

# Programa de Distinção do Clube (DCP)

Como Ser um Clube com Distinção



**THINK AND SPEAK**  
Club 9623849  
Colorado Springs, CO

We provide a supportive and positive learning experience in which members are empowered to develop communication and leadership skills resulting in greater self-confidence and personal growth.





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

© 2020 Toastmasters International. Todos os direitos reservados. Toastmasters International, o logotipo do Toastmasters International e todas as outras marcas comerciais e direitos autorais do Toastmasters International são de propriedade exclusiva do Toastmasters International e só podem ser utilizados mediante autorização.

Item pt-BR1111 Rev. 06/2024

# Índice

<b>Bases para o sucesso no Programa de Distinção do Clube .....</b>	<b>4</b>
<b>O Programa de Distinção do Clube .....</b>	<b>5</b>
<b>Como Funciona .....</b>	<b>5</b>
Requisitos de Qualificação .....	5
Objetivos a Atingir.....	6
Reconhecimento.....	10
<b>Terminologia e Especificações do Programa.....</b>	<b>10</b>
Base de Afiliação .....	10
Afiliação no Fim do Ano.....	10
Crescimento Líquido .....	11
Envio de Informações para a Sede Mundial.....	11
Clubes Recém-Oficializados .....	11
<b>Relatórios .....</b>	<b>12</b>
<b>Plano de Sucesso do Clube .....</b>	<b>12</b>
<b>Programa de Reconhecimento do Distrito.....</b>	<b>13</b>
<b>Visitas do Diretor de Área ao Clube.....</b>	<b>14</b>
<b>Recursos do Clube .....</b>	<b>14</b>
<b>Objetivos do Programa de Distinção do Clube .....</b>	<b>15</b>
Requisitos de Qualificação.....	15
Objetivos a Atingir.....	15
Reconhecimento .....	15

# Missões, Valores e Promessas

## Missão do Toastmasters International

Capacitar indivíduos a tornarem-se comunicadores e líderes mais eficazes.

## Missão do Distrito

Criar novos clubes e apoiar todos os clubes a atingirem a excelência.

## Missão do Clube

Fornecer uma experiência de aprendizagem favorável e positiva em que se permite aos associados desenvolver competências de comunicação e liderança, resultando em maior autoconfiança e crescimento pessoal.

## Valores Fundamentais do Toastmasters International

- ▶ Integridade
- ▶ Respeito
- ▶ Serviço
- ▶ Excelência

## Toastmasters International Promessa da Marca

Capacitar indivíduos por meio do desenvolvimento pessoal e profissional.

Esta é a promessa que o Toastmasters International faz aos associados dos clubes. Quando alcançarmos essa meta de forma consistente, em todos os clubes ao redor do mundo, teremos atingido a excelência nos clubes.

## A Promessa de um Toastmaster

Como associado do Toastmasters International e do meu clube, prometo

- ▶ Participar nas reuniões do clube com regularidade
- ▶ Preparar todos os meus projetos dando sempre o meu melhor, baseando-os no programa educacional do Toastmasters
- ▶ Preparar-me para cumprir e desempenhar bem as funções a mim atribuídas nas reuniões
- ▶ Apresentar avaliações úteis e construtivas aos colegas
- ▶ Ajudar o clube a manter um ambiente positivo e acolhedor para que todos os associados possam aprender e crescer
- ▶ Servir o meu clube como diretor quando designado a fazê-lo
- ▶ Tratar meus colegas de clube e os nossos convidados com respeito e cortesia
- ▶ Trazer convidados às reuniões do clube para que possam ver os benefícios que advêm de uma afiliação ao Toastmasters
- ▶ Cumprir as diretrizes e regras de todos os programas educacionais e de reconhecimento do Toastmasters
- ▶ Agir segundo os valores fundamentais de integridade, respeito, serviço e excelência durante a realização de todas as atividades no Toastmasters

# Bases para o sucesso no Programa de Distinção do Clube

Clubes de alta qualidade melhoram a experiência dos associados. Eles incentivam e comemoram as conquistas dos associados, proporcionam um ambiente divertido e solidário e oferecem reuniões variadas, organizadas com profissionalismo. Nesses clubes, os diretores são treinados em todos os aspectos de qualidade do clube para garantir que os associados tenham acesso a um programa de mentoria formal, recebam avaliações que os ajudem a crescer e sejam motivados a atingirem seus objetivos.

Um dos objetivos principais dos clubes é o de proporcionar a melhor experiência possível aos associados, para que haja retenção dos associados atuais e para que novos se afilem. Como você pode criar a melhor experiência possível para os associados do seu clube? As primeiras impressões são cruciais. A primeira interação com seu clube de cada associado novo, ou potencial associado, deve ser positiva. O Toastmasters define esses momentos decisivos, quando as primeiras impressões estão sendo criadas, como **Momentos de Verdade**.

<b>Momentos de Verdade</b>	
<b>Primeiras Impressões</b>	O seu clube assegura que as experiências e observações dos convidados se transformem em primeiras impressões que os encorajem a voltar.
<b>Orientação dos Associados</b>	O seu clube introduz aos novos associados o programa educacional e de reconhecimento do Toastmasters, as responsabilidades dos associados para com o clube, e a responsabilidade do clube para com os associados.
<b>Companheirismo, variedade e comunicação</b>	Seu clube oferece um ambiente acolhedor, amigável e descontraído que encoraja uma aprendizagem agradável.
<b>Planejamento do Programa e Organização da Reunião</b>	As reuniões do seu clube são planejadas com cuidado, com oradores bem preparados e com avaliações úteis.
<b>A força dos associados</b>	O seu clube possui um número suficiente de associados para proporcionar liderança e preencher todas as funções nas reuniões e os cargos dos comitês do clube. O seu clube realiza campanhas de recrutamento e retenção de associados.
<b>O Reconhecimento das Conquistas</b>	Seu clube monitora o progresso dos associados quanto a objetivos, submete prontamente os formulários de reconhecimentos devidamente preenchidos e também reconhece consistentemente as conquistas dos associados.

Quando postos em ação, os **Momentos de Verdade** servem como roteiro para concretizar a missão, a visão para o futuro e os valores fundamentais do Toastmasters. Ele destaca elementos essenciais para o sucesso e a distinção que transformam clubes de sucesso em clubes com Distinção. Os clubes com Distinção, por sua vez, são a base das Áreas, das Divisões e dos Distritos com Distinção.

Deixe que os **Momentos de Verdade** sejam o seu guia para prestar serviço de qualidade e proporcionar experiências incríveis aos associados.

Se você estiver procurando apoio adicional, entre em contato com seus líderes de Distrito para obter orientação. Caso cumpra os requisitos, seu clube poderá ter direito a um coach ou coaches que trabalharão com o clube para torná-lo um Clube com Distinção ou superior. O Programa de Distinção do Clube dá aos clubes a chance de brilhar. Os líderes de Distrito estão à disposição para apoiar seu clube nessa jornada.

# O Programa de Distinção do Clube

O Programa de Distinção do Clube (DCP) inclui 10 objetivos que o seu clube deve procurar alcançar em cada ano. Quando o seu clube incorpora os **Momentos de Verdade** em todas as reuniões, já está bem encaminhado para alcançar essas metas anuais.

Para sua conveniência, os 10 objetivos foram agrupados em quatro categorias:

<b>Educação</b>	Os associados que têm a oportunidade de obter reconhecimentos educacionais estão atingindo seus objetivos.
<b>Afiliação</b>	Quando associados novos, duplos ou reintegrados se afiliam, a experiência de todos é enriquecida. Seu clube fica com associados em número suficiente para proporcionar liderança e desempenhar funções nas reuniões, assim como executar tarefas nos diferentes comitês do clube.
<b>Treinamento</b>	Diretores de clube treinados têm mais capacidade de servir e apoiar seu clube, pois sabem como melhor cumprir suas funções.
<b>Administração</b>	O envio no prazo das quotizações de renovação e da lista de diretores ajudará seu clube a funcionar de forma mais harmônica, beneficiando os associados.

## Como Funciona

O Programa de Distinção do Clube é um programa anual, de 1º de julho a 30 de junho. O programa consiste em 10 objetivos a serem alcançados por seu clube, e o **Plano de Sucesso do Clube** serve como guia. Para ajudá-lo a monitorar seu progresso ao longo do ano no alcance desses objetivos, são publicados diariamente relatórios atualizados no website do Toastmasters International, [toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports). No fim do ano, é calculado o número de objetivos alcançados pelo clube. Com base nos objetivos atingidos e verificando se os requisitos de qualificação foram ou não alcançados, o clube poderá ser reconhecido como Clube com Distinção, Clube com Distinção Seleta ou Clube com Distinção Presidencial.

## Requisitos de Qualificação

Um requisito de qualificação é um pré-requisito ou condição prévia para a participação no programa.

Para poder receber o reconhecimento, o clube deve atender aos dois critérios a seguir. Primeiro, o clube deve estar em situação regular, conforme descrito na **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 4: Good Standing of Clubs**. Em segundo lugar, o clube **deve atender ao requisito qualificador de ter 20 associados ou um crescimento líquido de, pelo menos, cinco associados novos, duplos, ou reintegrados em 30 de junho**. Associados transferidos de um outro clube, assim como associados honorários, não são considerados para o cumprimento dos requisitos de qualificação. Um requisito de qualificação é um pré-requisito ou condição prévia para a participação no programa.

O número de afiliações até o momento é o número de associados que pagaram suas quotizações de afiliação ao clube. Esse número corresponde ao número de associados na lista de associados do clube, com exceção daqueles que pedem transferência de um clube para outro. Se um associado for transferido para outro clube, o clube original ainda contabilizará o crédito da afiliação até o ciclo seguinte de renovação.

Embora seu clube possa ganhar vários novos associados durante o ano, se o número de associados que não renovarem for maior, seu clube poderá não ser elegível para reconhecimento. O "Distinguished Performance Report" (Relatório de Desempenho no Programa Clube com Distinção) para cada clube mostra a base de afiliação mínima necessária para atender a esse requisito de qualificação. Os dois exemplos abaixo mostram um clube com o mínimo exigido de 18 associados (13 mais um crescimento líquido de cinco) e o segundo exigindo 20 associados.

Caso necessário, veja mais exemplos na seção **Terminology and Program Specifications (Terminologia e Especificações do Programa)**, a seguir. Seu clube precisa ter um número igual, ou superior, ao exigido em 30 de junho.

Afiliação	
Base <b>13</b>	Até o momento <b>9</b>
Exigido <b>18</b> 20 associados ou um crescimento líquido de 5 novos associados	

Afiliação	
Base <b>20</b>	Até o momento <b>19</b>
Exigido <b>20</b> 20 associados ou um crescimento líquido de 5 novos associados	

### Objetivos a Atingir

Durante o ano, seu clube deve procurar alcançar os seguintes objetivos:

### Metas do Programa de Distinção do Clube

#### Educação

1. Quatro reconhecimentos de Nível 1 alcançados
2. Dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
3. Mais dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
4. Dois reconhecimentos de Nível 3 alcançados
5. Um reconhecimento de Nível 4, Nível 5 ou DTM alcançado
6. Mais um reconhecimento de Nível 4, Nível 5 ou DTM alcançado

#### Afiliação

7. Quatro associados novos, duplos ou reintegrados
8. Mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados

#### Treinamento

9. Mínimo de quatro funções de diretoria do clube treinadas durante cada um dos dois períodos de treinamento

#### Administração

10. O pagamento no prazo das quotizações de afiliação de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) em um dos períodos de quotização e a entrega no prazo da lista de diretores do clube para o mandato seguinte

No fim deste manual há uma página com o resumo do programa.

Seguem abaixo informações detalhadas sobre como seu clube pode alcançar os objetivos do Programa de Distinção do Clube.

## Educação

Os objetivos 1 a 6 focam nos reconhecimentos de educação. Quando os associados têm a oportunidade de atingir seus objetivos de educação, estão se beneficiando da experiência Toastmasters e tornando-se melhores oradores e líderes.

1. Quatro reconhecimentos de Nível 1 alcançados
2. Dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
3. Mais dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
4. Dois reconhecimentos de Nível 3 alcançados
5. Um reconhecimento de Nível 4, Nível 5 ou DTM alcançado
6. Mais um reconhecimento de Nível 4, Nível 5 ou DTM alcançado

Somente associados em situação regular podem se candidatar a receber reconhecimentos educacionais. Um associado em situação regular é aquele cujas quotizações pelo período corrente foram pagas e recebidas pela Sede Mundial. Consulte **Policy 2.0: Club and Membership Eligibility, Section 5: Good Standing of Individual Members**. Todas as candidaturas a reconhecimentos devem ser preenchidas e recebidas pela Sede Mundial até dia **30 de junho**.

Para obter uma lista completa dos itens que se qualificam para o reconhecimento do programa educacional, consulte as perguntas frequentes do programa educacional em [toastmasters.org/education/education-programs-faq](https://toastmasters.org/education/education-programs-faq).

**Seu clube recebe crédito por apenas um tipo de reconhecimento de educação por associado, por ano. Isso encoraja todos os associados, e não somente alguns, a progredirem no programa de educação.**

### Exemplo:

- ▶ Patrícia Silva recebe um reconhecimento Nível 1 no Domínio da Apresentação, em julho. Por essa conquista, o clube receberá crédito para o Objetivo 1.
- ▶ Mais para o fim do ano, Patrícia recebe o Nível 2 em Domínio da Apresentação. Por esse reconhecimento, o clube receberá crédito para o Objetivo 2.
- ▶ No mesmo ano Toastmasters, Patrícia recebe um segundo Nível 1 e um segundo Nível 2, mas em Liderança Dinâmica. O clube não receberá créditos para os objetivos de Clube com Distinção por esses reconhecimentos adicionais, pois o clube já recebeu reconhecimento pelos Níveis 1 e 2 de Patrícia em Domínio da Apresentação.

O crédito para um reconhecimento é válido apenas para um clube. Os associados que pertencem a mais de um clube devem escolher qual clube receberá o crédito pelo seu reconhecimento antes desse ser submetido à Sede Mundial.

## Afiliação

Os Objetivos 7 e 8 são relacionados à afiliação. Os clubes de qualidade têm associados suficientes para tornar as reuniões diferentes e motivadoras. Quando novos associados se afiliam, as reuniões passam a ter mais variedade e a saída de outros associados, pela rotatividade normal, é compensada. Isso resulta em uma melhor experiência para todos os associados do clube.

7. Quatro associados novos, duplos ou reintegrados
8. Mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados

Quando quatro associados novos, duplos ou reintegrados se afiliam ao clube durante o ano Toastmasters, o clube atinge o Objetivo 7. O Objetivo 8 é alcançado quando mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados se afiliam durante o mesmo ano.

De acordo com a **Club Constitution, Article II: Membership, Section 2: Admission to Membership**, seu clube deve enviar um **formulário de afiliação** preenchido e assinado para a Sede Mundial, juntamente com as quotizações de afiliação correspondentes para cada associado novo, duplo e reintegrado que se afiliar durante o ano Toastmasters. A maneira mais rápida e fácil de submeter uma candidatura de afiliação é online, via **Club Central**.



Para que seu clube receba crédito no Programa de Distinção do Clube para o ano Toastmasters corrente, os formulários de afiliação e as quotizações de afiliação devem ser recebidos pela Sede Mundial até o dia **30 de junho**. (**Associados transferidos e associados honorários não são contabilizados para os objetivos de afiliação do seu clube.**)

## Treinamento

O Objetivo 9 foca no treinamento. Quando os diretores do clube estão bem treinados para desenvolver suas funções, os associados do clube são melhor acolhidos. Assim, a experiência do associado é mais positiva, levando a um aumento na retenção de associados.

9. Mínimo de quatro funções de diretoria do clube treinadas durante cada um dos dois períodos de treinamento

Seu clube atinge o Objetivo 9 quando pelo menos quatro das funções de diretoria do clube — Presidente, Vice-Presidente de Educação, Vice-Presidente de Afiliação, Vice-Presidente de Relações Públicas, Secretário, Tesoureiro, Diretor de Logística — são treinadas em suas responsabilidades. Os diretores devem frequentar e participar em duas sessões de treinamento patrocinadas pelo distrito. Não se procederá à creditação caso associados não diretores participem no lugar de diretores legitimamente eleitos, e o crédito é dado somente a uma pessoa por função. Os diretores devem receber treinamento no cargo para o qual foram eleitos.

A primeira sessão de treinamento ocorre entre os dias 1º de junho e 31 de agosto, decorrendo a segunda entre 1º de novembro e 28 de fevereiro (ou 29 de fevereiro, em anos bissextos). Os distritos devem submeter relatórios de treinamento através do District Central até dia 30 de setembro e 31 de março, respectivamente.

Para clubes recém-oficializados, as seguintes diretrizes de treinamento se aplicam ao Objetivo 9:

<b>Data de oficialização do clube</b>	<b>Sessão de Treinamento 1 (1º de junho a 31 de agosto)</b>	<b>Sessão de Treinamento 2 (1º de novembro a 28/29 de fevereiro)</b>
1º de julho a 31 de agosto	No mínimo quatro funções de direção do clube devem participar da primeira sessão de treinamento patrocinada pelo distrito.	No mínimo quatro funções de direção do clube devem participar da segunda sessão de treinamento patrocinada pelo distrito.
1º de setembro a 28/29 de fevereiro	Consulte a coluna Sessão de Treinamento 2 →	Quando no mínimo quatro funções de direção do clube participarem da segunda sessão de treinamento patrocinada pelo distrito, o clube recebe crédito pela primeira e pela segunda sessões de treinamento.
1º de março a 30 de junho	Consulte a coluna Sessão de Treinamento 2 →	Quando no mínimo quatro funções de direção do clube participarem de uma sessão de treinamento (charter training) conduzida por um representante devidamente autorizado pelo distrito entre a data de oficialização do clube e 30 de junho, o clube receberá crédito pela primeira e pela segunda sessões de treinamento no ano corrente do programa.

Treinamentos (charter training) devem ser agendados e aprovados pelo Diretor de Qualidade do Programa.

Os relatórios de treinamento enviados diretamente à Sede Mundial pelos clubes não serão aceitos. Os diretores do clube que participem de uma sessão de treinamento são responsáveis por fornecerem seus nomes, o cargo de diretoria que ocupam, assim como o número do seu clube à pessoa que está conduzindo a sessão.

Diretores devem ser treinados por representantes de distrito autorizados em uma sessão de treinamento ao vivo, que pode

ser presencial ou on-line. Recursos audiovisuais podem ser usados para enriquecer o treinamento, mas não devem ser o único método. Por exemplo, diretores do clube que simplesmente assistam a um vídeo que descreva suas responsabilidades não são considerados como treinados, mesmo que esse vídeo, previamente gravado, tenha sido fornecido por um líder de distrito.

## Administração

O Objetivo 10 é administrativo. Quando seu clube cumpre com as suas obrigações administrativas dentro do prazo, os associados e o seu clube como um todo recebem reconhecimento pelas suas realizações. Consulte **Policy 8.0: Dues and Fees** para obter mais informações sobre a estrutura de quotizações e orientações a respeito do pagamento.

10. O pagamento dentro do prazo das quotizações de afiliação de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes) em um dos períodos de quotização e a entrega dentro do prazo da lista de diretores do clube para o próximo mandato.

Para a parte de quotizações de afiliação do Objetivo 10, seu clube recebe crédito quando:

- ▶ As quotizações de afiliação de outubro a março do seu clube, juntamente com os nomes de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes), forem recebidos pela Sede Mundial até dia **1º de outubro**
- OU
- ▶ As quotizações de afiliação de abril a setembro do seu clube, juntamente com os nomes de oito associados (incluindo, pelo menos, três renovações de associados existentes), forem recebidos pela Sede Mundial até dia **1º de abril**

Para a parte do Objetivo 10 que especifica as listas de diretores do clube, lembre-se que embora alguns clubes elejam diretores anualmente, aqueles que se reúnem pelo menos uma vez por semana podem ter eleições semianuais. Caso seu clube tenha eleições anuais, a lista de diretores do seu clube deve ser recebida pela Sede Mundial até dia **30 de junho** para obter crédito para o Objetivo 10 para o ano vindouro do programa. Caso seu clube tenha eleições semianuais, a lista de diretores de seu clube deve ser recebida pela Sede Mundial até dia **30 de junho** do ano Toastmasters anterior e/ou até dia **31 de dezembro** do ano Toastmasters corrente.

Os mandatos anuais são de 1º de julho a 30 de junho. Mandatos semianuais são de 1º de julho até 31 de dezembro e 1º de janeiro até 30 de junho. Os clubes que elegem diretores fora deste cronograma estão violando a **Club Constitution for Clubs of Toastmasters International** e não podem se candidatar ao crédito no Programa de Distinção do Clube referente ao envio das listas de diretores do clube.

Clubes recém-oficializados entre 1º de julho e 30 de setembro recebem crédito automaticamente pela entrega no prazo da lista de diretores e têm duas oportunidades — 1º de outubro e 1º de abril — para enviar pontualmente as renovações de quotização e atingir o Objetivo 10. Clubes recém-oficializados entre 1º de outubro e 30 de junho receberão crédito integral por esse objetivo no ano corrente do programa. Em ambos os casos, o envio dos documentos de oficialização preenche o requisito DCP de entrega no prazo da lista de diretores.

Para todos os clubes recentemente oficializados, observe que além dos requisitos DCP, um clube é considerado em situação regular e com suas quotizações pagas quando todas tiverem sido recebidas pela Sede Mundial. Exigem-se quotizações para um mínimo de oito associados — dos quais, pelo menos três devem ser associados do clube oficializado original. As primeiras renovações serão calculadas proporcionalmente para todos os associados oficializados e deverão ser pagas em 1º de abril ou 1º de outubro, dependendo do mês de oficialização do clube. Os diretores do clube receberão, por e-mail, um lembrete das renovações rateadas, no intuito de garantir que o clube envie as quotizações pontualmente e permaneça em situação regular.

## Reconhecimento

Seu clube é elegível ao reconhecimento de Clube com Distinção, no fim do ano, quando cumpre todos os requisitos de qualificação e também os objetivos a seguir:

Progresso	Reconhecimento Alcançado
Cinco de 10 objetivos	Clube com Distinção
Sete de 10 objetivos	Clube com Distinção Seleta
Nove de 10 objetivos	Clube com Distinção Presidencial

Caso seu clube receba o reconhecimento Clube com Distinção, Clube com Distinção Seleta ou Clube com Distinção Presidencial, a Sede Mundial enviará uma faixa de reconhecimento para exibição e uma carta de felicitações.

Alguns clubes Toastmasters não pertencem a distritos. Se esse for o caso do seu clube, o reconhecimento pode ser obtido ao atingir um objetivo a menos que os listados acima, para cada um dos três níveis de reconhecimento.

## Terminologia e Especificações do Programa

### Base de Afiliação

A base de afiliação do seu clube é calculada no início do ano Toastmasters (1º de julho). A base de afiliação é igual ao número de associados pagantes que o clube tinha em 30 de junho do ano Toastmasters anterior. Esses pagamentos podem ser oriundos de associados renovados, novos, fundadores, duplos ou reintegrados.

Pagamentos das quotizações de renovação de afiliação recebidos pela Sede Mundial após 1º de julho do ano Toastmasters anterior são contados para a base de afiliação. Portanto, a base de afiliação pode ser revista a qualquer momento durante o ano para refletir pagamentos atrasados de afiliação do ano Toastmasters anterior.

Segue-se um exemplo de como a base de afiliação de um clube pode ser afetada durante o ano:

#### Exemplo:

- ▶ Em abril, o clube envia o pagamento das quotizações de renovação para 17 associados.
- ▶ Em junho, dois novos Formulários de Afiliação e quotizações de afiliação são enviados para a Sede Mundial, resultando em uma afiliação total de 19 associados no seu clube.
- ▶ Em 1º de julho, seu clube começa o novo ano Toastmasters com 19 associados, que agora formam a base de afiliação.
- ▶ Em agosto, três associados pagam retroativamente suas quotizações de renovação de abril, que estão cinco meses atrasadas. Esses pagamentos ajustam a base de afiliação e elevam-na para 22.

### Afiliação no fim do ano

O número total de associados (renovação, duplo, novo, fundador e reintegrado) em seu clube, cujos pagamentos de quotizações de afiliação foram recebidos pela Sede Mundial, constitui a afiliação do clube no fim do ano. A contagem de afiliação no fim do ano não será ajustada. Os pagamentos das quotizações de afiliação de abril recebidos após 30 de junho não são adicionados à afiliação no fim do ano. No entanto, o pagamento dessas quotizações de afiliação em atraso contribuem para o aumento da base de afiliação do ano Toastmasters corrente.

## Crescimento líquido

O crescimento líquido ocorre quando o total de associados no fim do ano (definido acima) excede a base de afiliação (definida acima).

Exemplos que ilustram como os reconhecimentos educacionais e a afiliação de associados de um clube afetam sua elegibilidade para o reconhecimento no Programa de Distinção do Clube estão listados abaixo:

	Base de afiliação em 1º de julho	Associação até a data de 30 de junho	Objetivos atingidos em 30 de junho	Esse clube será distinguido?	Razão
Clube A	14	19	5	Sim	Embora o clube não tenha alcançado 20 associados no fim do ano, teve um crescimento líquido de cinco. Ganhar cinco reconhecimentos e alcançar a qualificação de afiliação significa que este clube será reconhecido como Clube com Distinção.
Clube B	24	19	8	Não	O clube terminou o ano sem alcançar o requisito de afiliação de crescimento líquido de cinco ou o mínimo de 20 associados. Embora tenha cumprido objetivos suficientes, este clube não será reconhecido com distinção.
Clube C	19	20	6	Sim	Embora este clube tenha conseguido um crescimento líquido de um, ele atingiu o requisito de afiliação mínimo de 20 associados. Ele será reconhecido como Clube com Distinção porque cumpriu seis objetivos do Programa de Distinção do Clube.
Clube D	31	22	9	Sim	Este clube perdeu associados, mas conseguiu manter um mínimo de 20 associados e atingiu objetivos suficientes para ser reconhecido como Clube com Distinção Presidencial.

## Envio de Informações para a Sede Mundial

Os documentos devem ser recebidos pela Sede Mundial até as 23h59 (Horário das Montanhas Rochosas - MST) na data limite de 30 de junho, mesmo se a data limite coincida com um fim de semana ou feriado. Como acontece em todos os prazos durante o ano, os diretores de clube devem ter o cuidado de enviar informações precisas, uma vez que alterações tais como correções de datas de afiliação, datas de eleição de diretores e envio de reconhecimentos não podem ser realizadas após o recebimento dos documentos.

Esteja ciente de que é da sua responsabilidade, como remetente, garantir a correta transmissão dos documentos ou informações. O Toastmasters International não se responsabiliza por documentos ou informações ilegíveis ou incompletas que receber. Se o clube estiver tendo dificuldade em enviar documentos ou informações em um prazo limite, há métodos de envio alternativos, como e-mail e telefone. Use a página **Contact Us (Fale Conosco)** para obter os detalhes de contato corretos e nossos horários de funcionamento.

## Clubes Recém-oficializados

No Programa de Distinção do Clube desse ano, os clubes recém-oficializados receberão automaticamente uma base de afiliação de 20 para fins de relatório. Para clubes oficializados com mais de 20 associados, os relatórios considerarão o número

real de associados pagantes como base — observação: associados transferidos não serão considerados.

## Relatórios

O feedback frequente é parte importante de qualquer programa de reconhecimento. Quando estiver trabalhando para o reconhecimento, você precisa estar a par do seu progresso. Relatórios on-line mostram a base de afiliação, os associados atuais e o avanço em direção aos 10 objetivos de seu clube. As atualizações estão disponíveis diariamente no site do Toastmasters International em [toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](https://toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports). No início de cada mês, enquanto a Sede Mundial finaliza o processamento do último mês, os Dashboards (Painéis) refletirão os resultados do mês anterior ao último. As datas de fechamento de mês estão disponíveis em [toastmasters.org/MonthEnd](https://toastmasters.org/MonthEnd).

## Plano de Sucesso do Clube

O Comitê Executivo do Clube — que inclui os sete diretores e o Presidente Anterior do Clube — desenvolve um **Plano de Sucesso do Clube** baseado nas necessidades e objetivos dos associados do clube. Primeiramente, os diretores do clube determinam como irão se responsabilizar, comunicar e gerir conflitos. Em segundo lugar, os diretores do clube avaliam as situações atuais, estabelecem objetivos específicos e desenvolvem estratégias que podem ser usadas para alcançar o sucesso. Para ajudar os diretores do clube, o plano identifica recursos úteis que podem ser usados. E, finalmente, o plano solicita que os diretores do clube identifiquem tarefas, desenvolvam um cronograma e acompanhem os desempenhos.

Alcançar reconhecimentos para o clube requer uma equipe de pessoas dedicadas a um objetivo comum, com um plano definido e bem executado. Elas compartilham a responsabilidade por suas tarefas e dependem umas das outras para completá-las. Essas equipes não incluem somente diretores de clube; os clubes também podem formar outros comitês para ajudar a cumprir exigências específicas do Plano de Sucesso do Clube.

O Comitê Executivo do Clube determina o que o clube deverá alcançar durante o ano e nos anos seguintes. A visão deve ser tanto alcançável quanto inspiradora para que outros associados do clube sejam motivados a se envolverem e apoiarem os esforços do comitê.

Após a definição da visão, os diretores do clube devem determinar quem assumirá as respectivas funções assim como as responsabilidades de cada associado. Alguns associados possuem competências e talentos que se adequam a certas tarefas? Ao avaliar perguntas semelhantes, os diretores do clube podem melhor atribuir tarefas aos associados.

O Plano de Sucesso do Clube inclui todos os elementos necessários para atingir os objetivos do seu clube: o quê, como, quem e quando. Determinar com antecedência o que deve ser feito, quando e como cada objetivo será alcançado, além de quem será responsável, facilita a obtenção de resultados. Para isso, o Comitê Executivo do Clube deve começar o seu mandato com a seguinte agenda:

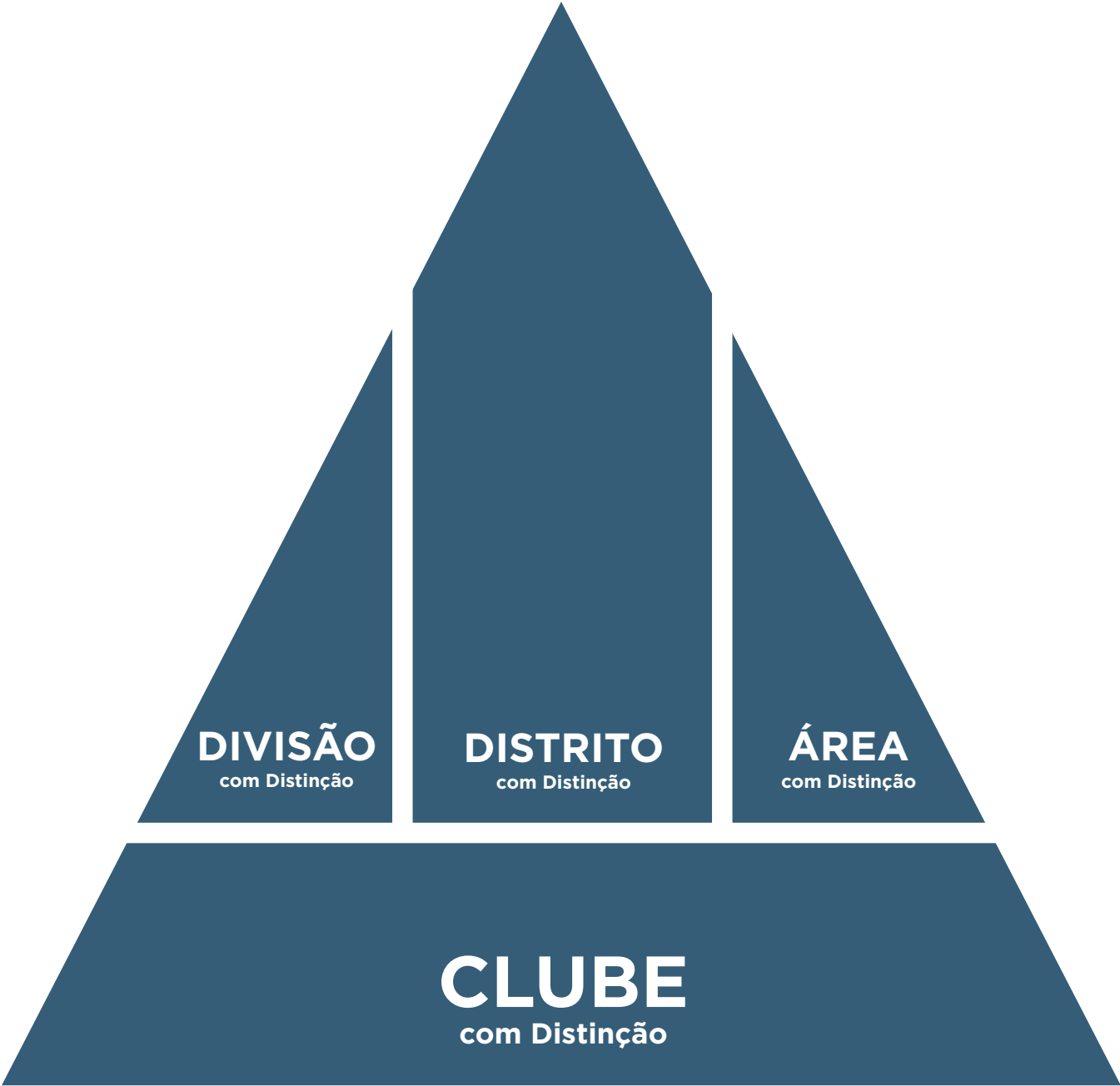
1. Determinar objetivos específicos.
2. Estabelecer estratégias para atingir os objetivos.
3. Desenvolver uma estrutura para concretizar a realização do plano e produzir resultados.

Os diretores do clube analisam relatórios on-line e se encontram com frequência para avaliar o progresso no Plano de Sucesso do Clube, fazendo os ajustes necessários. O Plano de Sucesso do Clube deve ser colocado no **Club Central**, permitindo a todos os diretores consultá-lo a qualquer momento. A boa comunicação entre os membros do Comitê Executivo do Clube é importante.

Para atingir objetivos que vão além do período de um ano, os diretores do clube prestes a terminar o mandato devem colocar o Plano de Sucesso do Clube no **Club Central**, para que possa ser compartilhado antes do fim do ano com os novos diretores. Dessa forma, cada nova equipe de diretores do clube pode ampliar o sucesso alcançado pelas equipes anteriores.

# Programa de Reconhecimento do Distrito

O Programa de Distinção do Clube serve como ponto de partida para o Programa de Reconhecimento do Distrito, que engloba os programas de Área com Distinção, Divisão com Distinção e Distrito com Distinção. Isso significa que o sucesso dos clubes é essencial para o sucesso das Áreas, Divisões e Distritos. O quadro abaixo mostra o relacionamento entre o clube, Área, Divisão e Distrito:



## Visitas do Diretor de Área ao Clube

O Diretor de Área, em especial, é o contato entre seu clube e o distrito. Duas vezes ao ano, o Diretor de Área visita seu clube. Durante essas visitas, ele pode pedir para rever seu **Plano de Sucesso do Clube**. Você deve estar preparado para mostrar e discutir o plano e o progresso do seu clube. O Diretor de Área poderá ajudar seu clube com apoio do distrito ou ter dicas valiosas sobre como incorporar **Momentos de Verdade** nas suas reuniões.

### Recursos do Clube

Formulários de afiliações

Momentos de Verdade

Portal da marca

*Master Your Meetings*

*Put on a Good Show*

*Finding New Members for Your Club*

Sites do Distrito

Revista *Toastmaster*

PowerPoint de Reunião Aberta

Modelo de Comunicado à Imprensa de Reunião Aberta

Recursos de Reunião Aberta

Convites para Reunião do Clube

*Let the World Know: Publicity and Promotion (somente em inglês)*

[membership@toastmasters.org](mailto:membership@toastmasters.org)

[clubofficers@toastmasters.org](mailto:clubofficers@toastmasters.org)

# Objetivos do Programa de Distinção do Clube

Ano de Programação Toastmasters: \_\_\_\_\_

## Requisitos de Qualificação

Para ser considerado para o reconhecimento, seu clube precisa ter 20 associados ou um **crescimento líquido** de pelo menos cinco novos associados até 30 de junho. Associados transferidos não contam para esse total até que suas quotizações tenham sido pagas e estejam atualizadas no seu novo clube, momento em que serão considerados associados renovados.

## Objetivos a Atingir

Os objetivos que o clube deve procurar alcançar durante o ano são os seguintes:

### Metas do Programa de Distinção do Clube

#### Educação

1. Quatro reconhecimentos de Nível 1 alcançados
2. Dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
3. Mais dois reconhecimentos de Nível 2 alcançados
4. Dois reconhecimentos de Nível 3 alcançados
5. Um Nível 4, Nível 5 ou DTM alcançado
6. Mais um Nível 4, Nível 5 ou DTM alcançado

#### Afiliação

7. Quatro associados novos, duplos ou reintegrados
8. Mais quatro associados novos, duplos ou reintegrados

## Reconhecimento

Quando seu clube cumprir os **requisitos de qualificação** e também os objetivos na tabela seguinte, tem o direito aos reconhecimentos de Clube com Distinção no fim do ano:

Progresso	Reconhecimento Alcançado
Cinco de 10 objetivos	Clube com Distinção
Sete de 10 objetivos	Clube com Distinção Seleta
Nove de 10 objetivos	Clube com Distinção Presidencial

Verifique seu progresso em [toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports](http://toastmasters.org/DistinguishedPerformanceReports).





[toastmasters.org](https://toastmasters.org)