



---

# DISTRITO LC-8

---

Diretor de Associados de Clubes

---

PDG Manoel Messias Mello

---



**AL 2014/2015**

## Sumário

1. Introdução .....	2
2. Conceitos Importantes .....	2
2.1. Quadro Associativo - Elegibilidade à Afiliação .....	2
2.2. Comitê .....	3
3. Comitê de Associados.....	3
3.1. Benefícios de Implantação do Comitê.....	4
4. Responsabilidades dos Assessores de Associados de Clubes.....	4
4.1. Diretor de Associados.....	4
4.1.1. Macro responsabilidades do Cargo .....	5
4.1.2. Responsabilidades Específicas.....	5
4.2. Responsabilidades dos Membros do Comitê de Associados.....	6
4.2.1. Membro de primeiro ano .....	6
4.2.2. Membro de segundo ano .....	6
4.2.3. Membro de terceiro ano .....	7
5. Habilidades Essenciais dos Assessores de Associados de Clube .....	7
6. Recrutamento e Conservação .....	7
6.1. Recursos Disponibilizados por LCI .....	8
6.2. Técnicas de Recrutamento .....	8
6.2.1. Listas de Possíveis Sócios.....	8
6.2.2. Mercado Alvo .....	9
6.2.3. Noite do Clube Patrocinador .....	10
7. Programa de Prêmios .....	11
7.1. Programa Anual de Aumento de Sócios.....	12
7.2. Programa Prêmio Chave pelo Aumento de Sócios.....	12
8. Especificações do Quadro Associativo .....	13
8.1. Categoria de Associados.....	13
8.2. Tipos de Afiliação.....	13
8.2.1. Afiliação Decorrente de Movimentação.....	13
8.2.2. Afiliações Originárias .....	14
9. Visão Geral da Equipe Global de Aumento de Sócios (GMT) .....	15
10. Lista de Publicações.....	16
Anexo 1: Lista de Possíveis Sócios de Lions Clube .....	17
Anexo 2: Modelo de Carta-Convite para a Noite com o Clube Patrocinador.....	0
Anexo 3: modelo de formulário de resposta para a noite do clube patrocinador .....	0
Anexo 4: metas do assessor de associados.....	0

## **1. Introdução**

A função de Diretor de Sócios é de fundamental importância para o Clube, pois envolve uma atividade de extrema relevância que inclui não somente liderar o Comitê de Sócios no aumento de sócios e na manutenção do quadro associativo, mas também na extensão, isto é, a possibilidade de se integrar nos esforços da divisão em gerar novas células do leonismo em sua respectiva área.

Como conquistar novos associados. Todos os clubes precisam de sócios para atingir suas metas de serviço. Os novos sócios podem trazer para os clubes ideias novas, outros projetos e maneiras adicionais de fazer a diferença na comunidade. Há diversas Oportunidades de Associação disponíveis para ajudar os clubes a recrutar novos sócios.

Como assessor de aumento de sócios, você deverá conhecer os programas e as normas de aumento de sócios de *Lions Clubs International* e ser um líder e motivador capaz no seu clube. O conteúdo do Manual do Assessor de Aumento de Sócios de Clube o ajudará em todas estas tarefas importantes. Este manual deve servir como o recurso principal para o seu cargo de assessor. Ele contém um esboço das suas responsabilidades, sugestões para aproveitar ao máximo a sua gestão como assessor de aumento de sócios de clube e uma lista de recursos valiosos que o ajudarão a desempenhar eficazmente o seu trabalho.

Antes do início da sua gestão, dedique um tempo para ler atentamente o manual. Se você tiver perguntas relacionadas a publicação ou ao seu cargo, contate LCI pelo telefone (630) 571-5466 ramal 340 ou por e-mail: [memberops@lionsclubs.org](mailto:memberops@lionsclubs.org).

Tentaremos neste treinamento, de maneira didática e simples, estabelecer um portfólio da função de Diretor de Sócios.

## **2. Conceitos Importantes**

### **2.1. Quadro Associativo - Elegibilidade à Afiliação**

O Manual da Diretoria Internacional estabelece as obrigações dos clubes constituídos de investigar cuidadosamente os antecedentes de todas as pessoas propostas para afiliação no clube na comunidade onde o indivíduo proposto resida, trabalhe ou possua estabelecimento comercial.

Acrescenta ainda que é imperioso manter, preservar e prestigiar a imagem da Associação Internacional de Lions Clubes.

Assim, apenas as pessoas de maioria legal e de reconhecida idoneidade moral e reputação em suas comunidades poderão ser sócias de um Lions clube. A afiliação ao Lions clube é feita exclusivamente mediante convite.

Quando convidar novos associados, use o Formulário de Inscrição para Sócios enviando-o ao assessor de sócios ou secretário do clube, e depois de investigação pelo comitê de sócios, a documentação é enviada à diretoria para aprovação.

## **2.2. Comitê**

Os comitês contribuem para o sucesso dos clubes, concentrando-se em uma área específica e certificando-se de que as metas estabelecidas pelo clube são cumpridas.

Normalmente, os comitês são formados para concentrar em áreas como programas para as reuniões de clube, serviços comunitários, projetos de angariação de fundos, finanças do clube, aumento de sócios, relações públicas e estatuto os regulamentos.

Os clubes são incentivados a nomear um assessor de informática para coordenar o uso de tecnologia pelo clube. Os clubes podem formar comitês adicionais, conforme necessário.

## **3. Comitê de Associados**

Desde sua criação em 1989, a então Comissão de Sócios, composta por três membros, tem ajudado os Lions clubes de todas as partes do mundo a reforçarem o quadro social do clube, os programas de extensão, de conservação de sócios e de atividades de liderança, com uma equipe unida que supervisiona estas áreas cruciais. Os clubes que implantaram esta estrutura dinâmica constataram que os esforços coordenados da comissão resultaram em clubes mais sólidos e mais produtivos.

A estrutura do Comitê de Sócios de Clube ajuda os clubes a fazerem das atividades de aumento de sócios uma prioridade ao colocar uma equipe forte e unida liderando os esforços do clube nesta área.

O comitê de sócios deverá ser composto de três membros eleitos para um mandato de três anos. Inicialmente, serão eleitos três membros. Um membro servirá por um (1) ano, o segundo membro por dois (2) anos e o terceiro por três (3) anos. Subsequentemente, um membro será eleito a cada ano. Cada membro servirá por três (3) anos consecutivos, em um sistema rotativo, sujeito à confirmação anual da diretoria do clube para os anos remanescentes na diretoria do clube.

O membro que estiver servindo no primeiro ano será designado membro do comitê, o membro que estiver servindo no segundo ano será o vice-presidente do comitê e o membro que estiver servindo no terceiro ano será o presidente do comitê e também o diretor de sócios na diretoria do clube.

O membro de primeiro ano deverá focar no aumento de sócios, o membro de segundo ano deverá focar na conservação de sócios e liderança, enquanto o membro de terceiro ano (presidente) deverá focar em extensão.

### **3.1. Benefícios de Implantação do Comitê**

O Comitê de Sócios de Clube permite que os membros da comissão tenham tempo para adquirir uma experiência valiosa e dá ao clube continuidade nas áreas relacionadas ao aumento de sócios. Seguem alguns benefícios de implantação deste Comitê

- a. Criar uma comissão de associados mais forte
- b. Garantir uma ênfase adequada aos quatro aspectos vitais de atividades e funcionamento de clube
- c. Reforçar a importância das responsabilidades do quadro social
- d. Incentivar a comunicação contínua sobre aumento de sócios com a diretoria do clube
- e. Dar continuidade aos esforços da comissão
- f. Oferecer ligação direta com as equipes ACEL do distrito e distrito múltiplo

Se o seu clube não tiver atualmente um Comitê de Sócios de Clube incentive a liderança do seu clube a pensar no assunto. Ela dará coesão e profundidade aos seus esforços de aumento de sócios, conservação de sócios, extensão e liderança que serão ainda maiores que se os presidentes de comissão de cada uma destas atividades alcançariam se estivessem trabalhando isoladamente.

Para mais informações! O folheto Comissão de Sócios de Clube Composta (ME-29) apresenta uma descrição completa deste eficiente sistema de comissão.

## **4. Responsabilidades dos Assessores de Associados de Clubes**

### **4.1. Diretor de Associados**

O diretor de associados é o presidente do comitê de associados. Para mais detalhes, consulte o Manual do Presidente do Comitê de Aumento de Sócios do Clube.

#### **4.1.1. Macro responsabilidades do Cargo**

- a. Desenvolver um programa de aumento de sócios especificamente elaborados para o clube, para ser apresentado à diretoria para aprovação.
- b. Incentivar o recrutamento de sócios de qualidade regularmente nas reuniões do clube.
- c. Assegurar a implementação de um processo de recrutamento e conservação adequado.
- d. Preparar e implementar sessões de orientação.
- e. Apresentar à diretoria do clube sugestões sobre como reduzir as perdas de sócios.
- f. Coordenar os esforços com os demais comitês do clube a fim de cumprir as responsabilidades inerentes ao cargo.
- g. Servir como membro do comitê de sócios na divisão.

#### **4.1.2. Responsabilidades Específicas**

Como principal Assessor de Associados suas responsabilidades recaem em duas áreas principais: recrutamento e desenvolvimento. Sua capacidade de desempenhar de modo adequado estas responsabilidades irá melhorar bastante as atividades de recrutamento e desenvolvimento de sócios do seu clube.

##### ***4.1.2.1. Atividades de Recrutamento de Associados***

- a. Estabelecer metas realísticas e mensuráveis (aprovadas pela diretoria do clube)
- b. Criar um plano de ação para atingir as metas (aprovado pela diretoria do clube)
- c. Reunir-se regularmente com os membros da comissão de aumento de sócios
- d. Motivar membros da comissão e outros sócios do clube a procurar novos sócios
- e. Comunicar a importância dos esforços de recrutamento
- f. Comunicar os resultados dos esforços de recrutamento
- g. Entender totalmente os diferentes programas de recrutamento de novos sócios e promover o seu uso
- h. Entender totalmente os requisitos dos programas de prêmios de aumento de sócios de clube, distrito, distrito múltiplo e associação internacional e usá-los para motivar sócios
- i. Participar do seminário de aumento de sócios do distrito
- j. Manter contato com o assessor de aumento de sócios do distrito para relatar a situação, trocar idéias, fazer perguntas e buscar conselhos.

#### **4.1.2.2. Desenvolvimento de Sócios**

- a. Assegurar-se que os novos sócios sejam logo empossados numa cerimônia significativa
- b. Planejar, conduzir ou ajudar na orientação do novo sócio.
- c. Dar seguimento aos contatos com os padrinhos para se assegurar que os novos sócios sejam imediatamente envolvidos nas atividades do clube
- d. Planejar, realizar ou ajudar nos cursos de atualização para todos os sócios do Lions clube.
- e. Incentivar nos novos sócios e Leões experientes a pensarem em participar de um relacionamento Leão Protégé e Leão Mentor através do Programa de Mentor do Lions

### **4.2. Responsabilidades dos Membros do Comitê de Associados**

Os clubes que formarem este Comitê de Associados são incentivados a designar as responsabilidades cada um de seus membros. Recomendam-se as seguintes distribuições de tarefas:

#### **4.2.1. Membro de primeiro ano**

O membro de primeiro ano, com três anos de mandato, é responsável pelo quadro social. Suas responsabilidades incluem:

- a. Fixar metas e preparar um plano de ação.
- b. Motivar os sócios do clube a fixarem suas próprias metas de recrutamento de sócios.
- c. Coordenar e conduzir seminários sobre aumento de sócios no clube.
- d. Iniciar uma comunicação regular com a diretoria do clube.
- e. Envolver ex-presidentes da comissão de sócios no desenvolvimento de programas.

#### **4.2.2. Membro de segundo ano**

O membro júnior (vice-presidente) tem dois anos de mandato e focaliza seus esforços na liderança e conservação de sócios. Suas responsabilidades incluem:

- a. Fixar as metas de liderança e de conservação de sócios do clube e desenvolver um plano de ação.
- b. Organizar e promover treinamento anual dos dirigentes do clube.
- c. Comunicar-se com o assessor distrital de preparação de líderes para conduzir o treinamento anual dos dirigentes do clube.

- d. Coordenar e conduzir seminários sobre liderança e conservação de sócios.
- e. Dar assistência aos outros presidentes de comissão do clube a prepararem seus próprios seminários, workshops, conferências e outras reuniões.
- f. Preparar artigos sobre liderança e conservação de sócios para publicação nos boletins do clube e do distrito.
- g. Envolver ex-presidentes da comissão de liderança no desenvolvimento de programas de preparação de líderes.

#### **4.2.3. Membro de terceiro ano**

O membro sênior (presidente) tem um ano para cumprir o seu mandato e concentra seus esforços nos trabalhos de extensão. Este membro também serve como presidente da comissão e faz parte da diretoria do clube. Suas responsabilidades incluem:

- a. Conduzir pesquisas e identificar áreas nas quais o trabalho de extensão pode ser realizado.
- b. Fixar metas de extensão e preparar um plano de ação.
- c. Supervisionar o programa de extensão do clube e organizar uma equipe de extensão com Leões interessados em organizar novos clubes.

## **5. Habilidades Essenciais dos Assessores de Associados de Clube**

Para assegurar o sucesso da comissão é necessário que os membros eleitos tenham determinadas qualificações, entre elas, um conhecimento amplo da associação, desejo e habilidade de trabalhar em grupo, habilidade de comunicação e de fazer palestras. Outra qualificação essencial é que os integrantes da comissão contem com a confiança de outros Leões e que estejam dispostos a se dedicar ao cargo por um período de três anos.

Como assessor de sócios empregará várias outras habilidades, entre elas, organização; motivação; estabelecimento de meta; comunicação; planejamento; liderança; formação de equipe; e, pensamento criativo;

## **6. Recrutamento e Conservação**

O recrutamento de sócios e a conservação são vitais para o sucesso de um Lions clube. Planejar e por em prática estratégias de recrutamento e de conservação de sócios pode ajudar o seu clube a florescer.



## **6.1. Recursos Disponibilizados por LCI**

A nova publicação Apenas Convide! O Novo Guia de Recrutamento de Sócios descreve o processo de cinco etapas para o aumento de sócios e se destina a clubes que queiram recrutar novos sócios e prestar mais serviços.

O Guia para a Satisfação dos Sócios ensina os clubes maneiras de oferecer uma experiência significativa, atendendo às expectativas dos associados.

O Processo de Excelência de Clube orienta os clubes durante um processo de quatro etapas que visa avaliar o clube e o direcionamento oferecido aos associados. Por meio deste processo, os clubes realizam a Pesquisa Como você classificaria o seu Clube? e a Avaliação das necessidades comunitárias para aprenderem ainda mais sobre os seus clubes e as comunidades às quais servem. Os clubes podem escolher entre duas versões do programa: CEP Pro ou CEP Lite.

## **6.2. Técnicas de Recrutamento**

Trazer outros sócios para o clube é uma responsabilidade de todos os sócios. Como assessor de aumento de sócios, você organizará estes esforços e irá se assegurar de que estas metas estão sendo atingidas.

Simplemente pergunte! Não assuma que alguém não queira se tornar sócio. Se você não consultar, você está recebendo uma resposta negativa antes mesmo de fazer a pergunta!

Há muitos meios diferentes de identificar potenciais novos sócios. Há métodos tradicionais, como preparar lista de possíveis sócios e técnicas inovadoras como mercado alvo. Junto com programas mais formais de recrutamento que a sua comissão de sócios possa realizar, é de importância vital que você transmita a cada sócio que eles devem estar constantemente vigilantes em busca de novos sócios de qualidade. Embora alguns sócios não se sintam à vontade para convidar outras pessoas – mesmo que acreditem ser bastante importantes os benefícios de se tornar Leão – eles podem ainda manter os olhos abertos para encontrar novos sócios potenciais.

### **6.2.1. Listas de Possíveis Sócios**

Um meio excelente para estimular idéias para novos sócios é criar uma lista de possíveis sócios. As listas de possíveis sócios permitem aos sócios de clube que não se sintam à vontade de fazer convites para ingresso no clube, mas ainda assim estarem envolvidos no processo. Ao usarem a lista de possíveis sócios, todos os sócios do clube

podem participar gerando indicações, sendo o recrutamento efetivo feito pelos que realmente gostem de recrutar novos sócios.

Numa reunião regular de clube, distribua listas de possíveis sócios a cada sócio. Para cada categoria na lista, peça a um Leão experiente que pergunte ao grupo “Quem é este?...” Exemplo: “Quem é este seu parente que você acha que poderia contribuir para melhorar a comunidade?” Dê aos sócios um breve tempo para pensar sobre suas escolhas e preencher a lista de possíveis sócios o mais meticulosamente possível.

Quando todas as categorias da lista estiverem preenchidas, recolha as listas, examine-as e distribua os nomes dos sócios potenciais entre os recrutadores designados. É uma boa idéia limitar a cinco os possíveis sócios por recrutador.

Após os recrutadores terem contatado seus possíveis sócios, os resultados devem ser tabulados por categorias – pessoas interessadas na afiliação imediata, pessoas interessadas em se afiliar mais tarde e as que não estão interessadas na afiliação. Os nomes dos interessados em ingressar mais tarde e os dos que não estão interessados de modo algum devem ser guardados para referência posterior.

Quando receber como resposta um “talvez” ou “agora não” de um possível sócio, não deixe de contatá-lo outra vez no futuro! Pergunte aos que estão interessados em talvez ingressar mais tarde quando você deve voltar a conversar com eles. Convide os possíveis sócios que disseram “talvez” para uma reunião, atividade de serviço ou de levantamento de fundos do clube para que possam ver o seu clube em ação!

### **6.2.2. Mercado Alvo**

Mercado Alvo implica em procurar um grupo de interesse especial para ingressar no seu clube ou formar seu próprio clube. Um grupo identificado será capaz de expandir seus horizontes para novas oportunidades de serviço ao mesmo tempo em que mantém o vínculo que inicialmente o mantinha unido. Ao se tornar parte de Lions Clubs International, o grupo pode continuar a promover seus interesses tendo a vantagem adicional de fazer parte da maior organização de clubes de serviço do mundo.

Comece examinando seu próprio clube: você tem algum grupo formado por sócios que estão ligados por um interesse comum fora do Lions clube? É um grupo grande o bastante para formar um novo Lions clube? Em caso positivo, aborde-o e avalie seu interesse em formar tal clube. Seus membros podem avidamente aceitar a oportunidade de formar seu próprio clube ou ficar contentes em permanecer no seu clube atual. Se

quiserem ficar no seu clube, ofereça-lhes a oportunidade de realizar uma atividade especial de serviço ou de levantamento de fundos.

A seguir, olhe para fora do seu clube. Pense em grupos de interesse especial na sua comunidade para que se tornem sócios. Pense na reputação do seu clube na comunidade (e na reputação mundial de Lions), nas suas atividades de serviço já consagradas e na sua rede de contatos de sócios e conhecidos. Fale aos possíveis sócios sobre os benefícios de se tornar Leão.

Ao recrutar novos sócios, mesmo que eles formem um grupo, você deve seguir o procedimento padrão de recrutamento. Uma vez que a afiliação em Lions clubes é feita só por convite, examine bem os sócios usando padrões aceitáveis e legais, tendo em mente as diretrizes do Estatuto e Regulamentos de Lions Clubs International.

Realize uma ou mais reuniões informais com o grupo, da mesma forma como faria com possíveis sócios individuais. Enfatize os benefícios de pertencer à maior organização mundial de clubes de serviço do mundo e como o grupo poderia trabalhar dentro de um Lions clube. Discuta opções de afiliação com o grupo – eles gostariam de ingressar num clube já existente ou fundar seu próprio clube?

Dependendo dos resultados da reunião ou reuniões informais, dê início aos preparativos para empossar os membros do grupo no seu clube ou fundar um novo clube.

### **6.2.3. Noite do Clube Patrocinador**

Faça uma variante social aos seus esforços de recrutamento convidando líderes da comunidade e outros possíveis sócios para um jantar especial de recrutamento, uma Noite do Clube Padrinho. Neste evento, apresente aos convidados os extraordinários serviços que seu clube oferece à comunidade e destaque os benefícios da afiliação.

Você precisará de cerca de 3 meses para planejar devidamente este evento. Peça o apoio dos sócios do seu clube e que lhe forneçam uma lista de pessoas que possam estar interessadas na afiliação no Lions clube. Acrescente os nomes de líderes da comunidade à lista. (Ao preparar a lista, tenha em mente que cerca da metade dos convidados comparecerá.) Envie as cartas-convite, usando o modelo incluído nesta publicação como orientação. Não deixe de usar o papel de carta timbrado do clube e de verificar a ortografia e a gramática do texto. Inclua na carta o nome da pessoa de contato e a data limite para resposta.

Faça com que seus sócios entrem novamente em contato com as pessoas por eles recomendadas. Tenha em mente que nesta altura você está apenas tentando reunir pessoas para comparecer ao jantar e não para convencê-las a ingressar no seu clube.

Busque um local grande o suficiente para acomodar seus convidados e com alguma privacidade: uma sala reservada de restaurante, sala de reuniões do Lions clube etc...

Decore as mesas e escolha um menu apetitoso e apropriado para o evento. A cada lugar à mesa coloque o programa da noite, um folheto do clube e talvez um cartão-resposta. Decida se quer música suave tocando durante a socialização e o jantar.

Comece a noite com uma socialização. Ela proporciona uma oportunidade excelente para camaradagem e contatos informais. O programa real pode começar com as boas-vindas, apresentação de convidados e então a refeição, tal como você faria durante uma reunião de clube habitual. Durante a sobremesa, um dos líderes do seu clube pode falar sobre as contribuições que o seu clube tem feito à comunidade e seu impacto positivo. Este orador pode também falar da satisfação que os sócios sentem enquanto ajudam os necessitados. Para ser o orador principal escolha um Leão proeminente do seu clube, distrito ou distrito múltiplo que seja bem entusiasmado e possa realmente “vender” o conceito da afiliação a um Lions clube. Peça que ele dê uma “visão global” sobre os Leões e a associação internacional. Estes discursos devem durar aproximadamente 10 minutos cada. Depois das apresentações, dê um pouco de tempo para perguntas e respostas. Quando estiver próximo do final do evento, avise aos participantes que o seu clube está procurando alguns bons sócios novos e que gostaria que eles pensassem na ideia de ingressar no seu clube. Incentive-os a preencher o cartão-resposta se estiverem interessados. Você pode pensar em fazer uma rifa ou sorteio na conclusão do evento.

Não deixe de entrar em contato prontamente com aqueles que indicarem interesse na afiliação. Clubes que realizaram jantares de recrutamento descobriram que cerca de 1/3 a 1/2 dos convidados se tornaram sócios do clube.

Observação: Se o orçamento do seu clube não permitir a realização de um jantar, pense em fazer uma socialização através de coquetel e a parte do evento com os oradores. Se houver outros clubes na sua cidade você pode combinar esforços e juntos realizarem um jantar.

## **7. Programa de Prêmios**

Programas de prêmios são excelentes instrumentos motivadores para recrutamento de novos sócios. Eles são uma fonte de orgulho além do recrutamento bem-sucedido de

um novo sócio. A Sede Internacional tem dois programas especiais de prêmios para recrutamento de sócios. Dedique um tempo para se familiarizar com eles e entender os requisitos para que possam promovê-los no seu clube. Além disto, seu clube, distrito e distrito múltiplo podem ter seus próprios programas de prêmios. Assim sendo, é uma boa ideia também obter as informações necessárias sobre estes programas.

### **7.1. Programa Anual de Aumento de Sócios**

O Programa Anual de Aumento de Sócios é a principal iniciativa de aumento de sócios. Foi criado em substituição aos programas periódicos e cíclicos do passado. O Programa Anual de Aumento de Sócios enfatiza a importância de identificar e recrutar novos sócios constantemente durante o ano inteiro.

Através do Programa Anual de Aumento de Sócios, os sócios de clube são premiados pelos seus esforços para identificar e recrutar possíveis sócios durante o ano todo. Os sócios de clube ganham prêmios com base no sucesso de recrutamento: por um novo sócio, o padrinho recebe uma carta personalizada do Presidente Internacional; por três ou mais novos sócios, o padrinho recebe um Distintivo Presidencial de Excelência.

Uma vez que o aumento de sócios é um esforço de equipe, os clubes também são reconhecidos por suas realizações. Emblemas de estandarte são conferidos aos clubes com base no seu tamanho e número de novos sócios. Clubes com 41 ou mais sócios precisam receber oito ou mais sócios durante o ano, clubes com 22 a 40 sócios precisam receber cinco ou mais sócios durante o ano, clubes com 21 ou menos sócios precisam receber três ou mais sócios para ganhar o emblema de estandarte. Além disto, três clubes (um de cada categoria de tamanho) de cada área jurisdicional que somar o maior número de novos sócios durante o ano receberá um colorido jogo de bandeiras internacionais como recordação da sua realização impressionante.

O Programa Anual de Aumento de Sócios é administrado pelo governador de distrito que recebe informações e instruções completas da Sede Internacional em CD-ROM.

### **7.2. Programa Prêmio Chave pelo Aumento de Sócios**

O programa Prêmio Chave pelo Aumento de Sócios reconhece o número de novos sócios recrutados e apadrinhados por Leões individualmente. Este programa apresenta 17 chaves de aumento de sócios para reconhecer diferentes níveis de realizações de recrutamento da Chave de Aumento de Sócios por dois sócios à Chave Suprema de 500

sócios. O programa de Prêmio Chave pelo Aumento de Sócios é um excelente modo para motivar sócios a apadrinhar outros sócios.

## **8. Especificações do Quadro Associativo**

É importante aos Assessores de Associados de Clube conhecer as categorias estatutárias de associados de um Clube e suas peculiaridades.

### **8.1. Categoria de Associados**

Como não é o assunto principal deste treinamento, por favor, queira consultar o Estatuto e Regulamentos Padrão de Clube (LA-2) para uma descrição de cada categoria de sócio. Nenhuma pessoa poderá simultaneamente ser sócia de mais de um Lions clube, a não ser o sócio honorário ou temporário. Existem sete categorias de associados: ativo; afiliado; temporário; honorário; vitalício; forâneo e privilegiado.

### **8.2. Tipos de Afiliação**

#### **8.2.1. Afiliação Decorrente de Movimentação**

##### *a. Associado Transferido*

Os clubes podem aceitar, com base em transferência, um sócio que tenha terminado ou esteja terminando sua afiliação em outro Lions clube, contanto que: o sócio esteja em dia com a associação no momento da solicitação da transferência; não mais que doze meses tenham decorrido desde o término da afiação em outro clube e a transferência tenha sido aprovada pela diretoria do clube.

Ambos os clubes envolvidos na transferência do sócio devem fazer a comunicação devida no Informe Mensal de Movimento de Sócios MMR ou através do sistema de relatórios online MLCI. Não é mais necessário enviar uma cópia do Formulário de Transferência de Sócio à Sede Internacional.

##### *b. Associados Reinscritos*

Qualquer sócio que tenha sido baixado do quadro associativo em pleno gozo dos seus direitos poderá ser readmitido pela diretoria do clube. O Crédito de serviço para Leão reinscrito permite que os Leões que tiveram interrupções na afiliação reivindiquem o tempo de serviço “em pleno gozo de seus direitos” para incorporá-lo ao seu registro atual de sócio Leão como anos anteriores de serviço. Esta norma não se aplica a sócios exonerados “por falta de pagamento”.

### **8.2.2. Afiliações Originárias**

Todos os clubes precisam de sócios para que possam cumprir seus objetivos de serviços. Por esta razão LCI oferece diversas maneiras de se tornar um companheiro Leão - e de servir.

#### *a. Sócio Regular*

Este tipo de afiliação é para pessoas que têm interesse em programas de voluntariado, em servir à comunidade e tornar o mundo um lugar melhor de se viver. Os sócios regulares pagam uma joia de admissão (US\$25) e as quotas internacionais integrais (US\$43). Serão cobradas também quotas distritais, de distrito múltiplo e de clube.

#### *b. Sócios Familiares*

O Programa de Afiliação Familiar proporciona oportunidades às famílias de se afiliarem-se a um Lions clube, sob uma concessão especial de quotas quando se afiliam juntas. O primeiro membro da família (chefe de família) continuará pagando quotas internacionais integrais (US\$43), e até quatro familiares adicionais pagarão somente a metade das quotas internacionais (US\$21,50). Todos os membros da família pagam a taxa única de sócio fundador (US\$25). O programa está aberto aos membros da família que (1) se qualifiquem para ser Leões, (2) pertençam no momento ao mesmo clube ou estejam se associando a ele, (3) morem na mesma residência e tenham parentesco por nascimento, casamento ou outra relação juridicamente reconhecida. Para certificar sócios familiares, preencha o Formulário de Certificação de Unidade Familiar enviando-o juntamente com o MMR, ou preencha a certificação no MyLCI.

#### *c. Sócio Estudante*

Afiliação de estudantes permite que os estudantes travem novas amizades – ao mesmo tempo, ajudando ao próximo. Os estudantes inscritos em uma instituição de ensino com idade entre a maioridade legal e 30 anos estão isentos da joia de admissão e pagam a metade das quotas internacionais (US\$21,50). Os estudantes com mais de 30 anos que se associarem a um Lions Clube Universitário pagam US\$10 de joia de admissão e quotas internacionais integrais. Para certificar sócios estudantes, preencha o Formulário de certificação de sócio estudante enviando-o junto com o MMR, ou preencha a certificação no MyLCI.

#### *d. Sócios Leo a Leão*

Afiliação de Leo a Leão permite que os atuais e ex-Leos possam continuar trabalhando como voluntário em LCI, como Leões. Todos os ex-Leos são isentos da joia de admissão quando se afiliam a um Lions clube. Ex-Leos entre a idade legal e 30 anos, que

foram Leos durante pelo menos um ano e um dia pagam a metade das quotas internacionais (US\$21,50) quando se afiliam a um Lions clube. Para certificar um ex-Leo ou Leo a Leão, preencha o Formulário de certificação de Leo a Leão e Anos de Serviço enviando-o junto com o MMR, ou preencha a certificação no MyLCI.

*e. Jovem Adulto*

Jovens adultos, entre a maioridade e 30 anos de idade, estão isentos do pagamento da joia de admissão e pagam a metade das quotas internacionais (US\$21,50) ao se afiliarem a um Leo Lions clube. Para certificar jovens adultos, preencha o Formulário de certificação de Leo a Leão e Anos de Serviço enviando-o junto com o MMR, ou preencha a certificação no MyLCI.

## **9. Visão Geral da Equipe Global de Aumento de Sócios (GMT)**

A Equipe Global de Aumento de Sócios (GMT) fornece uma estrutura global para o aumento de sócios contínuo, focado e integrado. Em colaboração com a Equipe de Liderança Global (GLT), o GMT trabalha de maneira altamente interdependente dos níveis internacional, de área jurisdicional, de distrito múltiplo e único, em benefício do clube.

Os membros da GMT e da GLT trabalham juntos para gerar aumento de sócios por meio de serviços e comprometimento, e também para apoiar líderes atuais e identificar futuros líderes. As duas equipes operam como estruturas paralelas e são conectadas e coordenadas em nível internacional por um Conselho Executivo. O Conselho Executivo da GMT/GLT é liderado pelo presidente internacional do LCI, com a supervisão e orientação do primeiro e segundo vice-presidentes internacionais oferecendo orientação à GMT e à GLT, respectivamente. A GMT e a GLT são apoiadas ainda por dois coordenadores internacionais e um comitê de operações conjuntas composto pelos presidentes do Comitê de Aumento de Sócios, Comitê de Liderança e Comitê de Serviços a Distritos e Clubes, bem como por uma equipe de líderes de áreas jurisdicionais nomeados.

Há uma estrutura Distrital de líderes capazes de apoiar as ações do Comitê de Associados, distribuídos nas diversas regiões e divisões distritais, os quais devam ser consultados nas atividades inerentes ao recrutamento e desenvolvimento de associados.

Para obter mais informações sobre a GMT, visite o Centro de Recursos da GMT ou entre em contato conosco. Algumas datas são importantes da GMT: 13 de abril - Dia Mundial da Posse de Leões e 20 de junho – último dia para processar novos clubes para o ano fiscal.



## 10. Lista de Publicações

Os recursos úteis relacionados no manual podem ser encomendados ao Departamento de Atividades e Aumento de Sócios através do endereço, telefone, e-mail ou também podem ser baixados da seção de Recursos do website da associação.

Publicações citadas no manual são:

- ❖ Leões...Nós Servimos (ME-4)
- ❖ Convite/Inscrição de Sócio (ME-6B)
- ❖ Cartão de Bolso do Lions (ME-33)
- ❖ Sou Leão (ME-37)
- ❖ Guia de Orientação (ME-13)
- ❖ Cursos de Atualização em Orientação (ME-13b-f)
- ❖ Aumentando Seu Quadro Social (ME-16)
- ❖ Patrocínio é uma Responsabilidade Importante (ME-21)
- ❖ Posses Significativas de Novos Sócios (ME-11)
- ❖ Leões...Pessoas como Você! (ME-26)
- ❖ Comissão de Sócios Composta por Três Membros (ME-29)
- ❖ Abra um Presente (ME-34)
- ❖ Preste Homenagem à Tradição...Recompense os Esforços (ME-36)
- ❖ Folheto do Programa Anual de Aumento de Sócios (YR-1)

### Anexo 1: Lista de Possíveis Sócios de Lions Clube

Nome do Clube:		Quem Indica:		Data:
<b>I. Parente</b>				
Nome:		Profissão:		
Endereço:		Cidade	Estado	Código Postal:
Telefone:	(comercial)	(residencial):	(Celular):	
Estado Civil:		Nº de Filhos	Tempo na Comunidade:	
<b>II. Profissional</b>				
Nome:		Profissão:		
Endereço:		Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:		Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone:	(comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>III. Trabalho</b>				
Nome:		Profissão:		
Endereço:		Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:		Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone:	(comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>IV. Igreja</b>				
Nome:		Profissão:		
Endereço:		Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:		Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone:	(comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>V. Vizinho</b>				
Nome:		Profissão:		
Endereço:		Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:		Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone:	(comercial)	(residencial)	(Celular):	
<b>VI. Amigo</b>				
Nome:		Profissão:		
Endereço:		Cidade	Estado	Código Postal:
Estado Civil:		Nº de Filhos:	Tempo na Comunidade:	
Telefone:	(comercial)	(residencial)	(Celular):	

## Anexo 2: Modelo de Carta-Convite para a Noite com o Clube Patrocinador

Em 23 de fevereiro de 2004

Paul Jackson

340 W. Redbud Road

Mechanics Grove, IL 60060

Prezado Paul:

Pare um pouco, reflita e responda às seguintes perguntas:

- Você está interessado em servir à sua comunidade?
- Você está interessado em ter a oportunidade de se relacionar com pessoas-chave na comunidade?
- Você está interessado em conhecer pessoas e se divertir?

Se você respondeu “sim” para alguma destas perguntas, então o Lions Clube de Mechanics Grove é a organização feita para você! Em nome do meu clube, gostaria de convidá-lo e também o seu cônjuge para um jantar especial e a oportunidade de saber mais a respeito do Lions Clube de Mechanics Grove. Venha participar de uma noite com excelente comida, companheirismo e informações valiosas sobre Lions clubes, no dia 23 de março às 18h30 no Salão do Lions.

Nosso orador convidado será o Ex-Governador de Distrito Roger Goldbach, que serve à sua comunidade através de Lions clubes há quase 20 anos. Roger é um excelente orador motivador e irá compartilhar suas experiências de serviço voluntário, inclusive sua participação numa missão recente ao México para distribuir óculos reciclados.

O Lions Clube de Mechanics Grove vem servindo à comunidade há mais de 50 anos. Através de projetos tão diversos quanto coleta de óculos usados, apoio aos programas Lions-Quest em escolas locais, doação de bancos novos de jardim para a renovada Trilha do Rio e exames de vista gratuitos para os necessitados, o Lions Clube de Mechanics Grove dedica-se a servir à nossa excelente comunidade. Gostaríamos de expandir nossos projetos e queremos que você participe de nossos esforços e sucessos.

Esperamos poder contar com a sua presença no dia 23 de março. Prometemos boa comida, bom divertimento e algumas informações esclarecedoras sobre como você pode ajudar a servir aos cidadãos de Mechanics Grove e comunidades adjacentes, bem como o mundo. Queira dar uma resposta ao Companheiro Jill Manning pelo telefone (847) 555-1243 até 10 de março.

Atenciosamente,

Judy Sheehy

Presidente da Comissão de Aumento de Sócios

Anexo 3: modelo de formulário de resposta para a noite do clube patrocinador

Lions Clube de \_\_\_\_\_

SIM! ( )

Estou interessado em me tornar sócio do Lions Clube de \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Telefone: (comercial) \_\_\_\_\_ (residencial) \_\_\_\_\_

Melhor horário para falar comigo: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Anexo 4: metas do assessor de associados

Nome: \_\_\_\_\_ Distrito: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Relacione metas para o ano:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

**PLANO DE AÇÃO DO ASSESSOR DE AUMENTO DE ASSOCIADOS**

META	PRIORIDADE	DURAÇÃO	ETAPA	RESPONSÁVEL	PRAZO	Resultados
1.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
<b>Comentários:</b>						
2.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
<b>Comentários:</b>						
3.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
<b>Comentários:</b>						
4.			1)	CL		
			2)	CL		
			3)	CL		
<b>Comentários:</b>						