



Estimado asesor de retención a escala de club:

Felicitaciones por su nombramiento como asesor de retención de su club. Le agradecemos que haya aceptado este cargo tan importante para la prosperidad de su club de Leones. El éxito que tenga en la capacitación y motivación de su equipo de aumento de socios ayudará al fortalecimiento de Lions Clubs International para mantenerse al frente de las organizaciones de servicio del mundo. Le auguramos muchos logros extraordinarios en cuanto a la retención de socios durante su ejercicio.

Como asesor de retención a escala de club, tendrá que conocer bien los programas y política de Lions Clubs International sobre el aumento de socios y será un instructor eficaz, motivador y por sobre todo un líder de calidad. Esta guía le ayudará para el buen desempeño de sus funciones.

Antes de comenzar el desempeño de sus funciones le pedimos que lea cuidadosamente esta guía. Para mayor información sobre esta publicación o los deberes de su cargo, llámenos al teléfono 630-571-5466, extensión 322, escribanos un mensaje electrónico a: memberops@lionsclubs.org.

Atentamente,

Departamento de Aumento de Socios
División de Extensión y Aumento de Socios
Asociación Internacional de Clubes de Leones

CONTENIDO

Comité de tres miembros	3
Funciones del asesor de retención	4
Fijación de metas, planes de acción y organización	5
Campaña Presidencial de Retención	6
Consejos y técnicas de retención	8
Estrategias para captar socios	9
Premios y reconocimientos	9
Programa de Leones Mentores	15
Recursos	16
Lista de publicaciones	16
Metas y Plan de Acción Anuales del Asesor de Retención a Escala de Club	17


Comité de Tres Miembros

La estructura de este comité ayuda a los clubes a dar prioridad a las actividades de aumento de socios, al facilitarle un equipo de tres miembros integrado por, el presidente de aumento de socios, el asesor de extensión y el asesor de retención, quienes trabajarán juntos para dirigir la iniciativa de aumento de socios. Los tres miembros son elegidos cada tres años de manera rotativa. El miembro más recientemente nombrado, se desempeñará por tres años y dirigirá los esfuerzos de *aumento de socios*, el miembro que fue nombrado al comité hace un año, se desempeñará por otros dos años y se encargará de las áreas de *liderato y retención* y también ocupará el cargo de *vicepresidente* del comité. El miembro que ha integrado el comité por los dos pasados años, se desempeñará por un año más y estará encargado del esfuerzo de *extensión de nuevos clubes*. Este último también ocupará el cargo de presidente del comité y también será uno de los dirigentes del club.

El comité ofrece la oportunidad a sus miembros de obtener experiencia y destrezas que utilizarán luego de haber terminado sus funciones para ayudar al club a seguir obteniendo aumento de socios. Otros beneficios para el club son:

- Contará con un efectivo comité de aumento de socios
- Tendrán un equipo que ayudará al buen funcionamiento del club
- Compartirán los deberes que tiene el club de captar socios
- Tendrán un enlace entre el club y los dirigentes
- Habrá continuidad de los esfuerzos de aumento de socios
- Tendrán un enlace entre el club y los equipos REAL del distrito

Si aún su club no cuenta con un comité de tres miembros, procuren tenerlo cuanto antes. Este comité será la unidad que facilitará a los socios capacitación en las áreas de aumento de socios, retención, liderato y extensión y fomentará la unión y trabajo en equipo.

 **¡Aprenda más!** El folleto ME-29 describe el funcionamiento de un efectivo comité de tres personas

Funciones del asesor de retención

El interés y participación activa de todos los socios del club son vitales para el buen funcionamiento del club. Al poner en marcha las actividades de retención, animar a todos los socios a permanecer en el club y a hacer todo lo posible para conseguir que los nuevos socios también permanezcan afiliados. Los deberes que asumirá el asesor de retención incluirán:

- ❑ Se encargará de que todos los socios participen de las actividades
- ❑ Tendrá conocimiento de todos los aspectos de la Campaña Presidencial de Retención
- ❑ Identificará las áreas en que el club tienen problemas y tomará medidas para mejorarlas
- ❑ Fijará metas lógicas y obtenibles que producirán resultados cuantificables
- ❑ Desarrollará un plan de acción, con la aprobación de la directiva, para alcanzar las metas
- ❑ Se reunirá regularmente con los tres miembros del comité (sí lo hubiere)
- ❑ Se reunirá regularmente con los miembros del comité de aumento de socios
- ❑ Se mantendrá en contacto con el asesor de aumento de socios del distrito para conseguir ideas, informar actualidades o para asesorarse
- ❑ Pondrá en marcha las estrategias y supervisará el progreso de las actividades de retención
- ❑ Colaborará con los socios y promoverá el respeto mutuo
- ❑ Mantendrá informados a todos los socios sobre la situación de las actividades de retención
- ❑ Recomendará estrategias a los dirigentes del club
- ❑ Animará al club para que los socios experimentados sirvan de mentores a los socios nuevos
- ❑ Junto con el presidente del comité de aumento de socios se asegurará que los nuevos socios participen inmediatamente en las actividades del club
- ❑ Entrevistará a los socios que renuncian, sobre las razones que tienen para querer darse de baja del club y si es el caso, tomará medidas correctivas para prevenir que otros socios renuncien.

Como asesor de retención, tendrá que demostrar y hacer uso de sus habilidades de:

- ✓ Organización
- ✓ Motivador
- ✓ Fijación de metas
- ✓ Comunicación
- ✓ Planificación
- ✓ Liderato
- ✓ Formación de equipos
- ✓ Creatividad

Prepárese

¡Organícese!

Antes que nada, tome tiempo para entender los deberes del cargo y organícese. El tiempo que invierta familiarizándose con sus deberes al comienzo del año dará muchos frutos a través de los meses de su ejercicio. Para organizarse le sugerimos que:

- ✓ Revise este manual y anote las preguntas que tenga sobre su cargo
- ✓ Organice los materiales del manual que son nuevos para usted. Repase estos materiales.
- ✓ Reúnase con el pasado asesor de retención de su club (sí su club ya tenía un comité de tres miembros, este León ahora estará encargado de la extensión de clubes) y vea que fue lo que hizo durante el ejercicio pasado, entérese de lo que dio resultado y que no resultó. Esta información será muy valiosa para planear las estrategias de su plan de acción durante su ejercicio como asesor de retención de su club.

Fije las metas

Es prudente que preliminarmente, piense y escriba que metas se propone fijar. Las metas son importantes porque servirán de punto de referencia para las actividades y facilitarán maneras de cuantificar los resultados obtenidos. Utilice el formulario que aparece al final de este manual para escribir sus metas y planes en cuanto a retención y:

- ✓ Reúnase con el presidente y demás dirigentes del club y conozca las expectativas que tienen en mente para el nuevo ejercicio
- ✓ Reúnase con el comité de tres miembros del club y conozca las expectativas que tienen en todas las áreas que afectan el aumento de socios
- ✓ Revise los resultados de los planes de los ejercicios pasados
- ✓ Determine en qué áreas su club está próspero y en qué áreas hay fallos en cuanto a retención. Pregúntese si las guías de la Campaña Presidencial de Retención serán efectivas en el fortalecimiento del club.

Desarrolle el plan de acción

Una vez haya definido las metas, desarrolle un plan de acción para alcanzarlas. Utilice el formulario que facilita este manual y:

- ✓ Revise las sugerencias que da este manual en cuanto a retención
- ✓ Revise que estrategias pasadas dieron buenos resultados a su club
- ✓ Reúnase con el presidente del comité de socios de su club y deliberen nuevas ideas
- ✓ Dé a conocer su plan de acción a los dirigentes y al comité de tres miembros de su club

Evalúe a su club

Si su club tiene problemas con la retención de socios y los socios están apáticos, la primera meta que debe fijarse es la de evaluar concientemente la situación. La identificación de los problemas del club, no solamente ayudará a retener los socios, sino que también ayudará a captar socios nuevos, y ha mantener al club activo en la comunidad. Es esencial que la evaluación sea completamente honesta, no trate de suavizar la severidad de los problemas. Las causas deben ser identificadas e inmediatamente desarrollar un plan de acción para corregir la situación que han creado. Bajo ninguna circunstancia ignore los problemas y el efecto negativo que tienen, puesto que a la larga, si los problemas no se atienden se complicarán y producirán mayores consecuencias negativas para el club.


La evaluación anual de un club es siempre beneficiosa, inclusive para un club que está funcionando bien. Al evaluar al club se podrán resolver a tiempo situaciones que podrían resultar en futuros problemas y a la misma vez se harán mejoras a áreas que el club no se había percatado que necesitaban atención. Existen dos excelentes publicaciones que ayudará en la evaluación del club: Las series de la Campaña Presidencial de Retención (PRC-2, PRC-3, PRC-4 y PRC-5) y la guía y cuestionario ¿Cómo califica su club?(ME-15 y ME-15b)

Campaña Presidencial de Retención

La Campaña Presidencial de Retención es un elemento de suma importancia para la iniciativa de retención de socios de su club. El programa fue creado para atender los problemas de retención de socios y para dar soluciones a los desafíos que tendrán para resolverlos. El programa contiene una serie de materiales que incluyen cuatro publicaciones que explican paso a paso cómo vencer los desafíos en cuanto a la retención de socios. Cada publicación ofrece herramientas de evaluación que le ayudarán a identificar los problemas, además las instrucciones para tabular los resultados de la evaluación, sugerencias para desarrollar un plan de acción y poder desempeñarse bien.

Material de la Campaña Presidencial de Retención

- **Enfoque en las reuniones- *Estrategias inteligentes para mantener las reuniones por buen camino***: Las reuniones largas y aburridas hacen que los socios se den de baja. Esta guía les dará consejos para mejorar y dar amenidad a las reuniones del club.
- **Enfoque en la participación- *Estrategias inteligentes para una participación significativa***: Lleven a cabo actividades que sean de interés y que animen a los socios a aportar sus talentos y llevarlas a cabo con éxito. Esta guía contiene consejos prácticos para animar a los socios a participar activamente
- **Enfoque en la dinámica del club-*Estrategias inteligentes para enfrentar las camarillas y politiquero***: Las camarillas y politiquería deterioran el buen funcionamiento del club. Esta guía les dará consejos prácticos para eliminar esos dos factores negativos y fomentar un ambiente positivo en el club.
- **Enfoque en trabajo de equipo: *Métodos inteligentes para fomentar la participación en el club***: La prosperidad y éxitos del club dependerán del trabajo en equipo de sus socios y el ambiente de armonía. Esta guía les dará consejos prácticos sobre como hacer que todos los socios participen y colaboren en equipo.

 **¡Aprenda más!** El material de la Campaña Presidencial de Retención incluye una serie de cuatro publicaciones, **PRC-3** Enfoque en las reuniones, **PRC-5** Enfoque en la participación, **PRC-4** Enfoque en la dinámica, **PRC-2** Enfoque en el trabajo en equipo y además incluye un folleto, PRC-1 que explica a fondo las facetas de la Campaña Presidencial de Retención.

¡Aprenda más! La publicación, **¿Cómo califica a su club?** Es un recurso de dos partes que facilita la evaluación y mejoramiento del club. La guía (**ME-15**) que explica detalladamente las facetas del manejo del club, desde el ambiente adecuado, las actividades de servicio, recolecta de fondos, hasta la satisfacción personal que brinda el club y un formulario (**ME-15b**) para la evaluación. La guía explica paso por paso el procedimiento para la evaluación del club, cómo comenzar la evaluación, cómo tabular los resultados, cómo interpretarlos y cómo desarrollar un plan de acción para resolver los problemas que tiene el club.

Convierta a los socios en verdaderos Leones

El ser León significa mucho más que ser socio de un club de Leones. El ingreso al club de Leones es el primer paso. Sin embargo, el aparecer en la lista oficial no es lo que convierte a un socio a León. Un verdadero León tiene un interés genuino de pertenecer al club y de establecerse como una parte esencial del mismo.


Un León no se logra de la noche a la mañana. Para convertir a los socios en verdaderos Leones, se requiere que les prestemos atención, le dediquemos tiempo, los hagamos participar activamente, los animemos, los instruyamos a través de un procedimiento de tres pasos que incluyen, JURAMENTACIÓN, ORIENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN.

JURAMENTACIÓN: El primer paso es la ceremonia de juramentación. La ceremonia de juramentación de nuevos socios debe ser un evento significativo, que demuestre a los socios que ellos son importantes y valorados. Los posibles socios deben ser instruidos adecuadamente sobre las cuotas y la asociación. Una vez completada la instrucción, deben ser juramentados inmediatamente, durante una ceremonia de calidad.

ORIENTACIÓN: Segundo paso, ya juramentados, los socios deben recibir una orientación sobre el compromiso de ser León. Deben explicarles cómo funciona el club, los beneficios de servir a través del club, las actividades y proyectos que está llevando a cabo el club y las metas que se fijaron para fechas futuras, también deben explicarles sobre las metas globales de la asociación internacional.

PARTICIPACIÓN: Tercer y último paso, es hacer que los socios participen de las actividades del club. Los socios necesitan participar en actividades y socializar entre ellos. Asegúrese de que los socios ya establecidos hagan sentir a los socios nuevos que son bienvenidos al club. Asigne un León para que presente a los nuevos socios. Conozca los talentos y habilidades de los nuevos socios y determine cómo pueden utilizarse para beneficio del club.

Cuando siguen estos tres pasos y eficazmente introducen los nuevos socios al club, ayudarán a que los socios se incorporen activamente al club desde un comienzo. Pero ahí no debe terminar su deber con los nuevos socios. Tanto los nuevos socios, como los socios ya establecidos necesitan atención y sentirse importantes para el club. Continúe en contacto con ellos, anímelos, reconozca sinceramente sus aportaciones y muéstreles sincero interés en su bienestar y satisfacción. Esto dará resultados. Un club que mantiene vivo el interés y colaboración de sus socios, es un club en que los socios están satisfechos y contentos de llevar a cabo actividades para ayudar a su comunidad. Los posibles socios se sentirán atraídos por la buena reputación y actividades del club en la comunidad y de seguro querrán ingresar.

 **¡Aprenda más!** El folleto **ME-22 Sugerencias para la ceremonia de juramentación de socios** contiene información práctica sobre la planificación de una significativa ceremonia de juramentación de socios. La Guía de Orientación de Socios **ME-13** y su suplemento que incluye la serie de publicaciones **ME-13b a ME-13f**, le ayudarán a orientar bien a los nuevos socios, y a refrescar la capacitación de los socios ya establecidos.

Consejos y técnicas de retención

Para que un club sea parte importante de la comunidad, debe funcionar exitosamente y por lo menos, llevar cabo actividades de servicio y proyectos de recolección de fondos, tener socios activos que trabajen en equipo y mantener una relación de comunicación abierta con los socios y con la comunidad. Un club que funciona adecuadamente, tendrá mucha más facilidad de retener a sus socios pero un club en deterioro no tendrá la misma facilidad. Las técnicas de retención tendrán resultados diferentes dependiendo de la situación de cada club, pero trabajarán más eficazmente si todos los socios del club unen sus esfuerzos y se comprometen a mejorar la situación de sus respectivos clubes. Independientemente de que su club es vigoroso, o está enfrentando problemas serios de retención y aumento de socios, los esfuerzos de retención deben ser continuos y consistentes en todos los clubes. El aumento de socios no ocurre de la noche a la mañana, es un proceso que incluye cuatro fases de igual importancia:

1. Cooperación de todos los dirigentes y directiva del club
2. Colaboración de los asesores de aumento de socios y retención del club (de los comités sí los hubiera)
3. La colaboración y participación de todos los socios del club
4. La planificación y puesta en marcha de un eficaz programa de retención y aumento de socios

Además de estos consejos de la Campaña Presidencial de Retención, existen otras estrategias que pueden utilizar para vencer los obstáculos y lograr la retención y aumento de socios.

Estrategias para captar nuevos socios

- ❑ **Reuniones de mesa redonda:** Lleve a cabo reuniones con el posible socio, el León padrino, y un pequeño grupo de socios del club (presidente, secretario, vocales y uno que otro socio del club) y discutan libremente lo que conlleva ser un León. Informe al posible socio las expectativas que el club tiene para los nuevos socios; hablen de las cuotas que deberá pagar, los objetivos del club y las actividades de servicio que el club planea llevar a cabo. Esta reunión de mesa redonda debe hacerse al concluir la reunión oficial del club en que estuvo presente el posible socio. Esta es una manera excelente de familiarizar al socio con el compromiso que estará aceptando como socio de su club.
- ❑ **Reunión social:** Planeen y reúnan al posible socio con un grupo pequeño de socios de su club en un lugar fuera del club y socialicen. Esto les dará la oportunidad de conocerlo y contestar preguntas sobre el club y sus actividades.
- ❑ **Asigne la función de bienvenida:** Pídale al nuevo socio y a su León padrino que sean los que den la bienvenida a los demás socios durante las reuniones y eventos del club hasta que el socio sea conocido por todos sus compañeros Leones.
- ❑ **Fomente la amistad:** Haga todo lo posible para que los nuevos socios se sientan compenetrados con todos los aspectos del club. Fomente relaciones de amistad entre los nuevos socios y los demás socios, dentro y fuera del ámbito del club. De esta manera, se creará un grupo vinculado por lazos de amistad duradera. Celebren cumpleaños, aniversarios, el nacimiento de hijos, casamientos y otras actividades familiares e inviten a todos los socios. Los Leones deben compartir sus alegrías y servir de apoyo unos a los otros en momentos difíciles.

Estrategias de participación

- ❑ **Haga que los nuevos socios participen inmediatamente:** Una vez juramentados, los nuevos socios deben asignarse para que participen en actividades de servicio relevante a la comunidad, tomando en cuenta las habilidades e intereses de cada nuevo socio. Otra alternativa sería que sean ellos los que escojan la actividad del club que les interese. Preste atención al desempeño de los nuevos socios en la actividad que se les hubiera asignado o que ellos mismos escogieron, y evite que los deberes resulten abrumadores para los nuevos socios. Los nuevos socios deben contar siempre con la colaboración y apoyo de los socios ya establecidos.
- ❑ **Establezca un comité integrado por socios nuevos:** Formen un comité integrado totalmente por nuevos socios. Este comité estará encargado de desarrollar y proponer nuevos proyectos, pero también participará de las actividades establecidas del club.
- ❑ **Asigne deberes:** Procure que todos los socios participen al asignarles deberes específicos. Los vicepresidentes del club deben estar siempre activos supervisando las actividades de los comités y proponiendo los cambios de acción necesarios para que todos alcancen las metas que se hubieran fijado.
- ❑ **Delegue mayor responsabilidad:** Asigne deberes a los socios tomando en cuenta la experiencia que cada uno tiene. Asegúrese de no abrumar a los socios con tareas que exceden sus habilidades.
- ❑ **Alterne los deberes:** Si los socios están dispuestos y aceptan, cada año alterne los deberes de los miembros de comités en diferentes proyectos y actividades. Esto animará a los socios a participar más y a la vez adquirirán experiencia en todas las facetas del club.
- ❑ **Permita que los familiares de los socios participen:** Los socios que pueden incluir a sus familiares en las actividades del club son mucho más activos. Hagan actividades sociales e inviten a los familiares a compartir con el club. Ocasiones como Navidad, Día de la Amistad, y otros días feriados, ofrecen la oportunidad de organizar algún festejo y celebrar con los familiares. Cuando sea prudente, invite a los familiares de los socios a ayudarles con los proyectos de servicio del club.

Estrategias para dar reconocimiento

- ❑ **Premios:** Es deber de los secretarios de club estar pendiente de que se entreguen los premios a los Leones merecedores, tanto los premios que dará el club, el distrito o provenientes de la asociación. Los premios deben presentarse en una ceremonia apropiada, ya sea durante una de las reuniones del club frente a todos los socios, durante un evento familiar o durante la visita oficial del gobernador al club para que sea el gobernador en funciones quien presente los premios.
- ❑ **Palabras de agradecimiento:** Unas simples palabras de sincero agradecimiento motivarán a quién las recibe a dar más de sí mismo. Hágalo públicamente, durante una de las reuniones del club o por medio de una nota personal escrita de puño y letra.

Comunicación efectiva

- ❑ **Comunicación interpersonal:** Asegúrese de que los dirigentes del club tengan el mismo conocimiento y se pongan de acuerdo sobre la política, metas y decisiones tomadas por el club, para que todos puedan dar las mismas respuesta a preguntas sobre cualquier asunto y puedan instruir a sus socios de igual manera. Los dirigentes deben resolver cualquier discrepancia en privado y llegar a un acuerdo antes de presentar el asunto en cuestión ante los socios del club.
- ❑ **Reuniones del club:** Las reuniones del club facilitan una excelente oportunidad para comunicar información relevante a todos los socios. El ambiente de las reuniones debe animar a los socios a hacer preguntas sobre los asuntos del club. Además, las reuniones deben también ser un medio para presentar premios, celebrar triunfos y animar a los socios.
- ❑ **Boletín y sitio web del club:** Aproveche estos medios de comunicación efectivamente para informar los detalles de los asuntos del club, publicar las actas de reuniones, explicar las nuevas normas y programas, publicar un candelario de actividades, y anunciar los triunfos y actualidades del club. La información que se publique por estos medios debe ser revisada para asegurar que es acertada.
- ❑ **Información sobre la asociación:** Siempre en las reuniones del club, divulgue la información que reciba de la oficina internacional. Los Leones deben mantenerse informados de lo que acontece en la sede y en sus distritos. Otra alternativa sería que coordinen con el asesor de aumento de socios del club, seminarios o cursos para refrescar el conocimiento de la asociación que tienen los socios.

Estrategias para mejorar la asistencia

- ❑ **Supervise la asistencia:** Lleve cuenta de quién asiste a cada reunión. Si un socio falta a cuatro reuniones consecutivas y no da razón de su ausencia, pídale al León que lo apadrinó que se ponga en contacto con dicho socio y notifique porque razón está faltando a las reuniones del club. Si el socio está faltando porque está disgustado con el funcionamiento del club, inmediatamente resuelva las causas de la situación y evite que el socio se dé de baja.
- ❑ **Escuadrón telefónico:** Asigne a un grupo de socios la tarea de comunicarse por teléfono con los socios el día mismo de la reunión del club y recordarles que el club cuenta con su presencia. Además de promover la asistencia, hará que los socios se sientan importantes y pondrán más interés en las actividades del club.
- ❑ **Tácticas divertidas:** En todas las reuniones escojan a un León inactivo y envíenle un leoncito de peluche a su casa o a la oficina, con las instrucciones escritas de que debe devolverlo personalmente durante la próxima reunión del club. Cuando el León se presente a la reunión y devuelva el leoncito, háganlo sentir bienvenido y celebren su regreso. Ese León nombrará a otro León ausente, y el mismo leoncito se enviará de nuevo en su misión. En el boletín y en el sitio web del club den seguimiento a la historia y paradero del leoncito. Además de resolver un problema de asistencia a las reuniones, estarán captando el interés de los socios de una manera amena.

- ❑ **Cree un círculo de amistad:** Pida al secretario del club que coordine círculos alternos de amistad. Los Leones de cada círculo de amistad velarán porque todo el grupo asista a las reuniones del club.
- ❑ **Calendario del club:** Confeccionen un calendario que marque todas las fechas importantes del club, incluyendo las reuniones regulares. Facilite una copia a cada uno de los socios. Publiquen el mismo calendario en el sitio web y en el boletín del club.
- ❑ **Confirme la lista de asistentes:** Antes de comenzar cada reunión, el secretario del club o el León asignado, leerá en alta voz la lista de socios, al oír su nombre cada socio dirá *presente* y se marcarán los que están ausentes.
- ❑ **Establezca un sistema de puntos:** Divida el total de socios en grupos. Cada grupo escogerá un líder, que se encargará de que todos los socios de su grupo asistan a las reuniones. El grupo recibirá un punto por cada uno de sus socios que esté presente en cada reunión. Al final del ejercicio, se anunciará el grupo que hubiera logrado más puntos y se les dará un certificado y un premio o festejo que tendrán que pagar los grupos con menos puntos.

Estrategias para reuniones eficaces

- ❑ Preparen y sigan un orden del día adecuado. Los asuntos del orden del día determinarán el éxito de la reunión.
- ❑ Planeen para que las reuniones sean amenas e informativas
- ❑ Comiencen y concluyan la reunión a tiempo
- ❑ Fomente un ambiente cordial
- ❑ Preste atención a los asientos del salón. Evite que el mismo grupo de Leones se sienta siempre junto para que no se formen camarillas. Invite a los socios que se sienten con Leones nuevos.
- ❑ Los comités deben dividir a sus miembros en dos grupos y asignar a cada grupo que se encargue de una actividad o programa específico durante todo el año.
- ❑ Siempre cuenten con uno o dos programas adicionales que puedan poner en marcha en cualquier momento dado.
- ❑ Al finalizar una reunión del club, anuncien que asuntos tratarán en la próxima reunión
- ❑ Exhorte a los socios a que asistan a todas las reuniones a pesar de que solo los dirigentes del club tienen derecho a votar en dichas reuniones. Cuando los Leones asisten a las reuniones aprenderán sobre las funciones de los dirigentes y el manejo del club.

Estrategias de liderato

- ❑ **Establezca una cadena de comando:** El liderato es importante en todas las facetas del club. Cada club debe definir y establecer un sistema para resolver problemas. Deben designar Leones para que resuelvan los problemas que se produzcan a cada escala del club. Al delegar la resolución de problemas a los socios del club ayudará a que líderes emergentes se capaciten y habiliten para ocupar cargos de la directiva del club en fechas futuras.

- ❑ **Fomente un ambiente armonioso:** Aliente al presidente del club a que atienda los asuntos del club tomando en consideración la opinión de los socios, permita que los socios aporten ideas novedosas, y de ser posible, las ponga en marcha aun cuando dichas ideas no sean precisamente tradicionales.
- ❑ **Resuelva los problemas inmediatamente:** El presidente deberá reunirse con las partes disputantes para estudiar las causas del problema y juntos encontrar una solución amigable. No deje que el problema se complique.
- ❑ **Promueva la comunicación efectiva:** Los dirigentes del club deben organizar reuniones informales con los socios, y permitir que éstos expresen libremente sus opiniones o descontento. Los socios deben tener la oportunidad de comunicar y que se consideren sus opiniones sobre el manejo del club y sus actividades y también de pedir consejos o aclaraciones de sus dirigentes.
- ❑ **Renueven las actividades del club:** Aliente a los socios a que se relacionen con socios de otros clubes y asistan a alguna de sus reuniones para procurar la colaboración de ellos para algunas actividades. La colaboración entre clubes vecinos ayudará a mejorar las actividades para la comunidad y los proyectos de recolecta de fondos. ¡Colaboren y realicen con éxito una nueva actividad!

Estrategias generales

- ❑ **Promuevan la participación de actividades del distrito:** Aliente a los socios, en particular a los recién ingresados al club, para que asistan a la convención del distrito, distrito múltiple y a otras actividades, incluyendo las que organicen los jefes zona y región. La asistencia y participación de estas actividades les dará una experiencia invaluable y conocimiento sobre la asociación.
- ❑ **Establezcan un plan de pago:** Den la oportunidad de que los socios paguen sus deudas a través de un plan de pago. Este medio facilitará los pagos de socios que estén pasando por dificultades financieras y evitará que se den de baja del club.
- ❑ **Cultive las relaciones públicas:** Pongan en marcha un plan eficaz de relaciones públicas. Al club relacionarse públicamente, dará motivo de orgullo a sus socios y les dará razones para permanecer activos en el club y su comunidad.
- ❑ **Capte el interés de los jóvenes:** Los socios jóvenes representan el futuro de la asociación. Inviten posible socios jóvenes, menores de 40 años, y una vez hubieran ingresado denles la oportunidad de ocupar cargos en la directiva del club. Estos socios jóvenes se encargarán de promocionar al club entre sus amigos jóvenes y los alentarán a que también ingresen al club.

Establezcan un plan de acción para la retención:

El momento para retener un socio, es el día en que el socio ingresa al club, mucho ANTES que el socio comience a desanimarse. Una vez que el socio esté descontento, será mucho más difícil retenerlo. Los dirigentes del club deben prestar atención a todos sus socios, en particular a los recién ingresados y velar porque estén satisfechos con el club. Utilice la hoja de evaluación al final de este manual y haga que los socios evalúen al club.

A pesar del buen esfuerzo y buena voluntad de los dirigentes, es imposible evitar el descontento de algunos socios. Los socios descontentos se comportarán de las siguientes maneras:

- No asistirán a las reuniones
- No pagarán sus cuotas
- No participarán de las actividades de servicio, ni de las recolectas de fondos, ni otras actividades del club

Enseguida que note que un socio se comporta de la manera señalada anteriormente, llámelo por teléfono o haga que el León padrino lo llame y conversen de los motivos que lo han alejado y de las posibles soluciones para remediar la situación e inmediatamente tome cartas en el asunto y resuelva la situación para que el socio no se dé de baja.

Acrónimos de la A hasta la Z para la retención efectiva


- A (Agenda):** No debe hacer ninguna reunión sin antes haber preparado el orden del día.
- B (Buena planificación):** Planeen de acuerdo al Programa Internacional y fijen metas
- C (Comunidad):** Las actividades del club deben atender las necesidades de su comunidad
- D (Dedicación):** Los voluntarios deben demostrar dedicación al servicio humanitario
- E (Evaluación):** Evalúen su club y pongan en marcha un plan de acción para mejorarlo. Utilicen la guía, ¿Cómo califica su club? La Campaña de Retención los ayudará a hacer una evaluación acertada de su club.
- F (Fidelidad):** Manténganse fieles a la amistad que cultivan con sus compañeros del club. Organicen actividades sociales y compartan entre amigos.
- G (Grandeza):** Promuevan la grandeza de su club a través de la organización de nuevos clubes tradicionales, Nuevo Siglo, Clubes filiales, Clubes de Leones *Lioness* o Clubes Universitarios.
- H (Historia):** Tengan en mente la historia de orgullo y triunfos de los Leones cuando conducen a su club hacia un futuro exitoso.
- I (Integración):** Integren a sus socios al club al permitirles participar en actividades relevantes.
- J (Júbilo):** Comiencen un año jubiloso. Desde un principio, participen de buena voluntad y activamente de todas las actividades que lleven a cabo.
- K (Karma):** Capacite a los socios y permítanles que adquieran experiencia. El karma o destino del club mejorará si todos poseen conocimiento sobre la asociación y sus objetivos.
- L (Liderato):** Formen líderes, son muy importantes para el fortalecimiento del club.
- M (Mejoras):** Mejoren el ambiente de las reuniones. No hagan reuniones largas y aburridas. Utilicen la guía ¿Cómo califican las reuniones del club?.
- N (Nuevos socios):** Captan socios nuevos, que ayuden al club a prosperar.
- O (Orientación):** Den orientación adecuada a los nuevos socios.
- P (Promoción):** Atrévase a solicitar ayuda a los medios de publicidad para promocionar las actividades de su club.
- Q (Quilatar):** Den valor al club en su comunidad, al llevar a cabo servicio de calidad. Todo lo que hagan deben ser de calidad y relevantes para los socios y para la comunidad.
- R (Reconocimientos):** Den público reconocimiento a los socios por cada servicio destacado que presten al club.
- S (Satisfacción):** Utilicen las estrategias que facilita la Campaña de Retención del Presidente y asegúrense de que todos los socios estén satisfechos con el club y tengan éxito reteniéndolos.
- T (Trabajo en Equipo):** Recuerden, juntos podemos lograr mucho más.
- U (Unión):** Las ideas y opiniones que comparten los socios fomentarán la unidad del club.
- V (Variedad):** Pongan en marcha nuevas y variadas actividades
- W (We Serve):** Nuestro lema en inglés, en español, *Nosotros Servimos*, que es lo que impulsa a todos los Leones a prestar servicio humanitario.
- Y (Yapar):** Añadan su granito de arena y ayuden en la captación de socios durante todo el año. El Programa Permanente de Aumento de Socios les ayudará a obtener el éxito.
- Z (Zancos):** Mantenga a su club *en zancos* o en otras palabras, en una posición alta. Fomente la alegría y amenidad en toda actividad del club y logrará armonía y buenos resultados.

Programa de Leones Mentores

El Programa de Leones Mentores brinda la oportunidad a Leones experimentados para que sirvan de mentores a Leones emergentes y los ayuden a adquirir conocimiento sobre la Asociación Internacional de Clubes de Leones. La guía del Programa de Leones Mentores, ayuda a entablar una relación entre el León padrino y León protegido, a través de una serie de capacitaciones de cuatro niveles de instrucción. Las habilidades de liderato que ambos obtienen por medio de la participación activa, los ayudará a desempeñarse con éxito en sus funciones como Leones. Las guías se definen como sigue:

- Primer nivel: Fundamentos
- Segundo nivel: Relaciones
- Tercer nivel: Resultados
- Cuarto nivel: Replicación

Como León emergente o protegido a través de este programa adquirirá experiencia y habilidades de liderato que lo capacitarán para ocupar un cargo en la directiva del club.

 **¡Aprenda más!** Consulte las seis publicaciones componentes del Programa de Leones Mentores: Folleto del Programa de Leones Mentores; MTR-10 Desarrollo Personal; MTR-5 Guía del Programa de Leones Mentores; MTR-1 Fundamentos; MTR-2 Relaciones; MTR-3 Resultados y MTR-4 Replicación.

Recursos:

Si tiene preguntas, sugerencias o comentarios sobre el cargo de asesor de retención a escala de club, póngase en contacto con:

Asesor de Retención del Distrito:

Nombre _____

Teléfono _____

E-mail _____

Asesor de Retención del Distrito Múltiple:

Nombre _____

Teléfono _____

E-mail _____

Departamento de Aumento de Socios

Lions Clubs International

300 W. 22nd Street

Oak Brook, IL 60521-8842, EE.UU.

Tel. 630 571 5466 Extensión 356

E-mail: memberops@lionsclubs.org

O visite el sitio web de LCI: www.lionsclubs.org

Lista de publicaciones

Puede pedir estas publicaciones al Dpto. de Aumento de Socios de la sede o descargarlas del sitio web de la asociación al hacer clic en el botón Recursos y luego en los botones correspondientes a las publicaciones. Los códigos y títulos son como sigue:

- 📖 ME-29.SP Folleto Comité de Tres Miembros
- 📖 PRC-1.SP Folleto de la Campaña Presidencial de Retención
- 📖 PRC-3.SP Enfoque en las reuniones
- 📖 PRC-4.SP Enfoque en la Dinámica del club
- 📖 PRC-5.SP Enfoque en la Participación
- 📖 PRC-2.SP Campaña Presidencial de Retención
- 📖 ME-15.SP Guía ¿Cómo califica su club?
- 📖 ME-15b.SP Cuestionario ¿Cómo califica su club?
- 📖 ME-22.SP Ceremonia de Juramentación de Socios.
- 📖 ME-13.SP Guía de orientación de socios
- 📖 ME-13b.SP Repaso sobre la orientación de socios
- 📖 MTR-10.SP Folleto del Programa de Leones Mentores
- 📖 MTR-5.SP Guía del Programa de Leones Mentores
- 📖 MTR-1.SP Primer Nivel de Mentores: Fundamentos
- 📖 MTR-2.SP Segundo Nivel de Mentores: Relaciones
- 📖 MTR-3.SP Tercer Nivel de Mentores: Resultados
- 📖 MTR-4.SP Cuarto Nivel de Mentores: Replicación

Metas y Plan de Acción Anuales del Asesor de Retención a Escala de Club

Nombre del Club _____ **Distrito** _____

Fecha: _____

Metas propuestas:

Plan de acción:

Meta _____

Prioridad _____ **Plazo** _____

<u>Pasos</u>	<u>León a cargo</u>	<u>Fecha que completó el paso</u>
--------------	---------------------	-----------------------------------

Resultados:

Comentarios:

Metas y Plan de Acción Anuales del Asesor de Retención a Escala de Club

Meta _____

Prioridad _____ **Plazo** _____

Pasos _____ **León a cargo** _____ **Fecha que completó el paso** _____

Resultados:

Comentarios:

Meta _____

Prioridad _____ **Plazo** _____

Pasos _____ **León a cargo** _____ **Fecha que completó el paso** _____

Resultados:

Comentarios: