



Novos Associados

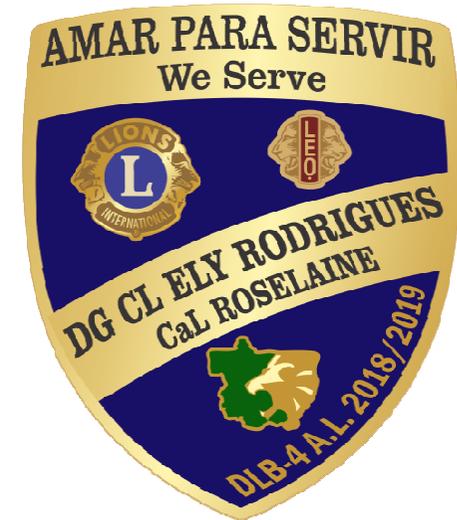
Facilitador:

PDG CL Abilio Camilo Fernandes Neto

Associação Internacional de Lions Clubes

Distrito LB-4 - Divisão 01

AL 2018/2019



RECRUTAMENTO DE SÓCIOS

Processo de 4 etapas para recrutar novos associados:

1. **Preparação do clube**
2. **Criação do plano de crescimento do clube**
3. **Implementação do plano de crescimento do clube**
4. **Boas-vindas aos novos associados**



1. Preparação do Clube

Antes de convidar novos associados para afiliarem ao seu Lions Clube é deixar o clube pronto.

- **Decida o que você quer que o seu clube seja.**
 - A que seu clube quer se dedicar?
 - O que os associados querem que o seu clube seja?
 - Como você vê o seu clube no próximo ano? Daqui a cinco anos?
- **Decida o que você quer que o seu clube realize.**
 - Que tipos de projetos de serviço o seu clube quer conduzir?
 - Com que frequência?
 - Onde?



1. Preparação do Clube

Antes de convidar novos associados para afiliarem ao seu Lions Clube é deixar o clube pronto.

- **Decida quais são as suas metas.**
 - Qual o número de associados vou aumentar? Até quando?
 - É possível atingir esse número?

Porque o clube quer novos associados?

- A resposta deve ser clara, tangível e relevante.

Quem são os sócios-alvos?

- Jovens, mulheres, profissionais liberais, pais de Leos, familiares, amigos, etc.



1. Preparação do Clube

- **Quem ajudará no recrutamento do seu clube.**

Incentive os associados a assumirem papéis no processo de recrutamento.

Os papéis importantes são:

- **Organização** – saber priorizar o que deve ser feito.
- **Divulgação** – utilizar os mais diversos meios de comunicação para apresentar o Lions Clube.
- **Contatos** – Incentive os associados a divulgar o clube entre os grupos-alvo e a telefonar para pessoal em potencial para se tornar um associado.
- **Boas-vindas** – oferecer o melhor de si para receber o novo associado.



2. Crie o Plano de Crescimento do clube

- **Quem iremos recrutar?**

Para obter sucesso e maior alcance, peça aos associados que ajudem a pensar em possíveis fontes. Veja algumas dicas:

- Pondere sobre o aproveitamento de listas já existentes.
- Realize um reunião de discussões com os associados e peça que cada um escreva os nomes de três empresas, grupos ou organizações que se dediquem as mesmas áreas de atuação do clube.
- Utilize a Roda de Recrutamento que Lions Internacional para ajudar nas definições do seu plano.
- Façam visitas a pessoas, empresas e escritórios locais.
- Nas listas elaboradas devem constar endereço residencial, email, telefones.



2. Crie o Plano de Crescimento do clube

- **Onde e quando recrutaremos?**

Decida quais as atividades de recrutamento melhor se enquadram para o seu clube e comunidade. Veja algumas sugestões:

- Realize uma reunião informativa. Convide os associados-alvo para uma curta palestra para informar sobre o Lions Clube.
- Patrocine um evento da comunidade ou monte um estande em evento especial.
- Convide os associados-alvo para ajudarem em um projeto de serviço



2. Crie o Plano de Crescimento do clube

- **Com que materiais iremos recrutar?**

Os possíveis associados irão querer conferir informações sobre o clube e Lions Internacional. Importante manter em dia o website do clube e todas as informações referentes aos serviços prestados.

LCI oferece uma variedade de materiais de recrutamento que explicam a afiliação e falam sobre a associação.

É importante que o clube mantenha uma presença online atualizada. Antes de decidir sobre se filiar ou participar de uma reunião informativa, os associados-alvo pesquisarão na internet informações sobre o clube.



2. Crie o Plano de Crescimento do clube

- **Como divulgaremos a reunião informativa?**

- Peça a cada associado do clube que traga um não Leão à reunião informativa.

- Use listas de possíveis associados para preparar os convites. Envie os convites pelo correio e email. Deixe claro que eles podem trazer outros convidados.

- **Dicas para o planejamento da reunião:**

- Realize a reunião no mesmo local, horário e dia em que seu clube se reúne.

- Tenha um programa curto, não mais que uma hora.

- Convide associados do seu clube para estarem na reunião para conversar com os convidados, enquanto desfrutam dos comes e bebes.

- Distribua o Formulário de Afiliação, ao final.



3. Implemente o Plano de Crescimento do Clube

- **Entre em contato com os possíveis associados.**
 - Os Leões encarregados por fazer contatos devem assumir com muita responsabilidade esta função.
 - LCI desenvolveu um roteiro de recrutamento que serve de guia, mas o clube pode adaptá-lo de acordo com a sua realidade.
- **Realize a reunião informativa**
 - Telefone para os associados-alvo para lembrá-los da reunião
 - Vista-se com uma camiseta do seu clube.
 - Dê boas-vindas a cada convidado.
 - Comece a reunião no horário.
 - Explique aos convidados o que o seu clube faz e porque precisa deles.



3. Implemente o Plano de Crescimento do Clube

- **Faça contato de acompanhamento com os participantes da reunião.**

Deixe que os Leões encarregados pelos contatos coordenem o acompanhamento. Assegure-se de designar alguém para cada nome e solicite notícias na próxima reunião.

Contate os participantes para lhes agradecer pela presença. Preferencialmente por telefone, por ser mais calorosa, no máximo em 48 horas após a reunião.

- **Analise o seu Plano de Crescimento do clube.**

Revise regularmente as suas metas e o seu cronograma para assegurar que o clube está no caminho certo. Ajuste se necessário.

Nem não controla não gerencia.



4. Dê boas-vindas aos novos associados

- **Realize uma cerimônia de posse para os novos associados.**

A cerimônia de posse simboliza o início da jornada de serviços de um associado como Leão e é fundamental para a conservação do sócio por toda vida.

- **Ofereça orientação e mentoreamento aos novos associados.**

- **Orientação** – se o associado for bem orientado é mais provável que ele permaneça no Lions durante muitos anos.

- **Mentoreamento** – este programa prepara pessoas para Liderarem em Lions clubes e em suas vidas pessoais também.



4. Dê boas-vindas aos novos associados

- **Envolva os novos associados.**

Se os associados se sentem bem-vindos e envolvidos, e se dedicam aos serviços, eles permanecerão no clube por um longo tempo.

Os associados se envolvem por diversas razões:

- Para servir as suas comunidades
- Para estar envolvido com um serviço ou causa específica
- Para estar com amigos
- Para se tornar um líder da comunidade
- Para estar com outros familiares que sejam associados.



Simplesmente convide!!!

O fortalecimento do seu quadro de associados e a saúde de seu clube determinarão a sua capacidade para fazer aquilo que os Leões amam fazer -

SERVIR



Obrigado!

PDG (MJF) Abilio Camilo Fernandes Neto

abiliocamilo@hotmail.com

65 - 99971-3240

