



# PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO Y PLAN DEL ÉXITO DEL CLUB

¿Cómo ser un Club Distinguido?



**DONDE SE HACEN  
LOS LÍDERES**



# PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO Y PLAN DEL ÉXITO DEL CLUB

¿Cómo ser un Club Distinguido?

**TOASTMASTERS  
INTERNATIONAL**  
[www.toastmasters.org](http://www.toastmasters.org)

© 2019 Toastmasters International. Todos los derechos reservados.  
Toastmasters International, el logotipo de Toastmasters International y todas las otras marcas registradas y derechos de autor de Toastmasters International son propiedad exclusiva de Toastmasters International y solo pueden ser usados con permiso.

Artículo SP1111 Rev. 3/2019



**DONDE SE HACEN  
LOS LÍDERES**

## Misión de Toastmasters International

Capacitamos a nuestros socios para que se conviertan en mejores comunicadores y líderes.

## Misión del distrito

Construimos nuevos clubes y apoyamos a todos los clubes para que logren la excelencia.

## Misión del club

Proporcionamos una experiencia de aprendizaje positiva y de servicio en la cual se capacitan a los socios para que desarrollen habilidades de comunicación y liderazgo, aumentando así la confianza en sí mismos y su crecimiento personal.

## Valores de Toastmasters International

- ▶ Integridad
- ▶ Respeto
- ▶ Servicio
- ▶ Excelencia

## La promesa de la marca Toastmasters International

Fortalecer a las personas a través del desarrollo personal y profesional.

Esta es la promesa que Toastmasters International le hace a los socios del club. Una vez que hayamos logrado esta meta de forma constante, en todos los clubes del mundo, habremos logrado la excelencia de los clubes.

## La promesa de Toastmasters

Como socio de Toastmasters International y de mi club, prometo:

- ▶ Asistir regularmente a las sesiones del club
  - ▶ Preparar todos mis proyectos con el máximo empeño con base en el programa educativo de Toastmasters
  - ▶ Preparar y completar las tareas de la sesión
  - ▶ Proporcionar evaluaciones útiles y constructivas a mis compañeros
  - ▶ Ayudar al club a mantener el ambiente positivo y amigable necesario para que todos los socios aprendan y desarrollen sus habilidades
  - ▶ Servir al club como oficial cuando me lo soliciten
  - ▶ Tratar a mis compañeros del club y a nuestros invitados con respeto y cortesía
  - ▶ Traer invitados a las sesiones del club para que puedan ver los beneficios que ofrece la afiliación a Toastmasters
  - ▶ Cumplir con las pautas y reglas de todos los programas de educación y reconocimiento de Toastmasters
  - ▶ Actuar conforme a los valores centrales de Toastmasters de integridad, respeto, servicio y excelencia durante la realización de todas las actividades de Toastmasters
-

# ÍNDICE

---

|   |    |
|---|----|
| <b>BASE PARA EL ÉXITO EN EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO</b> ..... | 5  |
| <b>EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO</b> .....                       | 6  |
| Cómo funciona .....   | 6  |
| Requisito excluyente .....  | 6  |
| Objetivos .....   | 7  |
| Reconocimiento .....  | 11 |
| Terminología y especificaciones del programa .....                  | 11 |
| Base de socios .....  | 11 |
| Cantidad de socios al finalizar el año .....                        | 11 |
| Crecimiento neto .....  | 12 |
| Envío de información a la Sede Internacional .....                  | 12 |
| Clubes recientemente fundados .....                                 | 12 |
| Informes .....  | 12 |
| Plan de Éxito del Club .....  | 13 |
| El reconocimiento Líder Avanzado Bronce .....                       | 13 |
| <b>PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO DE DISTRITO</b> .....                 | 14 |
| Visitas al club del Director de Área .....                          | 15 |
| <b>PLAN DE ÉXITO DEL CLUB</b> .....                                 | 16 |
| Composición del Equipo .....  | 16 |
| Valores .....   | 16 |
| Principios operativos del equipo .....                              | 16 |
| Obstáculos potenciales .....  | 17 |
| Protocolo de sesiones .....   | 17 |
| Interacciones del equipo y normas de comportamiento .....           | 17 |
| Punto de partida .....  | 19 |
| Requisito excluyente .....  | 19 |
| Objetivos .....   | 19 |
| Educación: Objetivos 1 a 6 .....                                    | 19 |
| Análisis de situación .....   | 20 |
| Plan de acción de educación .....                                   | 21 |
| Afiliación: Objetivos 7 y 8 .....                                   | 24 |
| Análisis de situación .....   | 24 |
| Plan de acción de afiliación .....                                  | 24 |
| Capacitación: Objetivo 9 .....                                      | 27 |
| Análisis de situación .....   | 27 |
| Plan de acción de capacitación .....                                | 27 |
| Administración: Objetivo 10 .....                                   | 30 |
| Análisis de situación .....   | 30 |
| Plan de acción de administración .....                              | 30 |
| Firmas .....  | 33 |

---

**OBJETIVOS DEL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO** .....34  
Requisito excluyente ..... 34  
Objetivos ..... 34  
Reconocimiento..... 34  
**RECURSOS DEL CLUB** .....35



# BASE PARA EL ÉXITO EN EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO

Cuando su club posee características de calidad, mejora la experiencia del socio. Un club de alta calidad promueve y reconoce los logros de todos los socios, genera un entorno de apoyo mutuo y ofrece reuniones variadas y organizadas profesionalmente. En esos clubes, los oficiales están capacitados en todos los aspectos de calidad del club para asegurar que los socios tengan acceso a un programa formal de orientación, reciban evaluaciones que los ayuden a mejorar y sean motivados para lograr sus objetivos.

Uno de los objetivos principales de los clubes es proporcionar a los socios la mejor experiencia posible y lograr así la retención de socios existentes y la incorporación de socios nuevos. ¿Cómo puede crearse la mejor experiencia posible para los socios de su club? Las primeras impresiones son cruciales. La interacción inicial con socios nuevos y potenciales debe ser positiva. Toastmasters define estos momentos decisivos en los que se crean las impresiones iniciales como **Momentos de la verdad** (Artículo SP290)

| <b>Momentos de la verdad</b>                                    |  |
|---|--|
| <b>Primeras impresiones:</b>                                    | Su club se asegura que las experiencias y observaciones de los invitados se conviertan en primeras impresiones que los alienten a regresar.  |
| <b>Orientación a los afiliados:</b>                             | Su club familiariza a los nuevos socios con los programas de educación y reconocimiento de Toastmasters, su responsabilidad con respecto al club y la responsabilidad del club con respecto al socio.          |
| <b>Compañerismo, variedad y comunicación:</b>                   | Su club ofrece un entorno cálido, amigable y servicial que alienta el aprendizaje agradable.   |
| <b>Planificación del programa y organización de la reunión:</b> | Las sesiones del club se planifican cuidadosamente, con oradores bien preparados y evaluaciones útiles.  |
| <b>Fuerza numérica de afiliados:</b>                            | Su club tiene un número suficiente de socios para proporcionar liderazgo y cumplir con las tareas de las sesiones y los comités. Su club participa en actividades de aumento y retención de socios.            |
| <b>Reconocimiento de logros:</b>                                | Su club supervisa el progreso de los socios hacia el cumplimiento de sus objetivos, envía inmediatamente las solicitudes de reconocimientos completas y reconoce el logro de los socios de manera consistente. |

Al ponerlos en acción, los **Momentos de la Verdad** forman el plan de trabajo para concretar la misión, la visión de futuro y los valores de Toastmasters. Destacan los elementos críticos para el éxito y la distinción que transforman a los clubes exitosos en clubes Distinguidos. A su vez, los clubes distinguidos son la base para las áreas, divisiones y los distritos distinguidos.

Permite que **Momentos de la Verdad** sea tu guía para prestar un servicio de calidad y garantizar que los socios vivan experiencias inolvidables.



# EL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO

---

El Programa del Club Distinguido (DCP) incluye diez objetivos que tu club debe esforzarse por alcanzar cada año. Cuando tu club incorpore los **Momentos de la Verdad** en cada una de las sesiones, estará encaminado para lograr estos objetivos anuales.

Para su conveniencia, los diez objetivos han sido agrupados en cuatro áreas:

**Educación:** Los socios que tienen la oportunidad de obtener reconocimientos educativos están logrando sus objetivos.

**Afiliación:** Cuando se incorporan nuevos socios, se mejora la experiencia de todos porque el club tiene suficientes socios para proporcionar liderazgo y completar las tareas de la sesión y los comités.

**Capacitación:** Los oficiales capacitados del club capacitados pueden servir y dar apoyo a su club porque saben cómo desempeñar mejor sus funciones.

**Administración:** El cumplimiento de las tareas administrativas, incluyendo el envío oportuno de la información, ayuda a su club a funcionar de manera más eficiente, lo cual beneficia a los socios.

## CÓMO FUNCIONA

El Programa del Club Distinguido es un programa anual que va desde el 1 de julio hasta el 30 de junio. El programa está compuesto por diez objetivos, los cuales tu club debe lograr para obtener el **Plan de Éxito del Club** que figura dentro de este manual. Para ayudarte a realizar un seguimiento de tu progreso durante el año hacia el logro de estos objetivos, se publican informes actualizados diariamente en el sitio web de Toastmasters International en [www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports](http://www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports). Al finalizar el año, se calcula la cantidad de objetivos que logró el club. Con base en los objetivos cumplidos y teniendo en cuenta si se ha cumplido con el requisito excluyente, el club puede recibir el reconocimiento de Distinguido, Selecto Distinguido o Club Distinguido del Presidente.

## Prerrequisito

Un requisito excluyente es un requisito o condición previa que hay que cumplir para poder participar en el programa. Si no cumple con un requisito excluyente, es posible que su club no obtenga el reconocimiento de Club Distinguido aunque haya logrado todos los objetivos.

Con el fin de cumplir con los requisitos para el reconocimiento, el club debe estar vigente según el documento Policy 2.0, Section 4: Good Standing of Clubs y deben cumplir con el requisito excluyente de tener veinte socios o un **crecimiento neto** de al menos cinco socios desde el 30 de junio. Los socios transferidos y honorarios no cuentan para este requisito excluyente.



## Objetivos

Su club debe esforzarse por lograr los siguientes objetivos durante el año:

### Objetivos del Programa de Club Distinguido

#### EDUCACIÓN

##### Programa educativo tradicional

1. Dos reconocimientos de Comunicador Competente (CC)
2. Dos reconocimientos CC adicionales
3. Un premio de Comunicador Avanzado Bronce (ACB), Comunicador Avanzado Plata (ACS) o Comunicador Avanzado Oro (ACG)
4. Un reconocimiento ACB, ACS o ACG adicional
5. Un premio de Líder Competente (CL), Líder Avanzado Bronce (ALB), Líder Avanzado Plata (ALS) o Toastmaster Distinguido (DTM)
6. Un reconocimiento CL, ALB, ALS o DTM adicional

##### Experiencia de aprendizaje Toastmasters Pathways

- P1. Cuatro socios completan el Nivel 1
- P2. Dos socios completan el Nivel 2
- P3. Dos socios más completan el Nivel 2
- P4. Dos socios completan el Nivel 3
- P5. Un socio completa el Nivel 4
- P6. Un socio completa el Nivel 5

#### AFILIACIÓN

7. Cuatro nuevos socios
8. Cuatro nuevos socios adicionales

#### ADMINISTRACIÓN

10. Pago a tiempo de cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios por un período determinado (al menos tres deben ser miembros que renuevan) y envío a tiempo de la lista de oficiales del club.

#### CAPACITACIÓN

9. Un mínimo de cuatro oficiales del club capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación

En la parte final de este manual, se encuentra un resumen general de una página sobre el programa.

A continuación se encuentra la información detallada sobre cómo su club puede lograr los objetivos del Programa del Club Distinguido.

#### EDUCACIÓN

Los objetivos del 1 al 6 se enfocan en los reconocimientos educativos. Cuando los socios logran sus objetivos de educación, se benefician de la experiencia Toastmasters y se convierten en mejores oradores y líderes.

Los clubes que tienen socios que participan en la experiencia de aprendizaje de Toastmasters Pathways o en el programa educativo tradicional pueden alcanzar, de la siguiente manera, seis de cualquiera de las doce metas educativas existentes:

1. Dos reconocimientos de Comunicador Competente (CC)
2. Dos reconocimientos CC adicionales
3. Un premio de Comunicador Avanzado Bronce (ACB), Comunicador Avanzado Plata (ACS) o Comunicador Avanzado Oro (ACG)



4. Un reconocimiento ACB, ACS o ACG adicional
5. Un premio de Líder Competente (CL), Líder Avanzado Bronce (ALB), Líder Avanzado Plata (ALS) o Toastmaster Distinguido (DTM)
6. Un reconocimiento CL, ALB, ALS o DTM adicional
- P1. Cuatro socios completan el Nivel 1
- P2. Dos socios completan el Nivel 2
- P3. Dos socios más completan el Nivel 2
- P4. Dos socios completan el Nivel 3
- P5. Un socio completa el Nivel 4
- P6. Un socio completa el Nivel 5

Aunque es posible que los clubes logren cada una de estas metas educativas, solo un máximo de seis cuenta para el DCP.

Solo los socios vigentes son elegibles para cumplir con los requisitos para ganar reconocimientos de educación. Un socio vigente es aquel cuyas cuotas hayan sido pagadas y recibidas por la Sede Internacional en el período de cuotas actual (es decir, las cuotas deben estar pagas al 1 de abril para el período abril-septiembre y al 1 de octubre para el período octubre-marzo). Consulte: Policy 2.0, Section 5. Good Standing of Individual Members. (Política 2.0, Sección 5. Vigencia de Socios Individuales). Todas las solicitudes de reconocimientos se deben completar y deben ser recibidas por la Sede Internacional antes del **30 de junio**.

Su club recibe crédito solamente por un tipo de reconocimiento educativo por socio, por año. Esto alienta a todos los socios, y no solo a unos pocos, a avanzar en el programa educativo.

**Ejemplo:** Juan García recibe el reconocimiento CC en julio. Su club recibe crédito para un objetivo. Más tarde ese año, él recibe el reconocimiento ACB. Su club también recibe crédito para un objetivo por este reconocimiento. Sin embargo, en el mismo año de Toastmasters, Juan recibe un segundo reconocimiento CC y un segundo reconocimiento ACB; el club no recibe créditos para los objetivos del Club Distinguido por estos reconocimientos.

Los créditos por un reconocimiento pueden entregarse solo a un club. Los socios que pertenezcan a más de un club deben elegir qué club recibirá el crédito por el reconocimiento.

## AFILIACIÓN

Los objetivos 7 y 8 hacen referencia a la afiliación. Los clubes de calidad tienen socios suficientes para hacer que las sesiones sean diversas y atractivas. Cuando se afilian nuevos socios, las sesiones tienen más variedad y se compensa el abandono natural. Esto da como resultado una mejor experiencia para todos los socios del club.

7. Cuatro nuevos socios
8. Cuatro nuevos socios adicionales

Cuando se incorporan cuatro nuevos socios al club durante el año de Toastmasters, el club logra el Objetivo 7. El club logra el objetivo 8 cuando se incorporan cuatro nuevos socios adicionales durante el año.

Su club debe enviar una **solicitud de afiliación** completa y firmada a la Sede Internacional, junto con la cuota de afiliación correspondiente para cada socio nuevo, doble y reincorporado que desee asociarse durante el año de Toastmasters. Los socios transferidos y honorarios no cuentan para los objetivos de afiliación de su club. Para que su club reciba crédito en el Programa del Club Distinguido para el año actual de Toastmasters, las solicitudes de afiliación y las nuevas cuotas de afiliación deben ser recibidas en la Sede Internacional a más tardar el **30 de junio**.



## CAPACITACIÓN

El objetivo 9 se enfoca en la capacitación. Cuando los oficiales del club están bien capacitados para cumplir con sus funciones, los socios del club reciben un mejor servicio. Esto hace que la experiencia de los socios sea más positiva, lo que conduce a una mayor retención de socios.

9. Un mínimo de cuatro oficiales del club capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación

Su club logra el Objetivo 9 cuando al menos cuatro de sus oficiales (Presidente, vicepresidente de educación, vicepresidente de afiliación, vicepresidente de relaciones públicas, secretario, tesorero y oficial de asambleas) se capacitan para sus funciones. Los oficiales deben asistir y participar plenamente en dos sesiones de capacitación patrocinadas por el Distrito. No se otorga crédito por los socios que no sean oficiales y que asistan en lugar de los oficiales electos, y solo se otorga crédito por una persona por cargo. Los oficiales deben ser capacitados para el puesto para el cual fueron electos.

La primera sesión de capacitación se realiza del 1 de junio al 31 de agosto y la segunda se realiza entre el 1 de diciembre al 28 de febrero (o 29 de febrero si es año bisiesto). Los Distritos deben enviar los informes de capacitación de estas sesiones a la Sede Internacional a través de la opción "Central del Distrito" en el sitio web a más tardar el 30 de septiembre o el 31 de marzo, respectivamente.

En los clubes recientemente fundados, se aplican los siguientes requisitos de capacitación para el objetivo 9:

| FECHA DE FUNDACIÓN                | SESIÓN DE CAPACITACIÓN 1<br>(1 de junio - 31 de agosto)   | SESIÓN DE CAPACITACIÓN 2<br>(1 de diciembre - 28/29 de febrero)   |
|-----------------------------------|---|---|
| 1 de julio - 31 de agosto         | Como mínimo cuatro oficiales del club deben asistir a la primera sesión de capacitación patrocinada por el Distrito.  | Como mínimo cuatro oficiales del club deben asistir a la segunda sesión de capacitación patrocinada por el Distrito.  |
| 1 de septiembre - 31 de octubre   | Como mínimo cuatro oficiales del club deben asistir a una sesión de capacitación de fundación organizada por un representante del Distrito autorizado entre la fecha de fundación y el 30 de noviembre. | Como mínimo cuatro oficiales del club deben asistir a la segunda sesión de capacitación patrocinada por el Distrito.  |
| 1 de noviembre - 28/29 de febrero | Ver la columna Sesión de Capacitación 2 →   | Cuando un mínimo de cuatro oficiales del club asisten a la segunda sesión de capacitación patrocinada por el Distrito, el club recibe crédito por la primera y la segunda sesión de capacitación.   |
| 1 de marzo - 30 de junio          | Ver la columna Sesión de Capacitación 2 →   | Cuando un mínimo de cuatro oficiales del club asisten a una sesión de capacitación de fundación organizada por un representante del Distrito autorizado y realizada entre la fecha de fundación y el 30 de junio, el club recibe crédito por la primera y segunda sesión de capacitación en el programa del año en curso. |

Todas las sesiones de capacitación de fundación deben ser programadas y aprobadas por el director de calidad del programa.

No se aceptarán los informes de capacitación que los clubes envíen directamente a la Sede Internacional. Los oficiales del club que asistan a una sesión de capacitación son responsables de darle a la persona que realiza la sesión sus nombres, funciones y números del club.

Los oficiales deben recibir la capacitación de representantes autorizados del Distrito en una sesión presencial. Si bien se pueden utilizar materiales audiovisuales para mejorar la capacitación, no deben ser los únicos métodos. Por tanto, no se considera que los oficiales del club que simplemente vean un video que describa sus responsabilidades estén capacitados, aunque un oficial líder del Distrito haya proporcionado el video.



---

## ADMINISTRACIÓN

El objetivo 10 es administrativo. Cuando un club cumple con sus tareas administrativas a tiempo, los socios y el club como unidad reciben un reconocimiento por sus logros.

10. El pago puntual de las cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de los socios que renuevan su afiliación por un período y el envío a tiempo de una lista de oficiales del club.

Para la porción de cuotas de renovación de afiliación del Objetivo 10, su club recibe el crédito cuando:

- ▶ La Sede Internacional recibe las cuotas de renovación de afiliación al club para octubre-marzo acompañadas por los nombres de los socios que realizan la renovación a más tardar el **1 de octubre**  
○
- ▶ La Sede Internacional recibe las cuotas de renovación de afiliación del club para abril-septiembre acompañadas por los nombres de los socios que realizan la renovación a más tardar el **1 de abril**

Para la parte del Objetivo 10 que trata sobre la lista de oficiales del club, tenga en cuenta que si bien algunos clubes eligen oficiales anualmente, los clubes que sesionan al menos semanalmente pueden realizar elecciones semestrales. Si su club realiza elecciones anuales, la lista de oficiales de su club debe ser recibida por la Sede Internacional antes del **30 de junio** para obtener crédito para el Objetivo 10 del próximo año del programa. Si su club realiza elecciones semestrales, la lista de oficiales de su club debe ser recibida por la Sede Internacional antes del **30 de junio** del año anterior de Toastmasters y/o antes del **31 de diciembre** del año actual de Toastmasters.

Los plazos anuales van del 1 de julio al 30 de junio. Los plazos semestrales van del 1 de julio al 31 de diciembre y del 1 de enero al 30 de junio. Los clubes que elijan oficiales sin seguir este cronograma estarán funcionando en violación de la **Club Constitution for Clubs of Toastmasters International** y no serán elegibles para recibir crédito en el Programa del Club Distinguido por enviar listas de oficiales del club.

Los clubes nuevos que se funden entre el 1 de julio y el 30 de septiembre automáticamente reciben crédito por haber enviado puntualmente una lista de oficiales y tienen dos oportunidades (1 de octubre y 1 de abril) para enviar las cuotas de renovación puntualmente para lograr totalmente el objetivo 10. Los nuevos clubes que se funden entre el 1 de octubre y 30 de junio recibirán crédito por este objetivo en el año del programa actual. En cualquiera de los casos, el envío del acta constitutiva cumple con los requisitos del DCP con respecto al envío a tiempo de la lista de oficiales.

Todos los clubes que se funden durante el año del programa deberán tener en cuenta que, independientemente de los requisitos y del crédito del DCP, se deberán pagar las cuotas de afiliación. Los oficiales del club recibirán una notificación con los montos prorrateados de las cuotas de renovación de afiliación que se deban pagar antes del 1 de abril o del 1 de octubre, según el mes de fundación del club.

## Reconocimiento

Cuando su club cumple con el **requisito excluyente** y además hace lo siguiente, es elegible para recibir el reconocimiento Club Distinguido al finalizar el año:

| Logro                          | Reconocimiento obtenido         |
|--------------------------------|---------------------------------|
| Lograr cinco de diez objetivos | Club Distinguido                |
| Lograr siete de diez objetivos | Club Selecto Distinguido        |
| Lograr nueve de diez objetivos | Club Distinguido del Presidente |



Si su club obtiene el reconocimiento Club Distinguido, Selecto Distinguido o Distinguido del Presidente, la Sede Internacional le enviará al Presidente de su club un listón para exhibir en el estandarte del club y una carta de felicitación. El listón y la carta se incluirán en un informe de fin de año, que muestra el desempeño de su club y el reconocimiento que obtuvo.

Algunos clubes de Toastmasters no pertenecen a ningún distrito. Si este es el caso de su club, entonces ustedes podrán obtener un reconocimiento si logran un objetivo menos (cuatro, seis, nueve) de la cantidad de objetivos indicada anteriormente.

## TERMINOLOGÍA Y ESPECIFICACIONES DEL PROGRAMA

### Base de socios

La base de socios de su club se calcula al comenzar el año de Toastmasters (1 de julio). La base de socios es igual al número de afiliaciones pagadas en el club al 30 de junio del año Toastmasters previo. Estos pagos pueden provenir de socios que renuevan su suscripción, socios nuevos, socios fundadores, socios dobles y socios reincorporados.

Los pagos de las cuotas de renovación de afiliación recibidos por la Sede Internacional después del 1 de julio del año Toastmasters previo cuentan para la base de socios. Por tanto, la base de socios puede ser revisada en cualquier momento del año para reflejar los pagos de afiliación tardíos para el año Toastmasters previo.

El siguiente es un ejemplo de cómo puede verse afectada la base de socios del club a lo largo del año:

**Ejemplo:** En abril, su club envía el pago de las cuotas de renovación de afiliación de diecisiete socios. En junio, envía dos nuevas **solicitudes de afiliación** y nuevas cuotas de afiliación a la Sede Internacional. Esto eleva el total de afiliados de su club a diecinueve socios al 30 de junio y su club comienza el nuevo año de Toastmasters con diecinueve socios. En agosto, el club envía las cuotas de renovación de membresía de tres socios para el período abril-septiembre. Estas personas eran socias desde hace años, pero no pagaron sus cuotas de renovación de afiliación a tiempo. La base de socios de su club se ajustará para incorporar a estos socios que pagaron posteriormente. Los tres socios adicionales elevan la base de socios de su club a 22.

### Cantidad de socios al finalizar el año

El total de socios (renovados, dobles, nuevos, fundadores y reincorporados) de su club de los cuales la Sede Internacional haya recibido el pago de las cuotas de afiliación, será la cantidad de socios de su club al finalizar el año. Las cuentas de afiliación al finalizar el año no serán ajustadas. Los pagos de cuotas de afiliación de abril recibidos después del 30 de junio no se agregarán a la cantidad de socios al finalizar el año. No obstante, estos pagos de cuotas de afiliación tardíos sí aumentan la **base de socios** para el año Toastmasters actual.

A continuación se muestran ejemplos sobre cómo los logros y la afiliación de un club afectan su elegibilidad para recibir reconocimientos:

**Ejemplo 1:** Un club tenía catorce socios el 1 de julio. Tres socios obtuvieron reconocimientos CC y dos obtuvieron reconocimientos AC. Cinco nuevos socios se afiliaron. Se capacitaron cuatro oficiales del club en cada período. Las cuotas de renovación de afiliación con los nombres de los socios que renovaban su afiliación se enviaron a tiempo ambas veces, pero no se envió ninguna lista de oficiales del club. El club tenía diecinueve socios al 30 de junio. Logró los objetivos 1, 3, 4, 7 y 9; un total de cinco objetivos. Dado que tenía diecinueve socios al 30 de junio (un **crecimiento neto** de cinco socios), se lo reconoce como Club Distinguido.



**Ejemplo 2:** Un club tenía 24 socios el 1 de julio. Cuatro socios obtuvieron reconocimientos CC, uno obtuvo reconocimiento AC y otro reconocimiento CL. Ocho nuevos socios se afiliaron. Cuatro oficiales del club se capacitaron en cada período. Las cuotas de renovación de afiliación con los nombres de los socios que renovaban su afiliación y una lista de oficiales del club se enviaron a tiempo. El club tenía dieciocho socios al 30 de junio. Logró los objetivos 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9 y 10; un total de ocho objetivos. No obstante, dado que no tenía veinte socios al finalizar el año, o un crecimiento neto de cinco nuevos socios, no es elegible para recibir ningún reconocimiento.

**Ejemplo 3:** Un club tenía diecinueve socios el 1 de julio. Un socio obtuvo el reconocimiento AC y otro socio obtuvo el reconocimiento CL. Las cuotas de renovación de afiliación con los nombres de los socios que renuevan su afiliación y una lista de oficiales del club se enviaron a tiempo. El club tenía 23 socios al 30 de junio. Logró los objetivos 3, 5, 7 y 10; un total de cuatro objetivos. A pesar de que tenía más de veinte socios al finalizar el año, el club no logró los objetivos suficientes para obtener reconocimiento.

### **Crecimiento neto**

El crecimiento neto se produce cuando el total de socios al finalizar el año (30 de junio) supera la base de socios.

### **Envío de información a la Sede Internacional**

La Sede Internacional debe recibir los documentos antes de las 11:59 p. m., MST (hora de Montaña), el día de la fecha límite aunque dicha fecha caiga un día de fin de semana o feriado. Dado que no se pueden realizar cambios una vez que los documentos hayan sido recibidos, los oficiales del club deben ser cuidadosos y enviar información precisa.

Sea consciente de que es su función como remitente asegurarse de que la transmisión de cualquier documento sea exitosa. Toastmasters International no se responsabiliza por ningún documento ilegible o incompleto que reciba, por mal funcionamiento o fallo de la máquina de fax, ni por tonos de ocupado.

### **Clubes recientemente fundados**

En el año actual del Programa del Club Distinguido, a los clubes fundados recientemente se les asignará una base de afiliación mínima de veinte socios a efectos de la presentación de informes. En los clubes que se funden con más de veinte socios, los informes reflejarán como base la cantidad real de miembros pagos.

## **INFORMES**

Las evaluaciones frecuentes son una parte importante de cualquier programa de reconocimiento. Al trabajar en busca de objetivos, es necesario saber el avance que se lleva. Un informe en línea muestra la base de socios del club, la afiliación actual y el progreso hacia los diez objetivos. Las actualizaciones están disponibles diariamente en el sitio web de Toastmasters International en [www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports](http://www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports).



## PLAN DE ÉXITO DEL CLUB

El comité ejecutivo del club (que incluye los siete oficiales y el Presidente inmediato anterior) desarrolla un **Plan de Éxito del Club** según las necesidades y los objetivos de los socios del club. En primer lugar, los oficiales del club determinan cómo se comunicarán, abordarán los conflictos y las responsabilidades que tendrán. En segundo lugar, los oficiales del club evalúan las situaciones actuales, establecen objetivos específicos y desarrollan estrategias que se pueden usar para lograr el éxito. Para ayudar a los oficiales del club en ese esfuerzo, el plan identifica recursos útiles que pueden usarse. Finalmente, el plan requiere que los oficiales del club identifiquen tareas, desarrollen un cronograma y hagan un seguimiento de los logros.

Ganar el reconocimiento para un club no es algo que pueda lograr una sola persona. Se requiere un equipo de personas que estén dedicadas a un objetivo común, tengan un plan y lo ejecuten bien; que compartan la responsabilidad por sus tareas y dependan mutuamente entre sí para lograrlas. Estos equipos no solo incluyen a los oficiales del club, ya que también pueden formarse otros comités para ayudar a llevar a cabo los aspectos específicos del Plan de Éxito del Club.

El Comité ejecutivo del club determina lo que el club logrará este año y en años futuros. La visión debe ser alcanzable e inspiradora para que los otros socios del club se motiven a involucrarse y a ayudar con los esfuerzos del comité.

Una vez que se cuenta con una visión, los oficiales del club determinan quién asumirá cada rol y cuáles serán las responsabilidades de cada socio. ¿Son las habilidades y los talentos de algunos de los socios para ciertas tareas? Plantearse preguntas como estas permitirá a los oficiales del club asignar tareas a los socios más idóneos.

El Plan de Éxito del Club incluye todos los elementos necesarios para lograr los objetivos de su club: qué, cómo, quién y cuándo. Si se determina cuándo, cómo y qué es lo que se hará, así como quién será responsable de hacerlo, esto, hará que lograr el éxito sea mucho más fácil. Con ese fin, el Comité ejecutivo del club debe comenzar el período con el siguiente programa:

1. Establecer objetivos específicos.
2. Establecer estrategias para lograr los objetivos.
3. Desarrollar un marco para ayudar a llevar a cabo el plan y producir resultados.

Los oficiales del club revisan los informes en línea y se reúnen regularmente para evaluar el progreso del Plan de Éxito del Club y luego realizan ajustes, según sea necesario. Es importante que haya buena comunicación entre los socios del comité ejecutivo del club. Los oficiales del club deben realizar un seguimiento con la frecuencia que sea necesaria y ofrecer asistencia para resolver cualquier conflicto y desafío que surja.

Para lograr los objetivos que van más allá del término de un año, los oficiales salientes del club deben compartir el Plan de Éxito del Club con los oficiales entrantes al final del año. De este modo, cada nuevo equipo de oficiales del club puede construir sobre los éxitos logrados en los períodos anteriores.

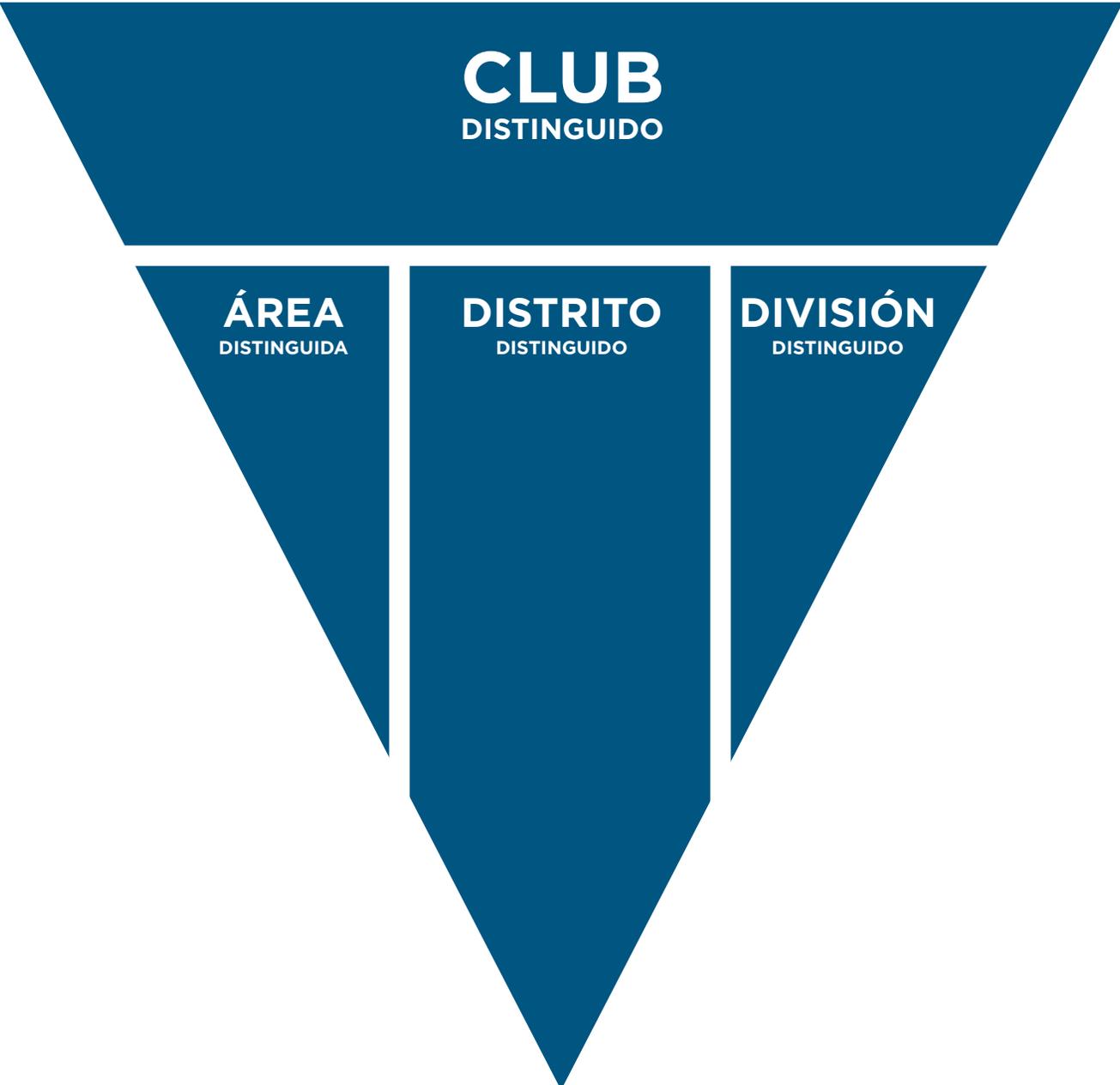
## El reconocimiento Líder Avanzado Bronce

El premio al Líder Avanzado Bronce del Programa Educativo Tradicional reconoce a los socios por sus actividades de liderazgo dentro del club. Uno de los requisitos para obtener este reconocimiento es desempeñarse como oficial del club (presidente, vicepresidente de educación, vicepresidente de afiliación, vicepresidente de relaciones públicas, secretario, tesorero u oficial de asambleas) y participar en la preparación del Plan de Éxito del Club mientras se desempeña como oficial durante un período mínimo de seis meses. Al asistir en la preparación y finalización del plan, los oficiales del club obtienen crédito para este reconocimiento.



# PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO DE DISTRITO

El Programa del Club Distinguido sirve como punto de partida para el Programa de Reconocimiento del Distrito que abarca los programas de Área, Distrito y División Distinguidos. Los objetivos de estos programas están basados en Clubes Distinguidos. Esto significa que el éxito del club es esencial para el éxito de las áreas, las divisiones y los distritos. El gráfico a continuación ilustra la relación entre el club, el área, la división y el distrito:





---

## VISITAS AL CLUB DEL DIRECTOR DE ÁREA

El director de área, en particular, se desempeña como enlace entre su club y el distrito. Dos veces al año, el Director de área visita su club. Durante esas visitas, puede solicitar revisar el **Plan de Éxito del Club**. Usted debe estar preparado para mostrarle el plan y hablarle sobre el mismo y el progreso del club. El director de área puede ayudar a su club con apoyo del distrito u obtener consejos valiosos para incorporar los *Momentos de la Verdad* en sus sesiones.



# PLAN DE ÉXITO DEL CLUB

Número del club \_\_\_\_\_

## COMPOSICIÓN DEL EQUIPO

Nombre los miembros del comité ejecutivo del club (los siete oficiales y el Presidente inmediato anterior):

## VALORES

Los valores de Toastmasters International son la integridad, el respeto, el servicio y la excelencia. Estos valores se deben incorporar como punto de referencia en cada decisión que se tome a cualquier nivel dentro de la organización. Los valores de Toastmasters proporcionan un medio para guiar y evaluar las operaciones, así como para la planificación y la visión de futuro de la organización.

¿Cuáles son los valores del comité ejecutivo del club?

## PRINCIPIOS OPERATIVOS DEL EQUIPO

¿Qué principios mantiene el comité ejecutivo del club? (Estos principios pueden incluir confianza, aprendizaje de manera segura, colaboración, etc.).

## OBSTÁCULOS POTENCIALES

¿Qué obstáculos tendrá que considerar el comité ejecutivo del club al establecer las estrategias? (Por ejemplo, estos obstáculos pueden incluir conflictos con asuntos personales).

## PROTOCOLO DE LAS SESIONES

En general, ¿cómo procesará las tareas el comité ejecutivo del club? (Por ejemplo, considere la frecuencia con que se reunirán o convocarán a sesión, cuáles serán las prácticas de las sesiones, etc.).

## INTERACCIONES DEL EQUIPO Y NORMAS DE COMPORTAMIENTO

¿Cómo se tomarán las decisiones?

¿Cuál será el método de comunicación del comité ejecutivo del club? Determine la primera preferencia, la segunda preferencia, etc.

¿Cuáles serán los parámetros de comunicación? (Los parámetros pueden incluir si el Comité ejecutivo del club se comunica por teléfono o por correo electrónico). ¿Cuánto tiempo durarán las sesiones? ¿Con qué frecuencia se comunicarán los miembros del comité entre sí y con el director de área?

¿De qué manera el comité ejecutivo del club resolverá las diferencias de opiniones?

¿De qué manera los miembros del comité ejecutivo del club se respaldarán entre sí?

¿De qué manera el comité ejecutivo del club será responsable de sus funciones?

¿De qué manera se reconocerán los esfuerzos del comité ejecutivo del club y de los socios de apoyo?



## PUNTO DE PARTIDA

¿Cuál es la **base de socios** de su club? \_\_\_\_\_

### Requisito excluyente

Para ser considerado para el reconocimiento, su club debe tener veinte socios o un **crecimiento neto** de al menos cinco nuevos socios a partir del 30 de junio.

¿Cuántos socios se propone tener su club a partir del 30 de junio? \_\_\_\_\_

¿Cuánto crecimiento neto se propone tener su club a partir del 30 de junio? \_\_\_\_\_

### Objetivos

| Logro                          | Reconocimiento obtenido         |
|--------------------------------|---------------------------------|
| Lograr cinco de diez objetivos | Club Distinguido                |
| Lograr siete de diez objetivos | Club Selecto Distinguido        |
| Lograr nueve de diez objetivos | Club Distinguido del Presidente |

¿Cuántos de los diez objetivos se propone lograr su club? \_\_\_\_\_

## EDUCACIÓN: OBJETIVOS DEL 1 AL 6

1. Dos reconocimientos de Comunicador Competente (CC)
  2. Dos reconocimientos CC adicionales
  3. Un premio de Comunicador Avanzado Bronce (ACB), Comunicador Avanzado Plata (ACS) o Comunicador Avanzado Oro (ACG)
  4. Un reconocimiento ACB, ACS o ACG adicional
  5. Un premio de Líder Competente (CL), Líder Avanzado Bronce (ALB), Líder Avanzado Plata (ALS) o Toastmaster Distinguido (DTM)
  6. Un reconocimiento CL, ALB, ALS o DTM adicional
- P1. Cuatro socios completan el Nivel 1
  - P2. Dos socios completan el Nivel 2
  - P3. Dos socios más completan el Nivel 2
  - P4. Dos socios completan el Nivel 3
  - P5. Un socio completa el Nivel 4
  - P6. Un socio completa el Nivel 5

## Análisis de situación

El objetivo de un análisis de situación es evaluar el estado de su club en el momento actual. Solamente después de haber identificado la ubicación actual de su club, usted podrá planificar la dirección hacia donde se dirigirán.

Revisa la situación actual de tu club con respecto a las metas educativas.

¿Cuál es el estado actual de los socios del club en cualquier programa educativo? ¿Quién se espera que obtenga un reconocimiento educativo o complete un nivel en Pathways en el futuro cercano?

¿Qué tan motivados están los socios para avanzar en el programa educativo?

¿Qué obstáculos impiden que los socios realicen los proyectos?

¿Cuán familiarizados están los socios con el programa educativo?

¿De qué manera promueve su club el programa educativo?

Notas adicionales:

## Plan de acción de educación

Identifique las acciones que su club realizará para satisfacer las necesidades identificadas en el análisis de situación.

### Acción educativa 1

Describe de qué forma se ayudará a los socios a obtener reconocimientos de CC o a completar los niveles 1 y 2 en Pathways. Específicamente, ¿qué acción se tomará? Refiérase a esta acción como Acción educativa 1.

### Recursos para la Acción educativa 1

Su club tiene muchos recursos a su disposición (equipos, materiales, personas y posibilidad de financiación). Se pueden formar comités para llevar a cabo objetivos específicos, especialmente cuando ciertos socios están interesados o tienen habilidades en un área determinada.

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción educativa 1?

### Tarea para la Acción educativa 1

Al crear un plan, es importante asignar a una persona o un grupo a cada acción. De esta forma, el encargado se hace responsable de completar la acción asignada.

¿Quién es responsable de la Acción educativa 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

### Cronograma para la Acción educativa 1

Determinar un cronograma permite que el comité ejecutivo del club haga un seguimiento del progreso hecho en cada objetivo. Una vez que se define el cronograma, el comité debe revisarlo periódicamente para determinar si su club se encuentra en camino para completar cada acción o si se deben realizar ajustes para alcanzar el objetivo.

¿Cuándo comenzará la Acción educativa 1?

¿Cuándo se completará la Acción educativa 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

### Acción educativa 2

Considera de qué manera se pueden abordar las necesidades de los socios para que puedan obtener reconocimientos de ACB, ACS y ACG o completen los Niveles 2 y 3 en Pathways. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción educativa 2.

### Recursos para la Acción educativa 2

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (de forma individual o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción educativa 2?

### Tarea para la Acción educativa 2

¿Quién es responsable de la Acción educativa 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

### Cronograma para la Acción educativa 2

¿Cuándo comenzará la Acción educativa 2?

¿Cuándo se completará la Acción educativa 2?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

### Acción educativa 3

Describe tu estrategia para ayudar a los socios a obtener los reconocimientos de CL, ALB, ALS y DTM o completar los Niveles 4 y 5 en Pathways. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción educativa 3.

### Recursos de Acción educativa 3

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (de forma individual o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción educativa 3?

### Tarea para la Acción educativa 3

¿Quién es responsable de la Acción educativa 3? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

### Cronograma para la Acción educativa 3

¿Cuándo comenzará la Acción educativa 3?

¿Cuándo se completará la Acción educativa 3?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?



## AFILIACIÓN: OBJETIVOS 7 Y 8

- 7. Cuatro nuevos socios
- 8. Cuatro nuevos socios adicionales

### Análisis de situación

Revise la situación actual de su club con respecto a la afiliación.

¿Cuál es la situación de la afiliación actual? En promedio, ¿cuántos nuevos socios se afilian a su club cada año?

¿Cuáles son los obstáculos actuales del club para lograr sus objetivos de afiliación?

Notas adicionales:

### Plan de acción de afiliación

#### Acción de afiliación 1

Describa de qué manera su club obtendrá cuatro nuevos socios. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de afiliación 1.

#### Recursos para la Acción de afiliación 1

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (de forma individual o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de afiliación 1?

**Tarea para la Acción de afiliación 1**

¿Quién es responsable de la Acción de afiliación 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

**Cronograma para la Acción de afiliación 1**

¿Cuándo comenzará la Acción de afiliación 1?

¿Cuándo se completará la Acción de afiliación 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

**Acción de afiliación 2**

Describa de qué manera su club obtendrá cuatro nuevos socios adicionales. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de afiliación 2.

**Recursos para la Acción de afiliación 2**

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de afiliación 2?

**Tarea para la Acción de afiliación 2**

¿Quién es responsable de la Acción de afiliación 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

## **Cronograma de Acción de afiliación 2**

¿Cuándo comenzará la Acción de afiliación 2?

¿Cuándo se completará la Acción de afiliación 2?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?



## CAPACITACIÓN: OBJETIVO 9

9. Un mínimo de cuatro oficiales del club deben ser capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación

### Análisis de situación

Revise la situación actual en su club con respecto a la capacitación.

¿Cuál es la situación de capacitación actual? En promedio, ¿cuántos oficiales del club se capacitan cada año?

¿Cuáles son los obstáculos actuales del club para lograr sus objetivos de capacitación?

Notas adicionales:

### Plan de acción de capacitación

#### Acción de capacitación 1

Describa cómo hará su club para garantizar cuatro oficiales del club se capaciten entre el 1 de junio y el 31 de agosto. En el caso de los clubes recientemente fundados, consulte la gráfica del Objetivo 9 que se encuentra en la página 9 de este manual para obtener más detalles sobre los requisitos de capacitación. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de capacitación 1.

#### Recursos para la Acción de capacitación 1

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de capacitación 1?

### Tarea para la Acción de capacitación 1

¿Quién es responsable de la Acción de capacitación 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

### Cronograma para la Acción de capacitación 1

¿Cuándo comenzará la Acción de capacitación 1?

¿Cuándo se completará la Acción de capacitación 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

### Acción de capacitación 2

Describa cómo hará su club para garantizar que cuatro oficiales del club se capaciten entre el 1 de diciembre y el 28 de febrero (o 29 de febrero si es año bisiesto). En el caso de los clubes recientemente fundados, consulte la gráfica del Objetivo 9 que se encuentra en la página 9 de este manual para obtener más detalles sobre los requisitos de capacitación. Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de capacitación 2.

### Recursos para la Acción de capacitación 2

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de capacitación 2?

### Tarea para la Acción de capacitación 2

¿Quién es responsable de la Acción de capacitación 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

## **Cronograma para la Acción de capacitación 2**

¿Cuándo comenzará la Acción de capacitación 2?

¿Cuándo se completará la Acción de capacitación 2?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?



---

## ADMINISTRACIÓN: OBJETIVO 10

10. Pago a tiempo de cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios por un período determinado (al menos tres deben ser miembros que renuevan) y envío a tiempo de la lista de oficiales del club.

### Análisis de situación

Revise la situación actual en su club con respecto a la administración.

¿Cuáles son los obstáculos actuales del club para lograr sus objetivos de administración?

Notas adicionales:

### Plan de acción de administración

#### Acción de administración 1

Describa cómo hará su club para garantizar que la Sede Internacional reciba las cuotas de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios (por lo menos, tres de los cuales, deben renovar afiliación) en el período de cuotas actual (a más tardar el **1 de octubre** o el **1 de abril**). Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de administración 1.

#### Recursos para la Acción de administración 1

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en o comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de administración 1?

### Tarea para la Acción de administración 1

¿Quién es responsable de la Acción de administración 1? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

### Cronograma para la Acción de administración 1

¿Cuándo comenzará la Acción de administración 1?

¿Cuándo se completará la Acción de administración 1?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?

### Acción de administración 2

Describa cómo hará su club para garantizar que la lista de oficiales del club sea recibida por la Sede Internacional antes del **30 de junio** y/o antes del **31 de diciembre** (si el club realiza elecciones semestralmente). Específicamente, ¿qué acción se realizará? Refiérase a esta acción como Acción de administración 2.

### Recursos para la Acción de administración 2

¿Qué equipos, materiales, financiación o personas (individualmente o en comités) se pueden usar para ayudar a lograr la Acción de administración 2?

### Tarea para la Acción de administración 2

¿Quién es responsable de la Acción de administración 2? Si es un comité, ¿quiénes son los miembros del comité y cuál es la responsabilidad específica de cada persona?

## **Cronograma para la Acción de administración 2**

¿Cuándo comenzará la Acción de administración 2?

¿Cuándo se completará la Acción de administración 2?

¿Cómo se hará un seguimiento del progreso?



## FIRMAS

Presidente

Fecha

Vicepresidente de educación

Fecha

Vicepresidente de afiliación

Fecha

Vicepresidente de relaciones públicas

Fecha

Secretario

Fecha

Tesorero

Fecha

Oficial de asambleas

Fecha

Presidente inmediato anterior

Fecha

Socio del club y función

Fecha

Socio del club y función

Fecha

Socio del club y función

Fecha



# OBJETIVOS DEL PROGRAMA DEL CLUB DISTINGUIDO

Año de Toastmasters: \_\_\_\_\_

## REQUISITO EXCLUYENTE

Para ser considerado para el reconocimiento, su club debe tener veinte socios o un **crecimiento neto** de al menos cinco nuevos socios a partir del 30 de junio. Los socios transferidos no cuentan para este total hasta que sus cuotas de afiliación hayan sido pagadas y estén al día en el nuevo club.

## OBJETIVOS

Su club debe esforzarse por cumplir los siguientes objetivos durante el año:

### Objetivos del Programa de Club Distinguido

#### EDUCACIÓN

##### Programa Educativo Tradicional

1. Dos reconocimientos de Comunicador Competente (CC)
2. Dos reconocimientos CC adicionales
3. Un premio de Comunicador Avanzado Bronce (ACB), Comunicador Avanzado Plata (ACS) o Comunicador Avanzado Oro (ACG)
4. Un reconocimiento ACB, ACS o ACG adicional
5. Un premio de Líder Competente (CL), Líder Avanzado Bronce (ALB), Líder Avanzado Plata (ALS) o Toastmaster Distinguido (DTM)
6. Un reconocimiento CL, ALB, ALS o DTM adicional

##### Experiencia de Aprendizaje Toastmasters Pathways

- P1. Cuatro socios completan el Nivel 1
- P2. Dos socios completan el Nivel 2
- P3. Dos socios más completan el Nivel 2
- P4. Dos socios completan el Nivel 3
- P5. Un socio completa el Nivel 4
- P6. Un socio completa el Nivel 5

#### AFILIACIÓN

7. Cuatro nuevos socios
8. Cuatro nuevos socios adicionales

#### CAPACITACIÓN

9. Un mínimo de cuatro oficiales del club deben ser capacitados durante cada uno de los dos períodos de capacitación

#### RECONOCIMIENTO

Cuando el club logra el **requisito excluyente** y además hace lo siguiente, es elegible para recibir el reconocimiento Club Distinguido al finalizar el año:

| Logro                          | Reconocimiento obtenido         |
|--------------------------------|---------------------------------|
| Lograr cinco de diez objetivos | Club Distinguido                |
| Lograr siete de diez objetivos | Club Selecto Distinguido        |
| Lograr nueve de diez objetivos | Club Distinguido del Presidente |

Revise su progreso en [www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports](http://www.toastmasters.org/distinguishedperformancereports).

#### ADMINISTRACIÓN

10. Pago a tiempo de cuotas de renovación de afiliación acompañadas de los nombres de ocho socios por un período determinado (al menos tres deben ser miembros que renuevan) y envío a tiempo de la lista de oficiales del club.



## RECURSOS DEL CLUB

---

|   |  |
|---|--|
| Solicitudes de afiliación   | <a href="http://www.toastmasters.org/membershipapps">www.toastmasters.org/membershipapps</a>     |
| Momentos de la Verdad (Artículo SP290)  | <a href="http://www.toastmasters.org/290">www.toastmasters.org/290</a>                           |
| <i>Success 101</i> (Artículo 1622)  | <a href="http://www.toastmasters.org/1622">www.toastmasters.org/1622</a>                         |
| Logotipos, imágenes y plantillas  | <a href="http://www.toastmasters.org/logos">www.toastmasters.org/logos</a>                       |
| <i>Master Your Meetings</i> (Artículo 1312)   | <a href="http://www.toastmasters.org/1312">www.toastmasters.org/1312</a>                         |
| <i>Membership Growth</i> (Artículo 1159)  | <a href="http://www.toastmasters.org/1159">www.toastmasters.org/1159</a>                         |
| <i>Put on a Good Show</i> (Artículo 220)  | <a href="http://www.toastmasters.org/220">www.toastmasters.org/220</a>                           |
| <i>Finding New Members for Your Club</i><br>(Artículo 291)                                      | <a href="http://www.toastmasters.org/291">www.toastmasters.org/291</a>                           |
| Preguntas sobre el programa del club distinguido  | <a href="mailto:membership@toastmasters.org">membership@toastmasters.org</a>                     |
| Preguntas sobre los oficiales del club  | <a href="mailto:clubofficers@toastmasters.org">clubofficers@toastmasters.org</a>                 |
| Contactos del distrito, el director de area de su club y listado de los sitios web del distrito | <a href="http://www.toastmasters.org/districtwebsites">www.toastmasters.org/districtwebsites</a> |
| Revista <i>Toastmaster</i>  | <a href="http://www.toastmasters.org/magazine">www.toastmasters.org/magazine</a>                 |



---

## NOTAS



[www.toastmasters.org](http://www.toastmasters.org)