÃO

Estabelecer metas e criar planos de ação pode ser uma tarefa difícil, mas se forem desenvolvidos e implementados corretamente, podem ser ótimas ferramentas para o sucesso – transformando sua visão em realidade e ajudando Lions International a alcançar nossa meta de alcançar 1,5 milhão de associados em todo o mundo.

Nossa missão de serviço é o motivo para a *MISSÃO 1.5*.

Aumentar nosso número de associados torna os Leões mais fortes em todos os níveis. Com mais associados, nossa associação, distritos e clubes terão mais recursos para cumprir nossa *MISSÃO* de serviço, em casa e em todo o mundo. Um clube em crescimento é um clube saudável. Quando seu clube estiver crescendo, você terá o maior impacto em sua comunidade. E quando todos os clubes estiverem crescendo, podemos garantir que os Leões sempre estarão presentes, prontos para servir.

Os Leões fazem mais do que servir juntos - nós crescemos juntos. O crescimento dos clubes, em todos os níveis, em todo o mundo, beneficia a todos nós, seja por meio do impacto dos serviços prestados por meio de projetos de clubes e comunitários, ou por meio de doações angariadas para apoiar os subsídios de LCIF. As conexões pessoais que você faz com companheiros Leões abrem portas para novas oportunidades e infinitas possibilidades de crescimento pessoal e profissional à medida que aprendemos uns com os outros, sempre nos esforçando para ser líderes melhores, pessoas melhores e Leões melhores.

A *MISSÃO 1.5* começa com você, mas todo Leão tem um papel importante a desempenhar. Juntos, podemos levar os Lions Clubes a patamares extraordinários, atendendo às necessidades crescentes das nossas comunidades e servindo mais pessoas do que nunca.