



¡Basta con preguntar!

Guía de reclutamiento de nuevos socios para clubes



Lions Clubs International



Introducción

¡Basta con preguntar! es una guía diseñada para guiar a su club a través del proceso de reclutamiento de nuevos socios y a manejar el crecimiento del club con efectividad. Una afiliación fuerte y la prosperidad de su club determinarán su capacidad para hacer lo que todos los Leones desean hacer: ayudar a los demás. Tenga en mente que más socios significa más servicio.

Aunque el concepto es sencillo – *solo basta con preguntar a miembros de la comunidad si desean ingresar* – esta guía les ayudará a preparar un plan efectivo para tener éxito cuando estén listos para preguntar.

¡Basta con preguntar! guiará al club a través de un proceso de cuatro pasos para reclutar socios:

1. Preparar a su club
2. Elaborar el plan de crecimiento del club
3. Poner en marcha el plan de crecimiento de su club
4. Dar la bienvenida a sus nuevos socios

¿Sabía usted?

La Asociación Internacional de Clubes de Leones tiene muchos recursos disponibles para ayudar a su club. Comuníquese con el Departamento de Afiliación a membership@lionsclubs.org o vaya al sitio web de LCI. Los recursos mencionados en esta guía se pueden encontrar en lionsclubs.org/MembershipChair.

PASO 1:

Preparar a su club

Use los resultados de ¿Cómo califica su club? La encuesta y la evaluación de necesidades de la comunidad para responder las siguientes preguntas.

1. Decidir cómo desean que sea su club.

- ¿En qué desea concentrarse el club?
- ¿Cómo desean los socios que sea el club?
- ¿Cómo imaginan que será su club el año que viene?
¿Dentro de cinco años?

2. Identificar qué es lo que desea que logre su club.

- ¿Qué tipo de proyectos de servicio desea realizar su club?
- ¿Cada cuánto tiempo? ¿Dónde?

3. Decidir cuáles son sus metas.

Use el formulario de *Metas de reclutamiento* en esta guía para definir las metas de aumento de socios de su club. Considere cómo los nuevos socios se acoplarán con sus objetivos.

- **¿Por qué su club desea tener nuevos socios?**
Antes de empezar a invitar a nuevos socios, es importante determinar por qué. La respuesta debería de ser clara, tangible y relevante, no solo “para hacer más servicios voluntarios”. Por ejemplo: “Si logramos tener 3 socios más, cada mes podríamos empacar 100 almuerzos adicionales para el albergue de personas sin hogar”. Al reclutar nuevos socios asegúrese de decirles lo que el club puede llegar a lograr con su ayuda. Esto ayudará a fijar expectativas claras y conducirá hacia la satisfacción de dichos nuevos socios.
- **¿A quiénes quiere su club tener como nuevos socios?**
¿Van a ser jóvenes, mujeres, profesionales de la comunidad, padres de Leos, familiares o amigos? Su club pudiera desear tener más de uno de estos grupos. Tengan en mente que cuando recluten a nuevos socios, a menudo es mejor reclutar a un grupo de 2 a 4 personas. Asegúrense de que los socios potenciales se acoplen con la labor que desean realizar.

- **¿A quiénes ayudará su club a reclutar?**

Aunque se debería alentar a todos los socios del club a reclutar nuevos socios, se debe seleccionar a un equipo de afiliación para que dirija el reclutamiento. Use el formulario del *Equipo de Desarrollo de Afiliación* en esta guía para organizar su equipo.

- **Todos los socios tienen puntos fuertes y preferencias.**

Aproveche esas características para alentar a los socios a participar en el proceso de reclutamiento. El trabajo incluye:

- **Organizar** - Algunos socios son planificadores; ven cada paso y pueden darle prioridad a lo que se debe hacer. Estos Leones se deben concentrar en dirigir el proceso de reclutamiento del club.
- **Promover** - Los socios expertos en tecnología y creativos pueden crear folletos, emitir comunicados de prensa y actualizar el sitio web y los medios de comunicación social.
- **Ponerse en contacto** - Estos son los Leones a los que les gusta hablar, especialmente sobre su club. Aliéntelos a promover a los Leones entre aquellos a los que desean reclutar y pídeles que llamen por teléfono a los posibles nuevos socios.
- **Acoger** - los Leones que están capacitados para realizar la orientación de nuevos socios y coordinar el ser mentores asegurarán que los nuevos socios se sientan bienvenidos y que se acostumbren rápidamente al club. LCI ofrece capacitaciones tanto sobre orientación como para ser mentores.

⇒ **Evaluar las necesidades de su club y de la comunidad.** Para compaginar las actividades de su club con las necesidades de los socios y de la comunidad, considere estas valiosas opciones:

- Entregue a los socios de su club la encuesta: ¿Cómo califica su club? Las opiniones de los socios ayudarán a identificar las fortalezas y debilidades de su club y determinar lo que tiene importancia para la mayoría de los socios. Esta encuesta permite descubrir y corregir pequeños problemas evitando que se conviertan en problemas grandes. Cualquier problema que surja en el club debe resolverse antes de que ingresen nuevos socios.
- Realizar la evaluación de las necesidades de la comunidad. Esta evaluación ayudará a identificar las necesidades apremiantes de la comunidad y determinar qué proyectos y programas son importantes para la gente a quien se brinda servicio. El descubrir nuevas oportunidades de servicio le puede ayudar a encontrar a socios potenciales y a explicarles por qué los necesitan.
- Participar en la Iniciativa Clubes de Calidad: La iniciativa de Clubes de Calidad (CQI) es un taller interactivo divertido diseñado para ayudar a alinear los esfuerzos de los clubes con el plan estratégico de LCI Adelante. La Iniciativa Clubes de Calidad ayudará a su club a localizar herramientas y recursos para ayudarle a alcanzar todo su potencial a través de los cuatro cuadrantes del plan estratégico: Mejorar el valor de la afiliación y alcanzar nuevos mercados, perseguir la excelencia organizacional y de los distritos, mejorar el impacto de servicio y la opinión pública, el enfoque y dar una nueva opinión pública y mejorar la visibilidad.



Paso 2: Elaborar el plan de crecimiento de su club

En este paso se elaborará el plan de crecimiento de su club. El asesor de afiliaciones debe tomar la iniciativa para crear el plan. Incluya los plazos y las tareas para alcanzar cada meta. El formulario del plan de crecimiento del club que se incluye en esta guía puede servir de modelo.

Una vez que elabore el plan, debe compartirlo con los socios del club. Asigne cada tarea a un León específico, y haga seguimiento cuando sea necesario para ofrecer ayuda y asegurar que el plan se ajuste al horario.

Para ayudar a su club, esta guía incluye sugerencias de lo que ha funcionado bien para otros clubes de Leones. Puede usar algunas de estas sugerencias o sus propias ideas.

¿A quién reclutaremos?

Identifique grupos de personas como las que su club desea atraer. Para llegar más lejos, pida a todos los socios que sugieran posibles grupos. Aquí se dan algunos consejos prácticos:

- Considere usar listas que ya se hayan recopilado. Busque en organizaciones o empresas que tengan intereses similares a los de su club de Leones.
- Si realizó la Evaluación de las necesidades de la comunidad, no se olvide de pedirle a sus contactos que participen.
- Realice una lluvia de ideas con los socios del club. Pida a cada socio que escriba los nombres de tres empresas, grupos u organizaciones que trabajen en las mismas áreas que su club.

- Use la rueda de reclutamiento al final de esta guía para ayudar a sus socios a pensar en personas que pudieran estar interesadas en hacerse socias del club. Use el formulario Crear una red de Leones en esta guía para recopilar la información. Asegúrese de anotar en cada lista la dirección o correo electrónico de cada posible socio, dependiendo del método que use el club para enviar invitaciones. Es bueno tener números de teléfonos para hacer seguimiento.
- Visite personalmente empresas y oficinas locales. Hable con los dueños o gerentes de las empresas para averiguar si están interesados en ser parte del club y pídeles permiso para hablar con sus empleados sobre este tema. Use la gráfica para conversaciones al final de esta guía para ver sugerencias sobre cómo invitar a los socios.

⇒ Cuando desee saber algo sobre una empresa u organización, casi siempre visite sus sitio web. ¿Qué encontrará la gente cuando entre al suyo?

- Use el localizador de clubes en el sitio web de LCI para encontrar su club. (Si no tiene un enlace publicado, asegúrese de que el secretario del club esté autorizado para entrar a MyLCI.) Haga clic en el enlace del club. ¿Qué aspecto tiene? ¿Es informativo? ¿Es fácil de usar? ¿Representa bien al club? Asegúrese de que los posibles socios, cuando accedan el sitio web de su club, encuentren que es atractivo con información actualizada, avisos de las reuniones, calendario de eventos y relatos y fotos de las actividades y proyectos de servicio de su club.

¿Dónde y cuándo reclutaremos?

Decida qué actividades de reclutamiento son las mejores tanto para su club como para la comunidad. El Comité de Afiliación debe tomar la iniciativa en esta área y preparar los materiales que se utilizarán. Aquí le damos algunas sugerencias:

- Haga una reunión informativa. Invite a los posibles socios y presente un programa breve que explique lo que hace su club y quiénes son socios. Sirvan refrigerios y asegúrense de que los Leones estén disponibles para hablar directamente con cada persona o en grupos pequeños.
- Patrocine un evento comunitario o ponga un quiosco en un evento especial. Cuando vaya a reclutar en un evento, prepare un discurso de 30 segundos a dos minutos sobre su club y su impacto en la comunidad para que sus socios lo usen. Si los posibles socios están interesados en informarse más, anote sus datos de contacto para poder hacer seguimiento y guíelos al sitio web de su club o a las redes sociales para que puedan informarse más. Si programa una reunión informativa, envíe una invitación con el lugar, la fecha y la hora a aquellos que muestren interés.
- Invite a los posibles socios a un proyecto de servicio. Asegúrese de hayan Leones disponibles durante el proyecto para hablar con las personas a las que desean reclutar, responder a sus preguntas y también trabajar.

Visite el Centro de Aprendizaje Leonístico en el sitio web de LCI para encontrar los cursos de capacitación en línea que le ayuden con el reclutamiento.

¿Qué materiales usaremos para el reclutamiento?

Los posibles socios querrán información sobre su club y la asociación internacional. Antes de comenzar el reclutamiento, asegúrese de actualizar el sitio web de su club y las páginas en las redes sociales y tener listos los materiales de promoción.

LCI ofrece una gran variedad de materiales de reclutamiento sobre la afiliación y la asociación internacional. Las publicaciones se pueden descargar del sitio web de LCI y se pueden pedir materiales impresos por correo electrónico del Departamento de Afiliación de LCI a: membership@lionsclubs.org.

El sitio web también ofrece materiales que los clubes pueden personalizar. Puede descargar el modelo de folleto de club o el folleto Hágase León disponible en lionsclubs.org/MembershipChair y úselos para crear materiales personalizados para su club.

Para informarse más & obtener recursos adicionales, visite lionsclubs.org/MembershipChair



Además de los materiales impresos, es importante que su club tenga información en línea actualizada. Antes de asistir a la reunión informativa o decidir si desean pertenecer al club, los posibles socios buscarán información acerca de su club en el internet.

Si su club no tiene sitio web, use la herramienta gratis para crear una [sede cibernética](#). La sede cibernética proporciona un modelo de sitio web que incluso los que menos sepan de tecnología sabrán utilizar. El sitio que pueden crear contará con una página inicial para la información de las reuniones, un calendario de eventos, una página para los proyectos del club, una galería de fotos y la página de contacto. Todo lo que hará es rellenar las plantillas ya formateadas con la información de su club. Cuando su club se familiarice con la utilización de la e-Clubhouse, podrá añadir más páginas. ¡Anuncie la reunión informativa en el calendario de eventos del sitio web de su club!

Si su club tiene una página en alguna red social, deben actualizar la información regularmente y publicar la dirección del club. Asegúrese de que la reunión informativa se promueva en estos sitios también y pida a los socios que incluyan las actividades del club en sus páginas personales en las redes sociales.

Para obtener otras sugerencias sobre cómo invitar a nuevos socios y promover su club, busque en la Caja de herramientas para aumento de socios disponible en: lionsclubs.org/MembershipChair.

¿Cómo promoveremos la reunión informativa?

Las reuniones informativas son para que los Leones y los posibles socios se conozcan y para interesarlos en pertenecer al club de Leones.

- Pida a cada socio de su club que lleve a alguien que no sea León a la reunión informativa. Explíquelo a los socios que tal vez la primera persona a quien ellos le pregunten, los rechazará, pero que llegado un momento alguien tendrá interés en hacerse socio.
- Use listas de posibles socios para preparar las invitaciones. Envíe las invitaciones por correo regular o electrónico. Las invitaciones deben incluir el sitio web del club y cualquier otro medio de comunicación social que tenga. Debe aclarar que los invitados pueden traer a la reunión a otras personas que también estén interesadas.
- Si envía las invitaciones por correo aéreo, incluya los datos para que puedan confirmar si van a asistir. Si los invitados no confirman su asistencia, considere llamarlos por teléfono.

- Si envía las invitaciones por correo electrónico, use un sitio que le permita a los usuarios confirmar su asistencia en línea. También considere dar seguimiento por teléfono si no recibe las confirmaciones de asistencia.
- Considere poner un anuncio promoviendo la reunión en un periódico local; o en un boletín de noticias o revista dirigida a los posibles socios.

⇒ Indicaciones para planear una excelente reunión informativa:

- Haga la reunión el mismo día y a la misma hora en que su club se reúne normalmente.
- Sirva refrigerios ligeros como galletas y refrescos, no una comida completa.
- Prepare un programa corto (de una hora o menos) centrado en las metas de su club. Dé un resumen de las actividades de su club de Leones y de la utilidad de ser socio. Ponga de relieve a su club y hable del servicio, del desarrollo de líderes, de las interacciones y la participación familiar en su presentación.
- Use el programa para preparar el orden del día.
- Comunique la fecha, la hora y el lugar de sus reuniones regulares e informe a los posibles socios que pueden asistir.
- Varios socios del club deben estar disponibles para hablar directamente con la persona o en grupos pequeños mientras disfrutan de refrigerios.
- Explique en detalle el costo de hacerse socio del club de Leones. Hable de las cuotas del club, de distrito, de distrito múltiple e internacional y explique lo que cubre el dinero de cada una.

Paso 3: Poner en marcha el plan de crecimiento de su club

Comunicarse con los posibles socios

Los Leones encargados de comunicarse con los socios potenciales deben tomar la delantera en esto. Cuando recluten a nuevos socios, es importante preguntarles lo que piensan que es importante en lo que se refiere a ser voluntarios. ¿Puede su club atender sus deseos y necesidades? Si no son los más indicados para su club quizás lo sean para otro club cercano. Si no es así, su club pudiera considerar patrocinar a un club filial en el que esos nuevos socios pudieran trabajar, o ayudarlos a formar un club totalmente nuevo.

Hay muchas ideas para llegar a ponerse en contacto con posibles socios. LCI ha creado un libreto para el reclutamiento de socios que se incluye en esta guía. El libreto es más efectivo cuando se adapta a su propia personalidad y cuando habla sinceramente.

- Cuando reclute a nuevos socios siempre pregunte: “¿Alguien le ha pedido que se haga socio del club de Leones? Si la respuesta es que “no,” pregúnteles si están interesados en ayudar a la comunidad de alguna forma y hable sobre su club y sus actividades de servicio. Si la respuesta es que «sí», averigüe por qué no se hicieron socios y si quisieran intentarlo nuevamente, o darle el nombre de alguien que sí esté interesado.
- Cuando visite empresas u oficinas locales:
 - o No espere más de 10 minutos. Puede usar su tiempo mejor comunicándose con otros posibles socios. En vez de hacer eso, pregunte cuál es un momento más conveniente para conversar.
 - o Si le preguntan de qué se trata su visita, simplemente diga que está reclutando nuevos socios para un club de Leones en su comunidad y que solo necesita de 3 a 5 minutos de su tiempo.

o Fijese en cómo son las oficinas. Al mirar la decoración de las paredes de una oficina podemos obtener mucha información sobre la persona que trabaja ahí. ¿Tiene familia, un pasatiempo o un interés humanitario? A menudo los premios, las fotos y demás artículos que se encuentran en la oficina pueden dar esas indicaciones.

- No lleve muchos materiales. Solo traiga las invitaciones de la reunión informativa o del proyecto de servicio. Si ven que trae otra información podría ser que le digan que basta solo con dejar los materiales para revisarlos. No obstante, pregúntese, si no tienen tiempo para hablar unos cuantos minutos conmigo, ¿tendrán tiempo para leer los materiales? Explique que habrán más materiales disponibles en la reunión. Si deja información, o si ellos necesitaran tiempo para pensarlo, anote sus datos de contacto y haga seguimiento, preferiblemente en persona.
- Siempre sea positivo. Recuerde, ¡usted le está ofreciendo la oportunidad de cambiar su vida, no está vendiendo un producto! Si el posible socio no muestra interés, déle las gracias y concluya su visita. Una persona irritada no se hará socia del club y solo tendrá una opinión negativa de los Leones.

Realice la reunión informativa

Use la reunión para mostrarle a los posibles socios lo que es especial sobre los Leones y sobre su club.

Antes de la reunión:

- Llame o envíe un correo electrónico a los posibles socios que indicaron que asistirían para recordarles la fecha, la hora y el lugar de la reunión. Recuérdeles que inviten a sus familiares, amigos compañeros de trabajo y miembros de la comunidad que tengan interés en proveer servicio humanitario.
- Los miembros de la junta del club deben haber acordado aceptar a los socios potenciales.

En esta reunión:

- Prepare el salón para menos personas de las que invitó pues es común que algunos de ellos no asistan. Tenga sillas adicionales disponibles por si acaso más personas asisten.
- Vístase de forma profesional pero no se ponga el chaleco Leonístico ni demasiados prendedores. Las investigaciones demuestran que esas costumbres es mejor mostrarlas cuando los nuevos socios ya estén participando en actividades de servicio. Las costumbres y tradiciones del club deben explicarse durante la orientación, no durante la reunión informativa.
- Dé la bienvenida personalmente a cada participante.
- Inicie la reunión a tiempo. La reunión no debe durar más de 60 minutos.
- Siga el orden del día al pie de la letra de ser posible.
- Explique a los posibles socios lo que hace su club y por qué los necesitan. Lo mejor sería si les pudiera enseñar fotos o un vídeo de sus proyectos de servicio. Hable de los resultados de los proyectos de su club y del impacto que han tenido en la vida de la gente.
- Dé información correcta sobre el tiempo y dinero que habría que dar para ser socio del club.
- Pida a los asistentes que sugieran nuevos proyectos para el club. Pídales que piensen en qué papel a ellos les gustaría tener en esos proyectos.
- Distribuya solicitudes de afiliación y si fuera posible, recójalas junto con la cuota de entrada antes de que los socios potenciales se vayan de la reunión.

Hacer seguimiento con los participantes a la reunión

Haga seguimiento con los socios potenciales que asistieron a la reunión informativa pero que no llenaron la solicitud de afiliación.

Pida a algunos Leones que coordinen el seguimiento.

Asegúrese de asignar a alguien a cada nombre y pida que den un informe en la siguiente reunión.

- Contacte a los participantes para agradecerles el tiempo que dedicaron a la reunión. Confirme si siguen interesados e invítelos a asistir a la siguiente reunión del club o a un proyecto de servicio en marcha. Aliéntelos a darle nombres de personas que conozcan y que pudieran estar interesadas en hacerse socias del club.
- Haga seguimiento por teléfono, correo electrónico o carta dentro de las 48 horas de la reunión.

Revisar el plan de crecimiento de su club

Revise sus metas y su horario con regularidad para asegurar que van por buen camino. Cambie la cronología y las metas si fuera necesario.

Paso 4: Dar la bienvenida a los socios nuevos

Realizar una ceremonia de juramentación de nuevos socios

Una ceremonia de juramentación es el comienzo simbólico del servicio de los socios con Leones y es clave para retener a los socios para toda la vida. Los Leones encargados de dar la bienvenida deben planificar estas actividades utilizando la Guía de ceremonias de juramentación para nuevos socios de LCI. Mande a pedir una carpeta gratis de juramentación de nuevos socios de la tienda de suministros para cada uno de los socios.

Ofrezca orientación y asigne mentores a los nuevos socios.

Es fundamental que los nuevos socios se sientan bienvenidos y desarrollen un sentido de pertenencia en su club, por eso es importante conectarlos con otros Leones y orientarlos adecuadamente para que tengan éxito como Leones y para que su club tenga éxito.

- **Orientación** - Hay que enfatizar siempre la importancia de la orientación. La orientación proporciona una base a los nuevos socios al ayudarlos a entender cómo funciona el club, cuál será su papel, y el panorama general de su distrito, distrito múltiple y LCI. Los nuevos socios que están debidamente informados se sentirán más cómodos en el club y participarán activamente de inmediato. Es probable que un socio adecuadamente orientado permanezca en el club durante años.
- Haga la orientación usando Guía de orientación para nuevos socios durante los primeros tres meses que sean socios.
- **Ser mentor** - El Programa de Leones Mentores ayuda a todos los socios a lograr la meta de servir mejor a su comunidad. Es un programa de desarrollo personal para ayudar a los socios a alcanzar el potencial de sus destrezas y conocimientos únicos. El programa de mentores prepara a los socios para ser líderes en sus clubes, y en su vida personal. Para LCI esto significa más manos y mejores servicios para los más necesitados.

Para informarse más & obtener recursos adicionales, visite lionsclubs.org/MembershipChair



o LCI sugiere que el primer nivel del Programa Básico de Mentores se complete durante el mismo periodo de tiempo que la orientación. La Guía de Orientación de Socios Nuevos sigue de cerca las metas y actividades que deben completarse en el nivel uno del Programa Básico de Mentores.

Los patrocinadores deben ofrecer estos programas a los nuevos socios. Los Leones patrocinadores deben comunicarse con el coordinador del GLT del distrito para obtener información sobre estos programas y sobre capacitaciones.

¿Qué viene después? Participación de los socios nuevos

Las personas se hacen Leones para servir. Después de darle la bienvenida a los socios nuevos, es importante que participen activamente en el club y en los proyectos de servicio para asegurar que tengan una buena experiencia.

Si los socios nuevos se sienten acogidos y participan en las actividades de servicio, formarán parte del club durante mucho tiempo.

Los socios participan por diferentes razones. Desean:

- servir a su comunidad
- participar en una actividad de servicio o causa específicas
- estar con sus amigos
- ser líderes comunitarios
- estar con otros familiares que sean socios

¿Cómo puede su club ofrecer estas experiencias a todos sus socios?

Los socios se sienten involucrados cuando se les pide su opinión. El cuestionario para nuevos socios que aparece en esta guía es una buena forma de informarse sobre lo que los nuevos socios esperan del club y cuáles son sus ideas para proyectos y actividades futuros del club. LCI sugiere que use el formulario que aparece en esta guía como un modelo para crear una encuesta personalizada para su club. LCI ha creado una Guía de satisfacción de los socios para ayudar a los clubes a ofrecer la mejor experiencia posible para sus socios.

Metas de reclutamiento

Nombre del club: _____ Fecha: _____

Para prepararnos para reclutar a nuevos socios: _____

¿Por qué queremos tener nuevos socios?

(Ejemplo: Si tuviéramos 5 socios más, podríamos evaluar de la vista a 100 niños más cada mes).

¿Quiénes son los nuevos socios que nuestro club desea tener? ¿Por qué?

(Ejemplo: Queremos invitar a socios que sean 10 años menores que la edad promedio de los socios actuales del club, porque queremos revitalizar nuestra afiliación a largo plazo.)



Equipo de desarrollo de aumento de socios

Este equipo dirige las actividades de reclutamiento de su club y usa sus talentos individuales para expandir los esfuerzos del club. Este equipo tiene cuatro funciones clave:

Organizar: Organizar el programa de reclutamiento, planificar las actividades y clasificar las tareas según su prioridad.

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Promoción: Crear folletos, materiales de reclutamiento y comunicados de prensa; fotos y actualizar al club en el internet.

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Contactar: Hablar con los posibles socios, con los miembros de la comunidad y los familiares; comunicarse y hacer seguimiento con los socios potenciales.

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Dar la bienvenida: Llevar a cabo la ceremonia de juramentación de los socios nuevos en coordinación con los patrocinadores de los nuevos socios para ofrecer la orientación y el programa básico de mentores a los nuevos socios.

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Teléfono: _____

Correo electrónico: _____



Plan de crecimiento del club

¿A quién reclutaremos? (Enumerar personas a las que el club piensa reclutar)

¿Dónde y cuándo reclutaremos? (Identificar los lugares y horas propicios para conectarse con los socios potenciales).

Plazo para completarse: _____

¿Qué materiales usaremos para el reclutamiento? (Considerar tener materiales impresos y electrónico).

Plazo para completarse: _____

¿Cómo se promocionará la reunión informativa?

Plazo para completarse: _____

¿Cómo darán seguimiento después de la reunión?

Plazo para completarse: _____



Rueda de reclutamiento

La rueda de reclutamiento es un método eficaz para recopilar listas de personas a las que pudiera invitar a su club. Distribuya esta página durante una reunión regular del club. Para cada categoría de la rueda, haga que un León experimentado pregunte: “¿Quién es?”

Ejemplo: ¿Quién es ese familiar que usted piensa que quisiera aportar y mejorar la comunidad? Dé tiempo a los socios para pensar en la respuesta y llenen el formulario de Crear una red de Leones con toda la información posible.



* Esto pudiera incluir pero no limitarse a dirigentes elegidos, directores de escuelas, policías, bomberos y administradores de hospitales.

Crear una red Leonística

Ser León es un honor. Es por eso que invitamos a la gente a comprometerse con nuestra causa.

Las investigaciones demuestran que más del 40% de los Leones se hicieron socios porque tenían un amigo que ya era socio. ¿Conoce a alguien que esté interesado en ingresar a un club de Leones? Si no conoce a nadie ahora, quizás pueda invitar a sus amigos, familiares o compañeros de trabajo.

Nombre: _____ Relación: _____

Dirección: _____

Nombre: _____ Estado: _____ Código postal: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Relación: _____

Dirección: _____

Nombre: _____ Estado: _____ Código postal: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Relación: _____

Dirección: _____

Nombre: _____ Estado: _____ Código postal: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Relación: _____

Dirección: _____

Nombre: _____ Estado: _____ Código postal: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Relación: _____

Dirección: _____

Nombre: _____ Estado: _____ Código postal: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Relación: _____

Dirección: _____

Nombre: _____ Estado: _____ Código postal: _____

Teléfono: _____ Correo electrónico: _____

Nombre: _____ Relación: _____

Dirección: _____

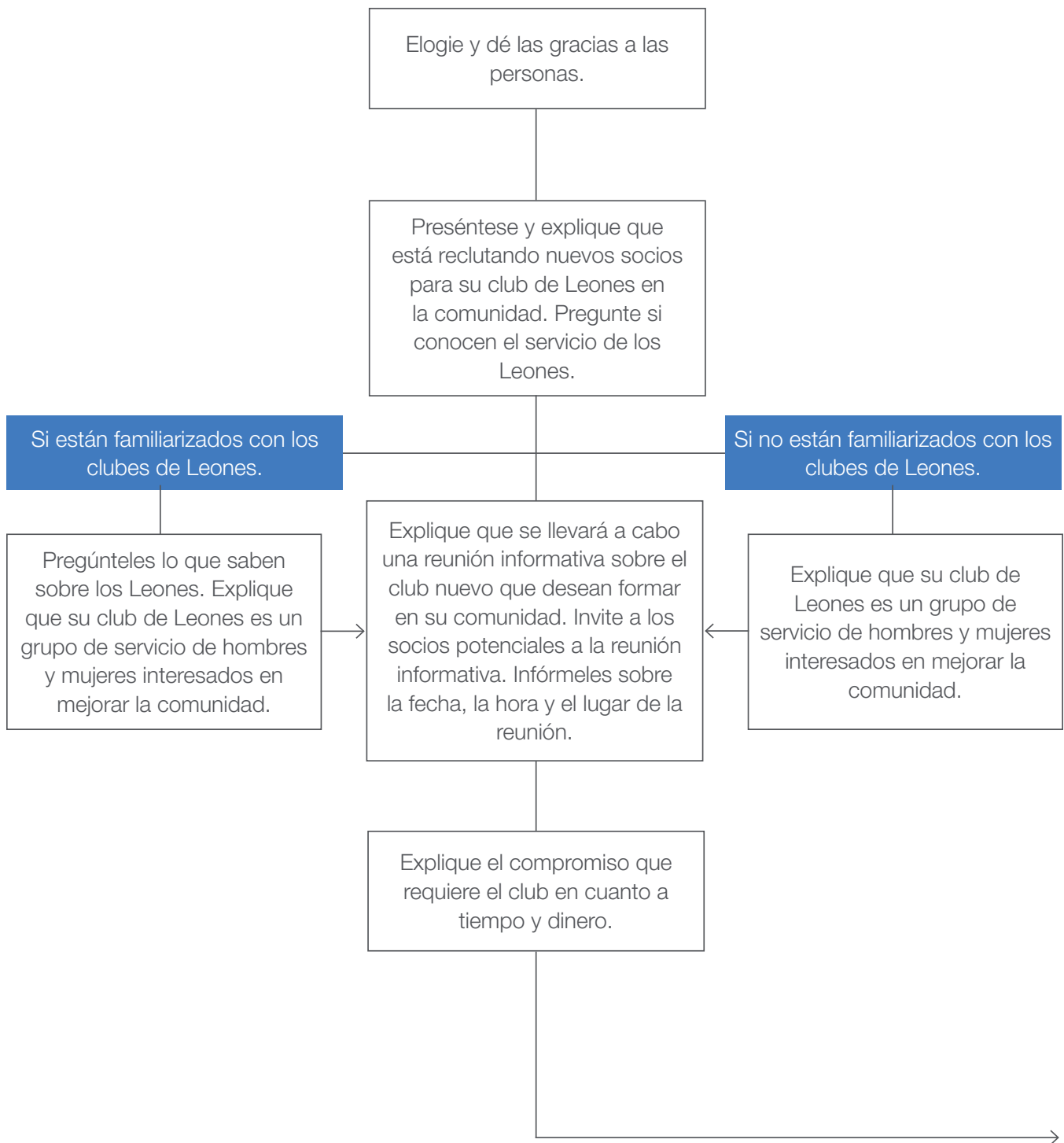
Nombre: _____ Estado: _____ Código postal: _____

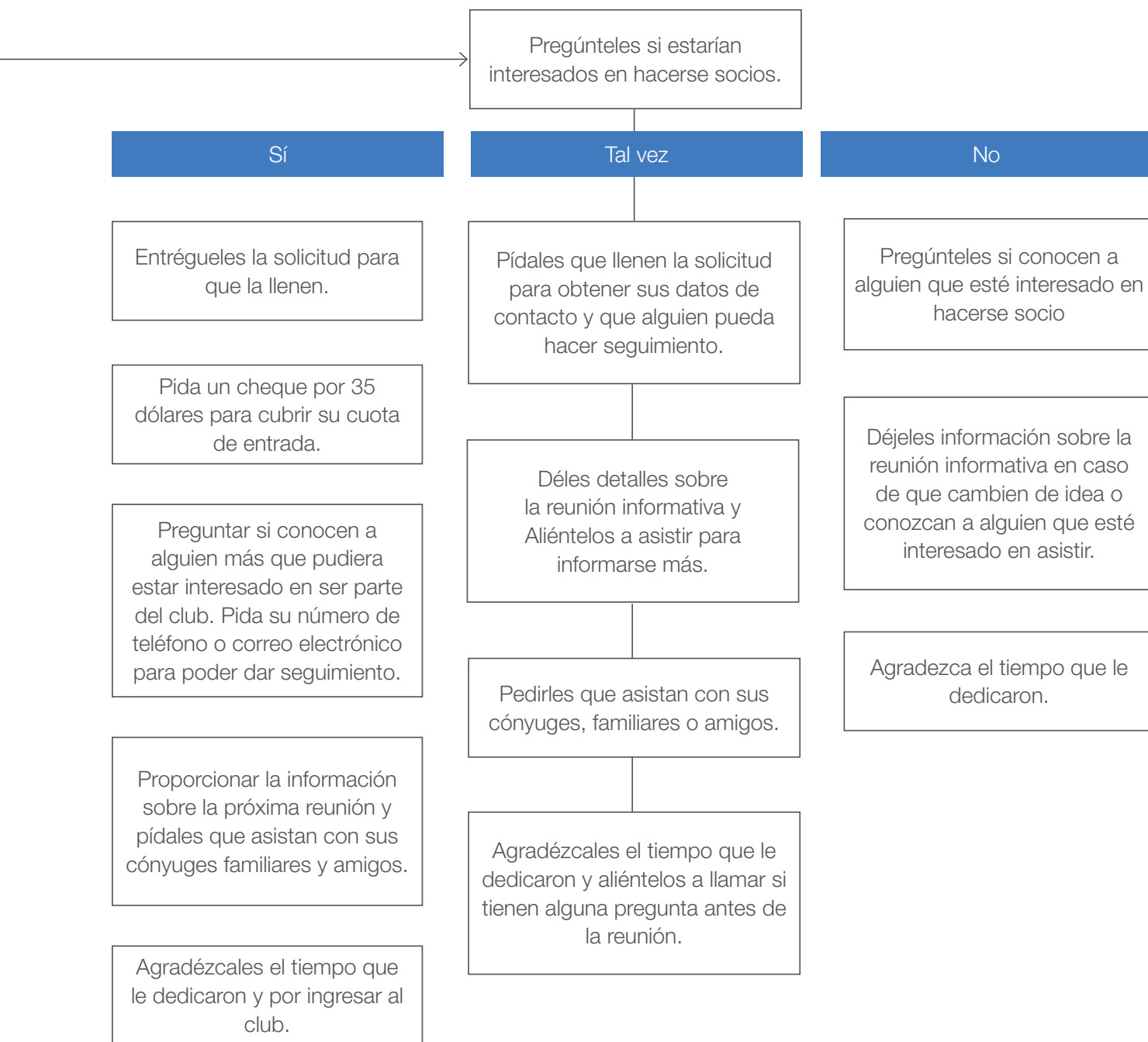
Teléfono: _____ Correo electrónico: _____



Libreto de reclutamiento

El libreto de reclutamiento que aparece a continuación es una guía para hablar con posibles socios: Es más eficaz cuando lo adapta a su propia personalidad y cuando habla con sinceridad.





Cuestionario para nuevos socios

Nombre del club: _____ Fecha: _____

¿Por qué se hizo socios de nuestro club de Leones? _____

¿Qué está deseoso de hacer al participar en nuestro club? _____

¿Qué habilidades personales tiene que pudieran ser de utilidad a nuestro club? _____

¿En qué actividades del club le gustaría participar? _____

¿Qué ideas tiene para mejorar su experiencia de los socios en el club? _____

¿Qué ideas tiene para proyectos de servicios en los que no estemos participando actualmente? _____

¿Hay algo más que usted piensa que es importante? _____





Lions Clubs International

Membership Division

Lions Clubs International

300 W 22ND ST

Oak Brook, IL 60523-8842 EE.UU.

lionsclubs.org

Correo electrónico: membership@lionsclubs.org

Teléfono: 630.468.3831