

TOASTMASTERS
INTERNATIONAL®



Momentos de la Verdad **Hoja de trabajo**

The Successful Club Series

© 2016 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 única de Toastmasters International y solo podrán ser usados con permiso.

Rev. 09/2020 Artículo 290H



**DONDE SE HACEN
LOS LÍDERES**

www.toastmasters.org



Examine el Momento de la Verdad que se le asignó y evalúe qué tan bien cumple su club con cada estándar.

1	2	3	4	5
Nunca cumplimos con este estándar	Rara vez cumplimos con este estándar	A veces cumplimos con este estándar	Generalmente cumplimos con este estándar	Siempre cumplimos con este estándar

PRIMERAS IMPRESIONES

Las primeras impresiones son importantes para el éxito del club debido a que las experiencias y observaciones positivas de los invitados determinan si van a regresar y convertirse en socios.

Estándares			
Se da una cálida bienvenida a los invitados y se los presenta a los oficiales y socios		La sesión se realiza en un lugar conveniente	
Se proporciona el libro de invitados y las etiquetas de nombre		Se propone a los invitados que se dirijan al club	
La sala de la sesión está organizada de forma profesional		Se propone a los invitados que se afilien al club	

ORIENTACIÓN A LOS SOCIOS

Para que los socios aprovechen al máximo la experiencia Toastmasters, el club debe familiarizar a los socios nuevos con los programas de educación y reconocimiento de Toastmasters y hacer que sean conscientes de la responsabilidad del club hacia ellos y la de ellos hacia el club.

Estándares			
Iniciación formal, que incluye la presentación del broche de socio		Adaptaciones para personas con discapacidad	
Assignment of mentor		Asignación de roles de orador	
Se discuten los programas educativos y el sistema de reconocimiento		El socio está involucrado en todos los aspectos de las actividades del club	
Se evalúan las necesidades de aprendizaje			

COMPAÑERISMO, VARIEDAD Y COMUNICACIÓN

El club retiene a los socios generando un entorno divertido, amigable y de apoyo mutuo en el cual se promueve un aprendizaje agradable.

Estándares			
Se da una cálida bienvenida a los invitados y se los hace sentir bienvenidos		Los socios participan en las actividades del Área, del Distrito e internacionales	
Se planifican sesiones interesantes y educativas		Se fomentan las actividades entre clubes	
Se programan eventos sociales con regularidad		El boletín y sitio web del club se publican y actualizan regularmente	

1	2	3	4	5
Nunca cumplimos con este estándar	Rara vez cumplimos con este estándar	A veces cumplimos con este estándar	Generalmente cumplimos con este estándar	Siempre cumplimos con este estándar

PLANIFICACIÓN DE PROGRAMAS Y ORGANIZACIÓN DE SESIONES

Cuando las reuniones del club se planifican cuidadosamente, con oradores bien preparados y evaluaciones útiles, los socios pueden cumplir sus objetivos de aprendizaje.

Estándares			
El programa y la agenda se publican con anticipación		Las sesiones comienzan y terminan a tiempo	
Los socios conocen las responsabilidades del programa y están preparados para llevar a cabo todas las tareas		Los Table Topics® y las actividades son creativos	
Todos los proyectos son de Pathways, el programa educativo de Toastmasters.		Las evaluaciones son positivas y útiles	

FORTALEZA DE LA AFILIACIÓN

Cuando el club cuenta con suficientes socios para brindar liderazgo y realizar las tareas de la sesión y del comité, se convierte en un club entusiasta y activo que beneficia a los socios existentes y atrae a socios nuevos.

Estándares			
El club tiene 20 socios o más		Los programas del club son variados e interesantes	
Se retiene a los socios		Se reconoce a los Toastmasters que patrocinan a socios nuevos	
Se promueve al club en la comunidad o dentro de la organización a la que pertenece		Frecuentes programas de afiliación	

RECONOCIMIENTO DE LOGROS

El club motiva a los socios a mantenerse activos supervisando su progreso en el cumplimiento de los objetivos, presentando inmediatamente las solicitudes de adjudicación de reconocimientos, y exaltando sus logros de forma constante.

Estándares			
Las solicitudes de reconocimientos son enviadas inmediatamente a la Sede central		Se reconoce a los líderes del club, del Distrito e internacionales	
Las gráficas de progreso se exhiben y se actualizan		Se publican los logros del club y de los socios	
Los logros de los socios se reconocen formalmente con una ceremonia		Se usa el Programa del Club Distinguido para la planificación y el reconocimiento	

Para cada estándar que tenga una calificación de 3 o inferior, consulte el Cuadro de Mejores Prácticas y discuta las siguientes preguntas con su equipo:

1. ¿Cuál es la causa de este desafío?

2. ¿Qué se puede hacer para superarlo? ¿Quién podría ser responsable de esa acción?

CUADRO DE MEJORES PRÁCTICAS

INVITADOS

Desafíos	Posibles causas	Recomendaciones
<ul style="list-style-type: none"> ▪ No se presentan invitados a visitar el club. ▪ Los invitados no se afilian al club. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Puede que los invitados no se sientan bienvenidos. A veces, al interactuar con un grupo muy unido, las personas nuevas pueden sentirse excluidas. ▪ Los invitados se unen a los clubes en los que sienten que contarán con el apoyo necesario para lograr sus metas personales. ▪ Es posible que después de la primera sesión no se esté sugiriendo OR solicitando a los invitados que se sumen al club. ▪ Puede que los invitados hayan sido testigos de una interacción crítica o negativa. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El VPM (Vicepresidente de Afiliación) debe utilizar un libro de visitas y pedir a los invitados que se asocien al final de la sesión. ▪ Asegúrese de que los invitados tengan etiquetas de nombre. ▪ Incluya información sobre la vestimenta en el sitio web del club para que los invitados se sientan cómodos. ▪ Dé la bienvenida a los invitados cuando entren y preséntelos a otros socios en el club con información personal en vez de títulos. ▪ ¡Haga que estas reuniones sean amigables, agradables y divertidas! Trate de organizar reuniones temáticas y con variedad en Table Topics™ (discursos de improvisación). ▪ Publique gráficas para mostrar el progreso de los socios. ▪ Prepare el salón con carteles de Toastmasters y revistas para atraer a los invitados. ▪ Use la página web del club, boletines y redes sociales para promocionar las sesiones. ▪ Otorgue el Reconocimiento a la Comunicación a alguien de la ciudad que no sea socio de Toastmasters pero que sea muy respetado y apreciado en la comunidad. ▪ Implemente un Programa de Iniciación en la Oratoria.

INVITADOS

EVALUACIONES

Desafíos	Posibles causas	Recomendaciones
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los oradores son hipersensibles a los comentarios constructivos. ▪ Las evaluaciones son superficiales e ineficaces. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las evaluaciones honestas y de ayuda dependen de la confianza dentro del grupo. ▪ Las evaluaciones no brindan comentarios constructivos. ▪ Puede que los evaluadores no sepan cómo brindar evaluaciones eficaces. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El Vicepresidente de Educación debe permitir que sean evaluadores solamente los socios que hayan dado cinco discursos o más. ▪ Centre las evaluaciones en los objetivos del manual. ▪ Pida a los Toastmasters experimentados (de su club o de un club cercano) que demuestren cómo brindar evaluaciones eficaces. ▪ Programe eventos sociales para crear una cultura amigable y de apoyo.

EVALUACIONES

LOGROS DEL SOCIO

Desafíos	Posibles causas	Recomendaciones
<ul style="list-style-type: none"> Los socios no obtienen reconocimientos. Los oradores no mejoran. 	<ul style="list-style-type: none"> Los socios no están presentando discursos del programa educativo de Toastmasters. No se reconocen los logros dentro del club. Los mentores no apoyan a los discípulos. Puede que los mentores no entiendan sus responsabilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> Reconozca la presentación del discurso Rompiendo el Hielo con un galardón o una ceremonia. Entregue un recuerdo para conmemorar el logro. Pida a los socios con experiencia que cuenten sus historias de éxito sobre el logro de sus objetivos profesionales y de Toastmasters. Asegúrese de que se expliquen claramente el logro y el reconocimiento y de que se haga énfasis en los mismos durante la orientación. El Vicepresidente de Educación debe asegurarse que los discursos presentados sean del programa educativo de Toastmasters. Aclare a mentores y discípulos cuáles son las responsabilidades del mentor.

LOGROS DEL SOCIO

RETENCIÓN DE SOCIOS

Desafíos	Posibles causas	Recomendaciones
<ul style="list-style-type: none"> Los socios no están interesados. Los socios no vuelven. Los socios tienen una actitud negativa acerca de Toastmasters y su club. 	<ul style="list-style-type: none"> Puede que no haya un programa de orientación formal. Puede que los socios no estén al tanto del programa de orientación o de los beneficios de participar. Puede que los discípulos sientan que sus mentores no se adaptan a sus necesidades. 	<ul style="list-style-type: none"> Recurra al Vicepresidente de Educación y use un programa de orientación formal para asegurarse de que los socios participen activamente. El VPM (Vicepresidente de Afiliación) debe ponerse en contacto con los socios que hayan estado ausentes o enfermos mediante una llamada telefónica o tarjeta para saludarlos y hacerlos sentir apreciados. Comience y termine las sesiones a tiempo para mostrar respeto por todos los asistentes. Use la Encuesta de Intereses del Socio para que los socios puedan compartir sus objetivos y necesidades con el club. Reconozca los logros de todas las funciones, tanto importantes como menores.

RETENCIÓN DE SOCIOS

ORIENTACIÓN

Desafíos	Posibles causas	Recomendaciones
<ul style="list-style-type: none"> Los socios no están satisfechos con el programa de orientación. Los socios no están aprovechando el programa de orientación. Los socios no están interesados en ser mentores. 	<ul style="list-style-type: none"> Puede que los socios sientan que no están logrando sus objetivos. Puede que los socios no se sientan apoyados. Puede que las reuniones se estén iniciando o finalizando tarde. 	<ul style="list-style-type: none"> Haga hincapié a los socios nuevos sobre la importancia del programa de orientación. Haga un seguimiento de forma regular con mentores y discípulos para medir la eficacia. Promueva los programas de orientación en todos los niveles de aprendizaje, no solo para los socios nuevos. Informe a los socios que cambiar de mentor es algo normal y nadie debe sentirse vinculado a un solo mentor. Elabore un programa formal de comentarios entre el mentor y el discípulo para promover la responsabilidad.

ORIENTACIÓN

Notas

Notas



**DONDE SE HACEN
LOS LÍDERES**