

Guia para Desenvolvimento do Quadro Social



ROTARY INTERNATIONAL®

Conteúdo

	Introdução	1
Capítulo 1	Plano de Ação para Desenvolvimento do Quadro Social	3
	Comissão de desenvolvimento do quadro social	3
	Plano de Liderança de Clube	4
	Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs	4
	Lista de verificação	4
Capítulo 2	Desenvolvimento do Quadro Social e Recrutamento	5
	Identificação de sócios potenciais	5
	Abordagem direcionada de recrutamento	7
	Responsabilidades dos sócios com relação a recrutamento	9
	Apresentando o Rotary a sócios potenciais	11
	<i>Membership Development Best Practices Exchange</i>	12
	Como atrair sócios potenciais através de relações públicas	13
	Convite a sócios potenciais	13
	Lista de verificação	14
Capítulo 3	Retenção de Sócios	17
	Análise dos esforços de retenção no clube	17
	Abordagens para retenção de sócios	18
	Esforços bem-sucedidos de retenção no clube	21
	Plano de ação para desenvolvimento do quadro social do clube	22
	Lista de verificação	23
Capítulo 4	Fundação de Novos Rotary Clubs	25
	Crescimento através de novos clubes	25
	Qualificações e responsabilidades do clube padrinho	25
	Lista de verificação	26

Capítulo 5	Prêmios e Programas de Reconhecimento do RI	27
	Prêmio do RI por Desenvolvimento do Quadro Social e Expansão	27
	Reconhecimento por Iniciativas de Desenvolvimento do Quadro Social	27
	Reconhecimento a Clubes de Pequeno Porte por Crescimento	27
	Lista de verificação	28
Capítulo 6	Recursos	29
	Coordenadores regionais do quadro social do RI	29
	Comissão distrital de desenvolvimento do quadro social	29
	Comissão distrital de relações públicas	30
	Website do Rotary	30
	Representantes da equipe de Suporte a Clubes e Distritos	31
	Outros funcionários do RI	31
	Lista de verificação	31
Apêndice 1	Publicações e Recursos do RI	33
Apêndice 2	Plano de Ação para Desenvolvimento do Quadro Social	39

Introdução

Para que se mantenham dinâmicos e eficazes, os Rotary Clubs necessitam de um plano de ação bem elaborado de desenvolvimento do quadro social. Este guia oferece ampla gama de informações para ajudar os clubes a atrair novos rotarianos e fazer com que os sócios sejam atuantes, além de servir como recurso principal para a comissão de desenvolvimento do quadro social do clube e aos sócios interessados em fortalecer o Rotary. A comissão pode usar esta publicação para avaliar as práticas atuais e elaborar um plano de ação para desenvolvimento do quadro social.

Cada capítulo contém uma lista de verificação dos passos recomendados para uso da comissão. Juntas, as listas darão um panorama das atuais práticas implementadas pelo clube e providenciarão idéias para o futuro.

O complemento on-line deste guia, Ferramentas de Avaliação do Clube, sugere atividades para ajudar os clubes a avaliar as práticas correntes do clube e a adaptar seu plano de ação de modo a otimizar os respectivos pontos fortes e dar a devida atenção aos pontos fracos. Tais atividades devem ser implementadas como suplemento aos esforços de orientação continuada do clube.

Reconhecendo que as estratégias de desenvolvimento do quadro social, recrutamento e retenção variam nas diversas regiões do mundo, os Suplementos Regionais sobre Desenvolvimento do Quadro Social, disponíveis on-line, oferecem análise sobre as tendências regionais e recomendações embasadas nos resultados dos levantamentos conduzidos pelo RI. A comissão de desenvolvimento do quadro social do clube deve usar os índices da região para estabelecer metas. Além disso, deve manter os sócios informados sobre os esforços do clube para alcançar e ultrapassar tais índices.

Símbolos dos recursos

Ao utilizar este guia, esteja ciente dos seguintes símbolos:



Avisa que o leitor deve realizar uma avaliação usando as Ferramentas de Avaliação do Clube, disponíveis no site www.rotary.org.



Avisa que o leitor deve consultar os Suplementos Regionais sobre Desenvolvimento do Quadro Social, disponíveis no site www.rotary.org.



Indica que certa publicação do RI pode ser baixada gratuitamente no site www.rotary.org.

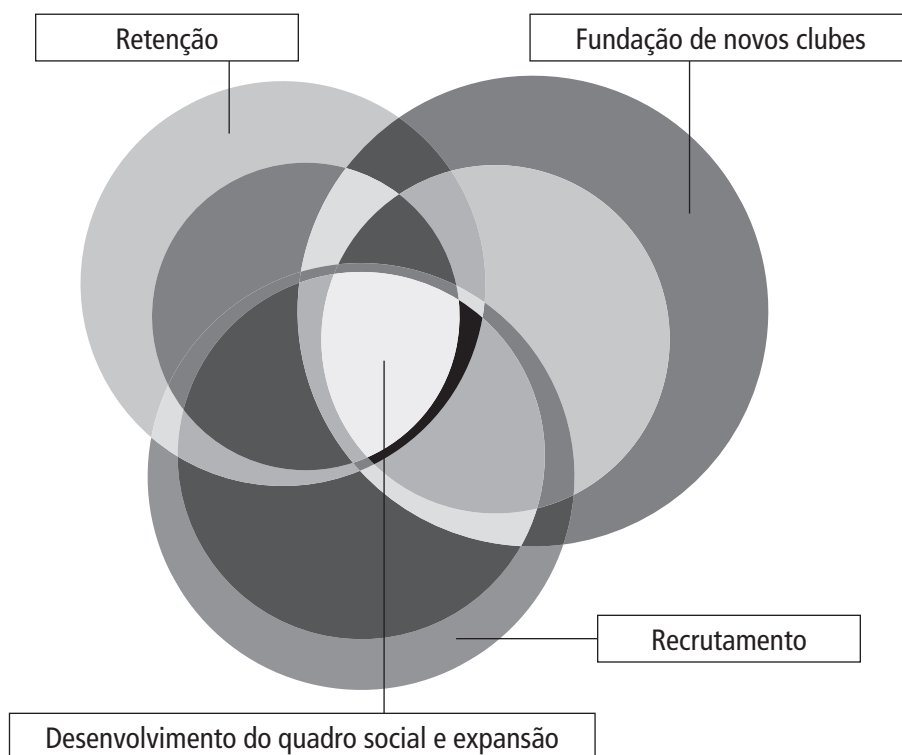


Indica que certa publicação do RI está disponível para venda através do link shop.rotary.org ou do Catálogo do RI.

Capítulo 1

Plano de Ação para Desenvolvimento do Quadro Social

Recrutamento, retenção e fundação de novos clubes constituem os três componentes essenciais de um plano de ação bem-sucedido para desenvolvimento do quadro social, como ilustrado a seguir. Ao criar seu plano, considere os diversos recursos elaborados em apoio aos seus esforços.



Comissão de desenvolvimento do quadro social

A comissão de desenvolvimento do quadro social — uma das cinco comissões recomendadas pelo Plano de Liderança de Clube — é responsável por elaborar e implementar um plano de ação para recrutamento, retenção e orientação de sócios.

Para garantir a continuidade dos esforços de desenvolvimento do quadro social do clube:

- Certifique-se de que os integrantes da comissão sirvam por vários anos
- Providencie para que a comissão conte com um presidente atual, entrante e anterior desta
- Mantenha linhas abertas de comunicação entre os membros da comissão e o presidente do clube, bem como com o presidente eleito, o presidente indicado e o último ex-presidente deste

Para descrições detalhadas do papel dos membros e do presidente da comissão, consulte o Manual da Comissão de Desenvolvimento do Quadro Social.



Manual da Comissão de Desenvolvimento do Quadro Social



Plano de Liderança de Clube (245-PT)

Guia para implementação do Plano de Liderança de Clube

Plano de Liderança de Clube

O Plano de Liderança de Clube recomenda aos Rotary Clubs uma estrutura administrativa. A orientação continuada oferecida aos sócios e o envolvimento destes em atividades de companheirismo e prestação de serviços são os principais aspectos do plano, pois incentivam continuidade e comunicação. Tendo por base as melhores práticas de clubes eficazes, o plano é flexível e pode ser adaptado por clubes de todo mundo, de modo a atender necessidades específicas. Embora não seja obrigatório, sua utilização é altamente recomendada.



Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs

Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs

As Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs foram elaboradas para ajudar os clubes a avaliar sua situação atual e estabelecer metas para o ano seguinte. Embora tenham por base o Plano de Liderança de Clube, as diretrizes podem ser úteis também aos clubes que não estejam implementando o plano. Consulte a seção de desenvolvimento do quadro social das Ferramentas de Avaliação do Clube.

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO CAPÍTULO 1 PARA A COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO DO QUADRO SOCIAL

Sim	Não	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube baixou as Ferramentas de Avaliação do Clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube leu sobre o Plano de Liderança de Clube, aprendeu sobre a estrutura administrativa recomendada para Rotary Clubs e discutiu o plano com outros líderes de clube. <i>Caso afirmativo, assinale uma das opções a seguir:</i> ___ Nosso clube implementou o Plano de Liderança de Clube. ___ Nosso clube decidiu não implementar o Plano de Liderança de Clube integralmente, mas usará certos aspectos dele. ___ Nosso clube decidiu não implementar o Plano de Liderança de Clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube conta com uma comissão dinâmica de desenvolvimento do quadro social, que comunica regularmente aos sócios suas metas e atividades.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube não conta com uma comissão dinâmica de desenvolvimento do quadro social, mas tomou as medidas necessárias à sua formação.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube preencheu, em conjunção com líderes do clube, o formulário Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube baixou o suplemento regional sobre desenvolvimento do quadro social e o utilizará na elaboração de um plano de ação para desenvolvimento do quadro social.

Capítulo 2 **Desenvolvimento do Quadro Social e Recrutamento**

Condições sociais, políticas e econômicas afetam a percepção das pessoas com relação à prestação de serviços voluntários, assim como o que elas pretendem obter com este tipo de experiência. Ao desenvolver estratégias de recrutamento, considere as seguintes questões:

- O que buscam os voluntários quando escolhem uma organização?
- Quais oportunidades para prestação de serviços voluntários são oferecidas em sua comunidade?
- As oportunidades oferecidas em seu clube atendem às expectativas dos sócios potenciais?
- Como os benefícios da afiliação a um Rotary Club se comparam com aqueles oferecidos por outras entidades?
- O que pode ser feito para que os sócios potenciais escolham o Rotary ao invés de outras organizações?

Discuta essas questões com os sócios para determinar as melhores maneiras de fazer com que o clube seja a opção preferida para prestação de serviços voluntários em sua comunidade. Procure enfatizar os benefícios, além da prestação de serviços voluntários, de pertencer a um Rotary Club:

- Usufruir de companheirismo e amizade com pessoas que pensam de maneira semelhante em sua comunidade
- Fazer parte de uma rede de profissionais e empresários
- Integrar uma organização internacional de prestação de serviços

Ao familiarizar-se com seus competidores, poderá fazer de seu clube uma opção atraente e comunicar mais eficazmente, aos sócios potenciais, as expectativas e benefícios relacionados à afiliação a um Rotary Club.

Deverá também reconhecer que o Rotary nem sempre é a melhor alternativa para os sócios potenciais. Há pessoas que preferem se dedicar à prestação de serviços de curta duração ou a uma causa específica.

Identificação de sócios potenciais

A seleção de pessoas dinâmicas ajuda a aumentar o índice de retenção e enfatizar uma postura positiva com relação à admissão de novos sócios.

Entre os sócios potenciais qualificados estão:

- Profissionais de áreas específicas, donos de empresas, executivos e administradores, bem como aposentados que exerciam funções nas áreas mencionadas.
- Líderes comunitários dedicados à prestação de serviços.
- Ex-participantes de programas da Fundação Rotária (de acordo com definição do conselho diretor do RI).

Eles devem:

- Ter condições de comparecer às reuniões semanais e atender aos requisitos de participação nos projetos comunitários do clube.
- Residir ou trabalhar nas proximidades do clube.
- Preencher uma classificação que não esteja muito representada no clube (exceção feita aos ex-participantes de programas da Fundação).

O Rotary Club conta com duas categorias de sócios: representativo e honorário. Para fins de recrutamento, procure identificar sócios potenciais que possam atender aos critérios relacionados acima.

O Manual de Procedimento (035-PT) oferece informações detalhadas sobre as categorias de sócio e o sistema de classificação do Rotary. Líderes de clube devem consultar a edição mais recente desta publicação, prestando atenção especial ao Capítulo 1.

Estabelecimento de contato

Uma vez identificado um sócio potencial, como irá apresentar-lhe os benefícios referentes à afiliação ao Rotary Club? Uma das maneiras é enfatizar os aspectos da associação que se relacionam aos interesses e metas do indivíduo em questão. Evite fornecer muitas informações antes que o sócio potencial participe de uma reunião semanal ou visite o local de um projeto rotário de prestação de serviços. O passo inicial mais importante é fazer com que a pessoa compareça a uma reunião ou evento do clube.

Três situações:

As situações a seguir mostram como poderá utilizar os interesses do sócio potencial para promover o Rotary.

Serviços Internacionais

Uma profissional conhecida sua disse que acabou de prestar serviços voluntários no exterior. Seu clube convidou um palestrante para relatar ao clube, dentro de algumas semanas, a experiência que teve como voluntário no exterior. Aproveite para convidar sua conhecida para comparecer à reunião, esclarecendo que o Rotary oferece inúmeras oportunidades de participação em projetos locais e internacionais de prestação de serviços.

Serviços à Comunidade

Você notou diversos artigos que foram veiculados em jornais sobre eventos comunitários de prestação de serviços coordenados por um único indivíduo. Como seu clube está organizando um novo projeto que poderia ser do interesse desse coordenador, entre em contato com ele e explique que leu os artigos sobre o trabalho que está realizando. Convide-o para participar de um projeto do clube e depois envie uma carta de agradecimento.

Contatos e companheirismo

Sua vizinha mencionou que deverá abrir uma nova empresa. Como empresário, você conhece a importância de uma rede de contatos para conseguir novos clientes. Explique à sua vizinha que a afiliação ao Rotary o ajudou a estabelecer contatos de negócios na comunidade e convide-a para participar de uma reunião semanal.



O Que É o Rotary? (419-PT)

Encomende estes cartões de bolso para os sócios do clube.



Ingresse no Rotary — cartões postais (614-PT) ou cartões de bolso (613-PT)

Envie esses cartões aos sócios potenciais convidando-os para participar de reunião de clube.

Sugestões sobre como iniciar contato com sócios potenciais

- Determine o tipo de evento mais apropriado para apresentar sócios potenciais ao clube e ao Rotary. Algumas pessoas se sentem mais à vontade comparecendo a uma reunião ou evento social do clube, enquanto outras preferem aprender sobre o Rotary participando de um projeto de prestação de serviços.
- Consulte a programação das reuniões de clube para as semanas seguintes e convide os sócios potenciais para comparecer àquelas que tratem de tópicos que possam ser de seu interesse.
- Não perca a motivação se algum sócio potencial não demonstrar interesse imediato. Embora seja importante persistir, é também essencial dar espaço suficiente para que o sócio potencial tome decisões quando lhe for apropriado.
- Troque cartões de visita com os sócios potenciais e faça anotações que possam lhe servir de referência no futuro no verso desses cartões.
- Ofereça um exemplar da publicação O Que É o Rotary? àqueles com quem você falar sobre o Rotary e tenha cartões de visita sempre consigo.
- Envie uma carta e um convite para participação em evento de clube àqueles com quem conversar sobre os benefícios da afiliação a um Rotary Club.
- Inclua em suas correspondências o site www.rotary.org, assim como o site do clube ou distrito.

Abordagem direcionada de recrutamento

O ideal é que os Rotary Clubs representem os grupos demográficos que compõem as comunidades nas quais estão inseridos. Todo clube deve cuidar para que seu quadro social seja diversificado o suficiente de modo a incluir mulheres, jovens, profissionais, membros de grupos étnicos e pessoas envolvidas em novas áreas ocupacionais.

O recrutamento e retenção de um quadro social diversificado traz inúmeros benefícios aos clubes, entre eles:

- Maior credibilidade na comunidade
- Aumento das perspectivas com relação a idéias, talentos e habilidades
- Expansão dos recursos referentes a voluntários
- Maior número de sócios disponíveis para cargos de líder no clube, distrito ou zona
- Maior potencial para angariação de verbas

Os fundadores do Rotary estabeleceram que o quadro social de um clube deveria limitar-se a apenas um sócio de cada negócio e profissão, de modo a ampliar o círculo de conhecidos representantes das várias ocupações presentes na comunidade. Embora tais limites tenham sido ampliados ao longo dos anos, este sistema de classificação ofereceu a base para o desenvolvimento de um quadro social diversificado.

A força de trabalho é bem diferente hoje do que era há um século, ou até mesmo a uma década atrás, graças aos avanços sociais, econômicos e tecnológicos. Para certificar-se de que o quadro social do seu clube reflete acuradamente a comunidade em termos de profissão, sexo, faixa etária, etnicidade e religião, use o levantamento de classificações e a avaliação contidos no material Ferramentas de Avaliação do Clube.



Ferramentas de Avaliação do Clube



Para mais informações sobre normas e procedimentos para clubes, inclusive requisitos relacionados a classificação, consulte o **Manual de Procedimento (035-PT)**.



Levantamento anual de classificações



Consulte os **Suplementos Regionais sobre Desenvolvimento do Quadro Social** para informações sobre gênero sexual, faixa etária e outros aspectos demográficos em sua região.

Recrutamento e classificação

O princípio de classificação limita o número de indivíduos em um clube a cinco por classificação ou 10% do total do quadro social se o clube tiver mais de 50 sócios. Tal sistema ajuda o clube, o distrito e o Rotary International a contar com uma rede de especialistas para implementar projetos de prestação de serviços local e internacionalmente, bem como para administrar eficazmente as atividades operacionais do clube.

Os avanços tecnológicos possibilitaram a criação de novas áreas ocupacionais, as quais não constavam da lista de classificações há 10 ou 20 anos. Seu clube conta com sócios que se dedicam à engenharia de software ou ao desenvolvimento de websites? E à consultoria genética ou videografia? Estes são apenas alguns dos novos campos que deveriam constar do levantamento das classificações. Lembre também de que um número cada vez maior de indivíduos tem se tornado empresários ou administram seus negócios em casa. O quadro social do seu clube inclui esses profissionais? No conselho de legislação de 2007, duas novas classificações foram criadas: ex-participantes de programas da Fundação e líderes comunitários, as quais devem ser constar do levantamento de seu clube.

Para aproveitar ao máximo o sistema de classificações, conduza um levantamento para identificar as que estão vagas em seu clube.

Mulheres e profissionais jovens

De acordo com levantamento demográfico conduzido em 2006 pelo RI, 15% do quadro social do Rotary é composto de mulheres. Em muitas regiões, a porcentagem de rotarianas no quadro social é, na verdade, muito mais baixa do que o índice de mulheres que ocupam cargos de líderes em empresas e que prestam serviços na comunidade. Profissionais e líderes do sexo feminino formam um segmento demográfico importante que deve ser considerado pelos clubes em seus esforços para ampliar o quadro social.

Os jovens fazem parte de um grupo que também não é devidamente representado no Rotary. Segundo o levantamento de 2006, apenas 34% dos rotarianos em todo o mundo possuem menos de 50 anos de idade. Sócios jovens trazem novas idéias para programas de clubes, eventos de confraternização e projetos de prestação de serviços. Eles possuem vigor e entusiasmo, e podem vir a servir como líderes de clube ou presidentes de comissão, contribuindo desta forma para a longevidade e relevância do clube.

Como, em geral, os jovens qualificados têm uma vida muito ocupada, obrigações familiares ou limitações financeiras, considere ofertas especiais ou incentivos que tornem mais interessante a afiliação ao clube:

- Elimine ou reduza as taxas por um período de tempo
- Reduza as despesas com refeições
- Crie oportunidades para companheirismo e estabelecimento de contatos que sejam convenientes para os profissionais jovens. Convide um pequeno grupo de jovens para afiliar-se ao mesmo tempo. É possível que, desta forma, eles se sintam mais à vontade
- Ofereça alternativas que possam ajudar os sócios jovens a cumprir com os requisitos de frequência como, por exemplo, e-clubs para compensar faltas às reuniões

Você sabia que os clubes podem permitir que os sócios recuperem frequência on-line por intermédio dos e-clubs? Para mais informações faça uma busca por “e-club” ou em “Localizar Clubes” no site www.rotary.org.

- Designe um rotariano de longa data para servir de mentor aos sócios jovens, oferecendo-lhes orientação e incentivando-os a participar ativamente das atividades de companheirismo e dos projetos de prestação de serviços do clube. Para mais informações, consulte a publicação Orientação de Novos Sócios (414-PT)
- Desenvolva um plano de ação para estabelecimento de relacionamentos duradouros com os ex-participantes de programas do RI e da Fundação Rotária, inclusive beneficiários das Bolsas Educacionais, membros de equipe de Intercâmbio de Grupos de Estudos, estudantes do Intercâmbio de Jovens, rotaractianos e interactianos. Procure incentivá-los a participar de atividades rotárias e convide-os para se tornarem rotarianos



Levantamento da diversidade do quadro social

Diversidade étnica e religiosa

Rotary Clubs devem refletir as características demográficas da comunidade na qual estão inseridos, inclusive os grupos étnicos e religiosos. Use o levantamento da diversidade do quadro social contido no material Ferramentas de Avaliação do Clube para verificar a composição religiosa e étnica da comunidade, e depois compare esta com a composição do seu clube.



Divulgue o Rotary

Baixe a imagem pertinente (Divulgue o Rotary) e leve-a a uma oficina de impressão para criação de um pôster colorido, o qual pode ser exibido nas reuniões de clube ou em eventos especiais para lembrar aos rotarianos que eles são responsáveis por indicar novos sócios.

Responsabilidades dos sócios com relação a recrutamento

Todos os sócios do clube devem contribuir ao desenvolvimento do quadro social:

- Propondo novos sócios
- Recomendando candidatos qualificados a outros clubes
- Solicitando que os interessados preencham o Formulário para Sócio em Potencial no site www.rotary.org
- Recomendando os rotarianos que estiverem de mudança aos clubes em suas novas comunidades



Levantamento de 25 minutos sobre sócios em potencial

Levantamento de 25 minutos sobre sócios em potencial

Uma vez por ano, peça aos sócios do clube que anotem os nomes de amigos, vizinhos, colegas de trabalho, e outros da comunidade qualificados para se afiliar ao clube. Este procedimento serve de lembrete aos rotarianos e possibilita a elaboração de uma lista valiosa de sócios potenciais. Além disso, desenvolva um sistema para convidar esses candidatos às reuniões de clube, e compare os dados deles com os resultados do levantamento das classificações em aberto e da avaliação sobre a diversidade do clube.



Como Propor um Novo Sócio (254-PT)

Propondo novos sócios ao clube

O folheto Como Propor um Novo Sócio apresenta de forma concisa o procedimento para recomendação de novos sócios, e pode ser distribuído anualmente aos rotarianos durante os encontros sobre recrutamento.

Eis os passos para a recomendação de novos sócios:

1. O proponente preenche a Parte A do Formulário de Proposta de Sócio e o entrega ao secretário de clube para que este o encaminhe ao conselho diretor do clube. O sócio potencial não deve ser informado sobre a proposta até que esta seja aprovada pelo conselho diretor.
2. O conselho diretor avalia o candidato e aprova ou rejeita a proposta dentro de 30 dias. O secretário informa a decisão ao proponente.
3. Se a decisão for favorável, o sócio em potencial é informado sobre seus privilégios e responsabilidades, e é solicitado a preencher a Parte B do formulário de proposta, na qual autoriza o clube a divulgar seu nome e classificação.
4. O nome e a classificação do candidato são divulgados ao clube. Segundo o regimento interno recomendado para o Rotary Club, sócios representativos têm sete dias para apresentar objeção formal à proposta. Se nenhuma objeção for recebida, o sócio potencial se tornará rotariano, mediante o pagamento de jóia de admissão ao clube.
5. O secretário ou presidente do clube encaminhará ao Rotary International os dados do novo sócio usando de preferência o Acesso ao Portal no site do RI ou o formulário Alteração de Dados do Quadro Social.

Recrutamento de candidatos qualificados

Como o intuito de facilitar a sugestão aos clubes de candidatos qualificados e ajudar os rotarianos a cumprir com sua responsabilidade de recomendar sócios potenciais, três formulários podem ser acessados no site do Rotary: Formulário para Propostas de Adesão, Formulário para Sócio em Potencial e Formulário de Notificação de Mudança de Rotariano.



Rotarianos podem submeter propostas on-line de sócios potenciais através do site www.rotary.org.

Recomendação de candidatos qualificados a outros clubes. Use o Formulário para Proposta de Adesão para recomendar amigo, parente, colega ou outro candidato em potencial ao quadro social de um Rotary Club que não seja o seu próprio.

Contato com não-rotarianos interessados pelo Rotary. O Formulário para Sócio em Potencial foi elaborado para não-rotarianos interessados em se afiliar a um Rotary Club. Líderes de clube devem estar cientes de que receberão os formulários dos governadores de distrito ou dos presidentes de comissão distrital de desenvolvimento do quadro social.

Assistência aos rotarianos de mudança. Como a mudança de local de residência ou de trabalho não deve ser motivo para deixar o Rotary, sugerimos que peça aos rotarianos que preencham o Formulário de Notificação de Mudança de Rotariano.

Acompanhamento das propostas de candidatos qualificados. Os funcionários do RI encaminham os formulários dos candidatos qualificados aos respectivos governadores de distrito, com cópia aos presidentes de comissão distrital de desenvolvimento do quadro social, que tenham informado seus endereços de e-mail à sede mundial. Após selecionarem os candidatos mais qualificados, os governadores e presidentes de comissão submetem as propostas aos clubes pertinentes, os quais convidam os sócios potenciais a uma reunião semanal e, se apropriado, a se afiliar.



Orientação de Novos Sócios (414-PT)

Esta publicação apresenta passos para a organização de seminários de orientação para novos rotarianos, bem como para sócios potenciais.

Consulte o Apêndice 1 para uma lista das publicações e vídeos relevantes aos sócios novos e potenciais.



Kit Informativo para Sócios Potenciais (423-PT)

Consulte o Apêndice 1 para o conteúdo desse kit.



Membership Video Set (427-MU)

Tenha cópias do material com o perfil do clube no local da reunião para distribuição a visitantes ou sócios potenciais.

Apresentando o Rotary a sócios potenciais

Para que possam decidir se querem pertencer ao Rotary, os sócios potenciais necessitam de informações sobre os programas do clube e do Rotary International, bem como estar a par dos benefícios e responsabilidades inerentes à afiliação a um Rotary Club. Aqueles que se tornam rotarianos sem possuir conhecimentos suficientes sobre o Rotary, mostram-se mais propensos a deixar o clube após um ano ou dois.

Os clubes devem desenvolver um programa informativo para os sócios potenciais. Para mais detalhes, consulte a publicação *Orientação de Novos Sócios*.

Biblioteca do clube

Recomenda-se que todos os clubes organizem e mantenham uma biblioteca com materiais atualizados do RI, inclusive audiovisuais e todas as publicações mencionados neste guia. Incentive os sócios a retirar os materiais de seu interesse e use tais recursos nas atividades de orientação de sócios potenciais, novos e atuais. Peça, por exemplo, que um sócio faça um relato sobre os projetos apresentados na última edição da *RVM: The Rotarian Video Magazine*. Poderá ainda organizar grupos de discussão sobre um DVD ou publicação, com a qual os sócios tenham se familiarizado anteriormente.

Programas informativos para sócios potenciais

O Kit Informativo para Sócios Potenciais inclui materiais que podem ser usados para ajudá-los a se familiarizar com o Rotary. Distribua os kits aos rotarianos potenciais durante as sessões de orientação ou nas reuniões o clube. Estes contêm vídeos informativos e inspiradores, os quais podem ser usados também nos programas de orientação continuada voltada aos sócios atuais.

O Rotary International produz uma série de publicações úteis aos esforços de recrutamento. Consulte o Apêndice 1 para lista abrangente.

Informações sobre o perfil do clube

Antes de se afiliar, sócios potenciais demonstram interesse em aprender sobre a história e as realizações do clube. Apresente o perfil do clube em folheto de uma página e inclua projetos desenvolvidos no passado e no presente, assim como informações a respeito do clube. Ofereça aos sócios potenciais materiais impressos ou crie uma apresentação em PowerPoint explicando os requisitos de frequência, expectativa de participação e obrigações financeiras. Mais detalhes sobre programas informativos para sócios potenciais, inclusive explicações sobre os requisitos de frequência e responsabilidades financeiras, encontram-se na publicação *Orientação de Novos Sócios* (414-PT).

Membership Development Best Practices Exchange

Rotary Clubs de todo o mundo divulgam estratégias bem-sucedidas de recrutamento no banco de dados *Membership Development Best Practices Exchange* de melhores práticas do quadro social no site do RI. Este recurso eletrônico oferece inúmeras idéias para ajudá-lo a criar um plano de ação de desenvolvimento do quadro social, assim como possibilita a divulgação de relatos de sucesso ao RI e a outros clubes. Seguem exemplos:

- Crie um banco de dados de ex-participantes de programas da Fundação e do RI (Rotaract, Interact, Intercâmbio de Jovens, Intercâmbio de Grupos de Estudos, entre outros) e procure convidá-los para ingressar no Rotary
- Convide ex-participantes de programas para participar das reuniões do clube e, se apropriado, proponha que se afilem
- Peça aos sócios que considerem recrutar seus cônjuges e ofereça incentivos, tais como um ano de isenção de pagamento das taxas mensais do clube
- Organize um almoço para líderes da comunidade e peça a cada sócio que convide um número específico de líderes e contribua com quantia pré-estabelecida para cobrir os custos da refeição e da confecção de convites. Exiba o vídeo Bem-Vindo ao Rotary ou um segmento da *RVM: The Rotarian Video Magazine*. Solicite a um líder rotário dinâmico que participe como palestrante
- Peça aos jornais locais que apresentem os nomes de empresários e líderes comunitários influentes e convide-os para participar de uma reunião do clube
- Providencie cartões de visita com seu nome e o emblema do Rotary para ser distribuído aos sócios potenciais. Inclua o texto “Você está convidado”, assim como o dia, horário e local das reuniões do clube
- Convide sócios potenciais para participar de um projeto ou atividade do clube
- Peça aos sócios que usem distintivos de lapela ou camisetas com os dizeres “Você conhece o Rotary?”, como forma de incentivar conversas sobre a organização.
- Experimente novos recursos — blogs, streaming video, podcasts — no site do seu clube. Veicule um vídeo sobre recrutamento, no qual os sócios se apresentam e explicam os benefícios da associação ao clube
- Obtenha espaço em uma vitrine de loja e divulgue informações sobre as atividades do clube na comunidade
- Presenteie os sócios potenciais com uma assinatura da *The Rotarian* (ou respectiva revista regional)
- Envie carta de boas-vindas aos novos empresários e comerciantes da comunidade
- Peça os cartões de visitas dos convidados e palestrantes que participarem de reuniões dos clubes e envie a eles cartas de agradecimento e convites para retornarem
- Inclua anúncios sobre o clube no diretório da câmara de comércio
- Vista roupas com o logotipo do Rotary durante os projetos de prestação de serviços



Envie mensagens usando os Cartões do Rotary (980-MU) ou os cartões postais com o lema da organização (910-MU).



Convide sócios potenciais a reuniões utilizando os cartões de bolso (613-PT) e os cartões postais (614-PT) “Ingresse no Rotary”.

Como atrair sócios potenciais através de relações públicas

Como a imagem pública do clube exerce impacto direto no aumento do quadro social, é importante que a comissão de relações públicas e a de desenvolvimento do quadro social cooperem no alcance de suas metas. A divulgação dos eventos e projetos de prestação de serviços contribuirá para que o público se conscientize sobre o trabalho realizado pelo clube e ampliará as chances de atrair sócios potenciais. A cobertura da mídia, em jornais, televisão, rádio, internet ou outdoors, ajuda a gerar interesse pelo Rotary. O RI notou considerável aumento no número de Formulários para Sócio em Potencial recebidos das regiões do mundo que implementaram campanhas de relações públicas.

Inúmeros materiais são disponibilizados pelo Rotary International para ajudá-lo a desenvolver e implementar estratégias de relações públicas. Como parte da campanha do Rotary intitulada Humanidade em Ação, anúncios de utilidade pública em DVD e CD-ROM são remetidos anualmente aos clubes, os quais podem ser usados para veiculação gratuita ou de baixo custo através da mídia local. Cada kit contém anúncios para rádio, televisão, imprensa, internet e outdoors. A publicação Relações Públicas Eficazes: Guia para Rotary Clubs deve ser lida pelos membros da comissão de desenvolvimento do quadro social, pois sugere recursos e dicas básicas para a promoção das atividades dos clubes ao público em geral. No site do RI poderá obter outros materiais úteis, inclusive comunicados à mídia, carta ao redator e folhas informativas sobre grande variedade de assuntos rotários.

O RI oferece Subsídios para Relações Públicas aos distritos com o intuito de ajudar os clubes a veicular suas atividades na mídia local. Para mais informações, consulte o site do RI.



Relações Públicas
Eficazes: Guia para
Rotary Clubs (257-PT)

Convite a sócios potenciais

Assim que a proposta de um candidato qualificado for aprovada pelo conselho diretor do clube, ele deve ser convidado para se afiliar. Um membro da comissão de desenvolvimento do quadro social e o proponente devem visitar o sócio potencial e apresentar o convite. Este toque pessoal é mais uma maneira de estabelecer um relacionamento duradouro com o novo rotariano.

Durante o processo de recrutamento e quando apresentar o convite, deixe transparecer seu entusiasmo pelos projetos do clube, assim como seu orgulho em ser rotariano. Procure lembrar-se das pessoas e atividades que despertaram seu interesse pelo Rotary. Como você se envolveu em seu primeiro projeto de prestação de serviços? Rotarianos que criam uma atmosfera informal e agradável transmitem aos sócios potenciais a mais importante mensagem, a de que são bem-vindos e terão oportunidades de participar de algo importante.

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO CAPÍTULO 2 PARA A COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO DO QUADRO SOCIAL

Sim	Não	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube identificou e discutiu as alternativas disponíveis na comunidade para prestação de serviços humanitários e desenvolveu uma estratégia para tornar-se a opção preferida dos voluntários.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube discutiu o princípio de classificação com os sócios, o que nos ajudou a compreender a importância da diversidade no quadro social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube concluiu o levantamento anual de classificações referente a 20____ - ____.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Os sócios analisaram a lista das classificações preenchidas e em aberto, que foi distribuída pela comissão de desenvolvimento do quadro social do clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A realização de uma avaliação sobre a diversidade do quadro social permitiu ao nosso clube compreender os pontos fortes e fracos da demografia do nosso quadro social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube implementou um plano de ação com o intuito de aumentar a diversidade do quadro social no que se refere a gênero sexual, faixa etária e etnia. Os sócios compreendem claramente sua responsabilidade quanto ao sucesso do plano.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube realizou o Levantamento de 25 Minutos sobre Quadro Social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Os sócios concordam que devemos convidar, para as reuniões semanais, pessoas que pertencem a grupos da comunidade que não estão representados no quadro social do clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social distribuiu exemplares da publicação Como Propor um Novo Sócio (254-PT) aos sócios e discutiu a importância dos formulários disponíveis on-line (Propostas de Adesão, Sócio em Potencial e Notificação de Mudança de Rotariano).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube criou uma biblioteca de publicações que são revisadas anualmente e incentivou os sócios a usá-la.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube comprou o Kit Informativo para Sócios Potenciais (423-PT) e o <i>Membership Video Set</i> (427-MU) para sua biblioteca.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social preparou materiais para distribuir aos sócios potenciais, inclusive o perfil quanto à prestação de serviços, bem como uma folha informativa sobre os requisitos de frequência e obrigações financeiras.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube conta com uma comissão dinâmica de relações públicas, que se dedica a obter cobertura da mídia para os eventos do clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social e de relações públicas do clube colaboram sempre que apropriado.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube encaminhou uma sugestão para inclusão no <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> (Banco de Dados de Melhores Práticas para Desenvolvimento do Quadro Social), que é veiculado no site do RI.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social compartilhou com os sócios e líderes do clube uma estratégia de recrutamento retirada do <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social distribui regularmente aos sócios lembretes para que convidem sócios potenciais às reuniões do clube.

Sim Não

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Sob a orientação da comissão de desenvolvimento do quadro social, nosso clube implementa à risca os procedimentos para processamento das propostas advindas dos formulários disponíveis no site do Rotary (Propostas de Adesão, Sócio em Potencial e Notificação de Mudança de Rotariano). |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Os sócios têm sido incentivados a propor anualmente um candidato qualificado para afiliação a outro Rotary Club usando o Formulário para Proposta de Adesão, bem como ao respectivo clube. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Os sócios do nosso clube compreendem que, como rotarianos, devem propor candidatos qualificados. |

Capítulo 3 Retenção de Sócios

A permanência de rotarianos qualificados no clube é tão importante para a viabilidade do Rotary quanto a admissão de novos sócios. A alta taxa de rotatividade nos clubes é um dos maiores problemas enfrentados pela organização nos dias de hoje. Além disso, sócios experientes e atuantes podem desempenhar papel relevante no recrutamento e retenção de sócios.

Embora os clubes não possam prevenir completamente a baixa de sócios, podem minimizar seu efeito dedicando-se à diversidade do quadro social. A retenção de sócios é um processo contínuo que requer atenção, ação constante e comprometimento.

Análise dos esforços de retenção do clube

É importante verificar quantos sócios estão deixando o clube anualmente, e não apenas o ganho ou perda real. Os clubes podem vir a ter problemas sérios de retenção mesmo quando o número de sócios se mantém estável de um ano para outro. Quando clubes perdem e ganham sócios continuamente, essa rotatividade dificulta seu funcionamento e diminui a capacidade dos rotarianos de atrair sócios potenciais.

Modelo de Retenção de Sócios

Esse modelo possibilita aos clubes medir o índice de retenção com base nas atividades de desenvolvimento do quadro social em determinado período de tempo. Ao invés de deter-se simplesmente na perda e ganho líquidos de um ano para outro, o modelo oferece uma estrutura que permite verificar como as admissões e baixas de sócios contribuem a essa perda e ganho, e identificar mudanças significativas. Instruções sobre como usar o modelo de retenção encontram-se no material Ferramentas de Avaliação do Clube.

Para obter panorama abrangente, os clubes devem considerar períodos de três a cinco anos. O estudo de menos de três anos não oferece dados suficientes para a configuração das tendências do clube. A análise de mais de cinco anos também não é ideal, já que o excesso de fatores a ser considerados acaba dificultando a obtenção de conclusões sobre as tendências dos trabalhos de retenção do clube. O estudo de período de três a cinco anos ajuda ainda a revelar o índice de retenção de novos sócios.

Perfil de Baixa de Sócios

Saber quanto tempo os sócios permanecem no clube facilita a identificação dos pontos fortes e fracos dos esforços de retenção de sócios e o estabelecimento de estratégias para a realização dos devidos ajustes. O perfil de baixa divide os sócios que se desligaram do clube em grupos de acordo com seu tempo de afiliação. Os grupos são representados em um gráfico ilustrativo do ponto no qual ocorre a maioria das baixas. Ao identificar o número de sócios que se desligaram por grupos, o clube estará preparado para desenvolver estratégias que enfoquem o grupo que possui o mais alto número de integrantes.



Modelo de Retenção de Sócios

Se a implementação do modelo revelar que seu clube possui excelente índice de retenção, encaminhe as estratégias utilizadas para inclusão no banco de dados *Membership Development Best Practices Exchange*.



Perfil de Baixa de Sócios

Por exemplo, se você verificar que a maioria dos rotarianos que se desliga do clube nos primeiros dois anos, medidas específicas deverão ser tomadas com relação aos sócios novos, tais como aumento das informações fornecidas aos candidatos antes da sua admissão e maior envolvimento dos sócios novos em projetos e iniciativas do clube.

A meta, obviamente, é reter sócios de todos os grupos. O perfil de baixa simplesmente ajuda a identificar os grupos mais vulneráveis.

Quando um dos líderes do clube tiver concluído a análise inicial, os resultados devem ser avaliados pela comissão de desenvolvimento do quadro social. O gráfico com os resultados completos deve ser discutido durante uma das reuniões do clube. Tal procedimento ajuda a ampliar os conhecimentos dos sócios e a envolvê-los nos trabalhos de desenvolvimento do quadro social do clube.

Entrevista com os sócios

Entrevistar os sócios, mesmo os que estão de partida, permite ao clube conhecer os motivos que os levam a permanecer ou a solicitar baixa.

O Questionário de Baixa de Sócio deve ser preenchido sempre que um sócio decidir deixar o clube, de modo a prevenir baixas no futuro.

O Questionário de Satisfação do Sócio foi elaborado para identificação dos aspectos que agradam os sócios, bem como aqueles que eles acham que devem ser aprimorados. As informações obtidas através deste levantamento possibilitam à comissão de desenvolvimento do quadro social criar um plano de ação para retenção de sócios. Ambos os questionários encontram-se no material Ferramentas de Avaliação do Clube.



Questionário de Baixa de Sócio



Questionário de Satisfação do Sócio

Ferramentas de avaliação feitas sob medida

Cada clube tem suas próprias necessidades no que se refere à retenção do quadro social. Sendo assim, os recursos oferecidos pelo RI que não atendam tais carências ou que não sejam apropriados à cultura local, podem ser usados apenas como base para a criação de materiais feitos sob medida pelo clube.

Abordagens para retenção de sócios

Os resultados da avaliação ajudam na identificação de práticas bem-sucedidas e podem revelar também a necessidade de aplicação de novas abordagens. Seguem sugestões úteis à maximização dos trabalhos de retenção de sócios.

Cerimônias de admissão

A admissão de uma pessoa em um Rotary Club é evento especial, e deve ser marcado por uma cerimônia memorável. Eis algumas sugestões para a cerimônia:

- Convide cônjuges, parceiros e parentes.
- Decore o local usando a fâmula do clube e outros itens rotários.
- Realize a cerimônia em um local especial para, assim, torná-la mais formal.
- Incentive os demais sócios a discorrer sobre o orgulho que têm de ser rotarianos.



Orientação de Novos Sócios (414-PT)

Consulte modelos de programação de cerimônias.

Envolvimento de novos sócios em projetos

Uma das razões que mais atrai candidatos ao Rotary é a possibilidade de participar de projetos de prestação de serviços. Clubes que contam com múltiplos projetos estão em melhor posição de acomodar os sócios interessados em contribuir às iniciativas e de fazer com que se sintam satisfeitos com a decisão de fazer parte do Rotary.

Ao oferecer aos sócios novos a chance de ser atuantes, o clube faz com estabeleçam uma conexão imediata com o quadro social e a organização. Identifique os interesses deles e procure indicá-los para integrar as comissões e encaminhá-los a projetos de prestação de serviços. Converse com eles sobre a possibilidade de servirem como líderes no futuro.

Os rotarianos querem participar de projetos relevantes, mas quando não têm essa oportunidade acabam perdendo o interesse pelo clube. O kit Comunidades em Ação/Guia sobre Oportunidades de Prestação de Serviços oferece as ferramentas necessárias para que os clubes planejem, implementem e avaliem projetos de prestação de serviços. É recomendável que obtenha pelo menos um kit para a biblioteca do clube.



Comunidades em Ação/Guia sobre Oportunidades de Prestação de Serviços (605-PT)



Criação de Programa Informativo para Novos Sócios (425-PT)

Este recurso essencial à comissão de desenvolvimento do quadro social do clube inclui a publicação *Orientação de Novos Sócios* e a última edição do *Catálogo do RI*.



Kit Informativo para Novos Sócios (426-PT)

Este conjunto de publicações impressas do Rotary é ideal para distribuição aos novos sócios.

Orientação de novos sócios

Os sócios novos devem manter-se bem informados sobre o Rotary International e o clube. Certifique-se de que eles estejam a par dos benefícios e das responsabilidades inerentes à afiliação a um clube, assim como das oportunidades de prestação de serviços no clube, distrito e internacionalmente. Desenvolva um programa formal de orientação para evitar que os rotarianos novos sejam colocados em desvantagem em função de falta de conhecimento. Instruções sobre como elaborar tal programa podem ser encontradas na publicação *Orientação de Novos Sócios (414-PT)*.

Kits informativos para novos sócios

O kit *Orientação de Novos Sócios* contém publicações para ajudar os sócios durante as sessões de orientação. Encomende-o para distribuir aos novos sócios, ou crie o seu próprio kit. O *Membership Video Set (427-MU)* é excelente recurso para a biblioteca do clube e muitos dos itens podem ser usados para a orientação continuada de sócios. Veja o apêndice 2 para uma lista completa das publicações e vídeos/DVDs inclusos neste kit.

Meios eletrônicos de comunicação

Use e-mail, assim como o respectivo site e boletim para informar os sócios atuais, novos e potenciais sobre o que está acontecendo no clube, e mantenha uma lista de contato com os dados, inclusive telefone e e-mail, dos sócios.

Seja criativo no que se refere ao uso de meios eletrônicos de comunicação. A inclusão de streaming videos, áudios digitais, podcasts e blogs no site do clube pode servir inúmeros propósitos de comunicação. Caso ninguém no clube esteja familiarizado com esses recursos alternativos, procure na sua comunidade um profissional especializado em mídia e convide-o para fazer apresentação em reunião de clube.

Orientação dos sócios atuais

Estudos comprovam que a orientação de sócios contribui ao índice de sua retenção. Quanto mais os rotarianos conhecem o Rotary, mais propensos estarão a atuar de forma dinâmica no clube. Quatro ou mais reuniões de clube por ano devem focar os seguintes tópicos:

- Oportunidades para
 - participar de encontros distritais
 - participar de assembléias de clube ou seminários distritais
 - envolver-se em projetos e atividades de clube
 - exercer o papel de líder
- Idéias e informações pertinentes aos programas, projetos e atividades do Rotary
- Eventos rotários especiais, como a conferência distrital e convenção do RI
- Como propor novos sócios
- Metas e iniciativas das comissões de desenvolvimento do quadro social do clube e distrito
- Relatório de acompanhamento referente às metas de desenvolvimento do quadro social
- Status dos esforços voltados aos seguintes reconhecimentos: Menção Presidencial, Prêmio por Desenvolvimento do Quadro Social e Expansão, Reconhecimento por Iniciativas de Desenvolvimento do Quadro Social ou Reconhecimento a Clubes de Pequeno Porte por Crescimento (veja o Capítulo 5)
- Como patrocinar um novo Rotary Club

Como esta não é uma lista completa, procure incluir tópicos relevantes aos sócios e a seu envolvimento com o clube. Reserve pelo menos uma reunião de clube por trimestre para discutir questões e estratégias ligadas ao desenvolvimento do quadro social, e considere também a inclusão de atividades divulgadas nas Ferramentas de Avaliação do Clube no programa de orientação continuada.

Os clubes devem prestar atenção continuamente ao nível de satisfação dos rotarianos. Use as informações colhidas através do Questionário de Satisfação do Sócio para determinar como manter os sócios atuantes e envolvidos. Além disso, os resultados do Perfil de Baixa de Sócios podem ajudá-lo a identificar os períodos nos quais o índice de baixas é mais alto, frequentemente entre o



Questionário de
Satisfação do Sócio

primeiro e o terceiro ano de afiliação. Essas ferramentas podem auxiliar na criação de um programa que faça com que os sócios se sintam valorizados como elementos relevantes de um grupo dinâmico.

Recursos para orientação continuada

- Ferramentas de Avaliação do Clube
- *RVM: The Rotarian Video Magazine*
- Como Propor um Novo Sócio (254-PT)
- www.rotary.org
- Governador assistente
- Presidente da comissão distrital de desenvolvimento do quadro social



Incentive os sócios a se manter informados cadastrando-se no site www.rotary.org para receber os boletins **Curtas do Quadro Social**, **PR Tips** e **Training Talk**, bem como outros boletins eletrônicos do Rotary International.

Curtas do Quadro Social

Boletim mensal do Rotary International que contém:

- Resultados dos levantamentos mais recentes do quadro social do Rotary
- Sugestões de onde e como localizar e recrutar sócios qualificados e comprometidos com a organização
- Idéias sobre como criar ou aprimorar os programas de orientação dos novos sócios
- Dicas para reter sócios

Para cadastrar-se ou fazer download, clique em www.rotary.org.

Esforços bem-sucedidos de retenção no clube

Use o banco de dados *Membership Development Best Practices Exchange*, acessível no site www.rotary.org, para compartilhar seus sucessos e coletar idéias que ajudaram Rotary Clubs em diversas partes do mundo a aprimorar seus índices de retenção. Eis algumas das práticas de sucesso comprovado usadas por outros clubes:

- Incentivar os sócios novos a escolher comissões com as quais queiram colaborar
- Apresentar novos sócios a rotarianos com interesses semelhantes
- Preparar uma lista para novos rotarianos que relacione materiais informativos sobre o Rotary e atividades do clube das quais possam ter interesse em participar
- Emparceirar sócios novos e rotarianos de longa data
- Pedir que os sócios novos dêem suas opiniões a respeito dos programas de orientação
- Providenciar para que novos sócios participem da conferência distrital e de outros encontros do distrito. Considerar cobrir, integral ou parcialmente, os custos de participação nesses eventos
- Homenagear os rotarianos que propuserem novos sócios oferecendo-lhes o distintivo para padrinhos de novos sócios, o qual pode ser obtido contatando fornecedores licenciados do Rotary. Para lista dos fornecedores, acesse www.rotary.org
- Organizar um workshop no clube para discussão de assuntos ligados ao desenvolvimento do quadro social e elaboração de plano de ação

- Reformular a dinâmica das reuniões semanais. Alternar a ordem das atividades para verificar quando o clube é mais produtivo
- Manter um website do clube
- Criar apresentações de PowerPoint para novos sócios, as quais incluam informações sobre projetos, eventos, cobrança de taxas, estrutura das comissões e metas de desenvolvimento do quadro social
- Desenvolver um programa, juntamente com líderes distritais, para compartilhar os nomes de sócios potenciais com outros Rotary Clubs em sua comunidade

Plano de ação para desenvolvimento do quadro social do clube

Por meio de um projeto piloto de retenção implementado pelo RI de 2003 a 2006, foram destacadas sete medidas úteis aos esforços de retenção:

1. Identificar sócios potenciais
2. Apresentar o Rotary aos sócios potenciais, informando-os sobre os programas do RI e os projetos de prestação de serviços do clube
3. Convidar sócios potenciais para se tornar sócios
4. Efetivar a admissão de novos sócios em cerimônia condigna e significativa
5. Oferecer aos novos sócios programas formais de orientação
6. Contribuir ao envolvimento dos novos sócios em atividades e comissões de clube, campanhas de captação de recursos, reuniões e eventos sociais
7. Desenvolver programas formais de orientação continuada

A folha-tarefa do Apêndice 2 pode ajudá-lo a determinar se o seu clube têm implementado tais medidas eficazmente. Ao preencher a folha-tarefa, leve em consideração os resultados obtidos através das Ferramentas de Avaliação do Clube.

Embora a comissão de desenvolvimento do quadro social do clube seja a principal responsável pela elaboração do plano de ação para aumento do quadro social, os sócios desempenham papel fundamental na execução do referido plano. Recomenda-se que o trabalho em equipe e o envolvimento dos sócios sejam incentivados.

Após preencher a folha-tarefa, a comissão deve distribuir aos sócios um relatório oferecendo detalhes sobre o plano de ação. Discuta o plano e motive os sócios a participar de sua execução.

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO CAPÍTULO 3 PARA A COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO DO QUADRO SOCIAL

Sim	Não	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube implementou o modelo de retenção e discutiu os resultados com os sócios.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão elaborou o perfil de baixa do clube e discutiu os resultados com os sócios.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão debateu com os sócios os pontos fortes e fracos dos empenhos de retenção, bem como idéias para correção dos pontos fracos.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão implementou um plano para aumentar a retenção do grupo que possui o mais alto índice de baixas, conforme verificado por meio do perfil de baixas.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube usa o Questionário de Baixa de Sócios, ou outro recurso desenvolvido internamente, sempre que um sócio solicita baixa.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social supervisiona o preenchimento anual do Questionário de Satisfação do Sócio.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão usa as informações contidas em tais questionários e outras ferramentas de avaliação para aprimorar as atuais práticas de desenvolvimento do quadro social do clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão reconhece que a qualidade dos projetos de prestação de serviços implementados pelo clube está diretamente relacionada com o índice de retenção do clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social leu a publicação Comunidades em Ação/ Guia para Desenvolvimento de Projetos (605-PT) e colaborou com a comissão de projetos de prestação de serviços do clube na introdução de novos projetos.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Para mais informações, consulte a publicação Orientação de Novos Sócios (414-PT).
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube criou, ou está criando, um programa de orientação para novos rotarianos que incentiva o envolvimento do sócio logo após sua afiliação ao clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube obteve do RI diversos exemplares do Kit Informativo para Novos Sócios (426-PT) ou desenvolveu seu próprio kit.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube comprou o <i>Membership Video Set</i> (427-MU) para inclusão na biblioteca do clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube tem um website, que é atualizado regularmente.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Os líderes do nosso clube mantêm os sócios informados através de e-mail e boletins.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube supervisiona um programa de orientação continuada e dedica quatro ou mais reuniões semanais por ano a tópicos relacionados a tal programa.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Os membros da comissão se cadastraram no site www.rotary.org para receber o boletim eletrônico Curtas do Quadro Social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão encaminhou uma das nossas atividades de retenção ao banco de dados <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> .
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão adotou uma das atividades de retenção divulgadas no banco de dados <i>Membership Development Best Practices Exchange</i> .

Sim Não

A comissão incentiva os sócios do clube a participar da elaboração de um plano de ação para desenvolvimento do quadro social.

Todos os sócios do clube receberam um relatório com informações detalhadas sobre o plano de ação: identificação de sócios potenciais, convite, admissão, orientação de sócios, entre outros assuntos.

Capítulo 4

Fundação de Novos Rotary Clubs

A fundação de novos clubes é vital ao crescimento do Rotary. Patrocinar um clube novo é ao mesmo tempo uma honra e uma tarefa que requer dedicação. Embora a fundação de Rotary Clubs seja uma responsabilidade do governador de distrito, o sucesso deles depende em grande parte do envolvimento dos sócios do clube patrocinador, especialmente daqueles há mais tempo no Rotary.

Antes de assumir essa responsabilidade, oriente os sócios quanto às expectativas relacionadas ao clube padrinho e certifique-se de que estão dispostos a contribuir.

Crescimento através de novos clubes

É possível que seu clube não seja ideal para todos os sócios potenciais em sua comunidade. As variações quanto ao horário de trabalho, compromissos com a família e interesses exigem que opções sejam oferecidas àqueles que têm vontade de se tornar rotarianos.

Além de convidar sócios para seus próprios clubes, os rotarianos devem estar cientes de que outros Rotary Clubs do bairro talvez sejam mais aptos a atender as necessidades de certos sócios potenciais. Se não houver outros clubes na comunidade, avise os líderes do seu clube e distrito sobre tais necessidades. Procure também nas comunidades vizinhas e se, ainda assim, não conseguir encontrar nenhum clube, recomende que o governador de distrito organize um novo e informe-o de que o seu próprio clube poderá ser o padrinho.

Qualificações e responsabilidades do clube padrinho

Embora não seja exigido que todo clube novo conte com um Rotary Club padrinho, tal procedimento é altamente recomendado pelo conselho diretor do RI. Ao selecionar um clube padrinho, o governador de distrito e a comissão distrital de expansão devem buscar um que atenda aos seguintes critérios:

- Estar disposto para servir de mentor ao novo clube por pelo menos um ano após sua admissão ao RI
- Estar em dia com as obrigações financeiras para com o RI
- Contar com pelo menos 20 sócios representativos
- Implementar programas eficientes de prestação de serviços

O sucesso do novo clube depende da sua qualidade administrativa e operacional nos primeiros meses de existência. Durante o primeiro ano, após outorga do diploma de admissão, o novo clube deverá continuar a receber orientação e ajuda do clube padrinho.



Guia para Organização de Novos Clubs (808-PT)

Este guia, elaborado para o benefício de governadores de distrito e representantes especiais é útil a todos aqueles interessados no processo de organização de novos clubes.

Responsabilidades do clube padrinho:

- Auxiliar o representante especial no planejamento e na execução dos trabalhos de organização do novo clube
- Ajudar a organizar as reuniões e projetos iniciais do novo clube
- Orientar o novo clube quanto a seu desenvolvimento como integrante do RI
- Auxiliar no envio dos relatórios exigidos pelo governador de distrito durante o primeiro ano do clube

Outras responsabilidades incluem:

- Pedir ao secretário do clube padrinho que assessoro o secretário do novo clube durante as reuniões iniciais
- Solicitar ao presidente do clube padrinho que participe da primeira reunião do conselho diretor do novo clube juntamente com o representante especial
- Incentivar sócios experientes a ajudar na orientação dos sócios do novo clube no que diz respeito a informações gerais, normas e procedimentos do RI
- Auxiliar o novo clube, no primeiro ano, a planejar a programação para as reuniões ordinárias
- Planejar atividades conjuntas de captação de recursos

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO CAPÍTULO 4 PARA A COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO DO QUADRO SOCIAL

Sim	Não	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube discutiu as responsabilidades de um clube padrinho.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nosso clube decidiu servir como clube padrinho, caso seja solicitado pelo governador de distrito. Os líderes do nosso clube concordaram unanimemente em servir como clube padrinho.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	O presidente da comissão de desenvolvimento do quadro social informou o governador sobre a vontade do nosso clube de servir como clube padrinho, caso surja uma oportunidade.

Capítulo 5 Prêmios e Programas de Reconhecimento do RI

O conselho diretor do RI criou três programas anuais de reconhecimento anual levando em consideração a importância do crescimento e revitalização do quadro social ao futuro do Rotary. Todo clube deve dedicar-se para receber pelo menos um desses reconhecimentos.



Prêmio por Desenvolvimento do Quadro Social e Expansão (901-PT)

Prêmio do RI por Desenvolvimento do Quadro Social e Expansão

Reconhece clubes em função de três aspectos: desenvolvimento do quadro social, retenção e fundação de novos clubes. O governador de distrito seleciona os três clubes que mais se destacaram em cada categoria.



Reconhecimento por Iniciativas de Desenvolvimento do Quadro Social (422-PT)

Inclui diretrizes do programa e formulário de inscrição.

Reconhecimento por Iniciativas de Desenvolvimento do Quadro Social

Uma homenagem aos clubes que desenvolveram e implementaram estratégias criativas para aumento do quadro social. Até três clubes de cada distrito (um por categoria) poderão ser reconhecidos com base em atividades de retenção, recrutamento e fundação de novos clubes.

Os clubes devem encaminhar o formulário pertinente ao governador de distrito até 15 de abril anualmente. Os governadores, por sua vez, tem até 15 de maio para informar ao RI sobre o clube selecionado em cada uma das categorias. Os clubes finalistas recebem um certificado e são homenageados na convenção do RI.



Reconhecimento a Clubes de Pequeno Porte por Crescimento (416-PT)

Reconhecimento a Clubes de Pequeno Porte por Crescimento

Como o intuito de motivar os clubes que contam com menos de 20 sócios, o conselho diretor aprovou este programa que reconhece com um certificado os clubes que alcançam as seguintes metas:

Total de 10 sócios para clubes com menos de 10 rotarianos; total de 15 sócios para clubes com 10 a 14 rotarianos; e total de 20 sócios para clubes com 15 a 19 rotarianos.

Tamanho do clube

Em julho de 2006, a média dos Rotary Clubs era 38 sócios. Embora nem toda localidade possa ter o mesmo número médio de sócios, o tamanho do quadro social deve ser apropriado para permitir que estes sirvam suas comunidades efetivamente. Para garantir que os clubes tenham sócios suficientes, o conselho diretor do RI estabeleceu as seguintes condições:



Consulte o suplemento regional para saber o tamanho médio dos clubes da sua região.

- Clubes novos devem ter pelo menos 20 sócios, a menos que haja razões suficientes para que o clube seja isentado deste requisito pelo conselho diretor do RI. Pelo menos 50% dos sócios fundadores devem provir da comunidade na qual o clube está inserido.
- Clubes que queiram apadrinhar um novo clube devem ter pelo menos 20 sócios. Se dois ou mais clubes patrocinarem um novo clube, apenas um deles deverá cumprir tal requisito.
- Todo clube deve encaminhar pagamento de quotas ao RI referente a um mínimo de 10 sócios.

Estabelecimento do tamanho apropriado

Para determinar se o tamanho de um clube é apropriado, deve-se levar em consideração fatores como o tamanho da comunidade, o número de Rotary Clubs na área e as condições sócio-econômicas.

Para saber se um clube é pequeno demais, considere as seguintes questões:

- O clube reflete a composição da comunidade?
- É capaz de executar projetos de prestação de serviços relevantes à comunidade?
- Há suficiente número de rotarianos para liderar e levar a cabo todas as funções no clube?
- As profissões exercidas na comunidade estão representadas no clube?

Clubes pequenos devem estabelecer metas realistas para recrutamento de sócios. Para aprimorar os esforços do seu clube, siga os passos apresentados nos capítulos 3 e 4 e use os recursos que se encontram no Capítulo 6.

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO CAPÍTULO 5 PARA A COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO DO QUADRO SOCIAL

Sim Não

Nosso clube tem se empenhado para obter um ou mais reconhecimentos como parte do plano de ação para desenvolvimento do quadro social.

Para clubes com menos de 20 sócios: O presidente do nosso clube solicitou a assistência do governador de distrito, do presidente da comissão distrital de desenvolvimento do quadro social e do coordenador regional do quadro social do RI para o estabelecimento de metas e elaboração de um plano de ação para aumento do quadro social.

Capítulo 6 Recursos

Coordenadores regionais do quadro social do RI

A equipe de coordenadores regionais do quadro social do RI (RRIMCs) foi formada com o intuito de poder oferecer abordagens estratégicas para desenvolvimento do quadro social. Esta rede de rotarianos especializados ajuda os clubes e distritos a aumentar o número de sócios.

Os 64 RRIMCs são responsáveis por identificar e desenvolver estratégias e ferramentas que possam atender as necessidades das regiões geográficas sob sua alçada. Além disso, cabe a eles treinar os presidentes de comissão distrital de desenvolvimento do quadro social através de seminários regionais, workshops e outros eventos.

Estes voluntários possuem amplo conhecimento sobre estratégias, técnicas e programas do RI relacionados ao desenvolvimento do quadro social. Clubes podem pedir aos RRIMCs para:

- Conduzir treinamento regional referente a desenvolvimento do quadro social
- Proferir palestra em eventos especiais
- Ajudar na elaboração de planos, estratégias e metas de desenvolvimento do quadro social
- Identificar ferramentas apropriadas a uma região geográfica específica

Para obter dados de contato dos RRIMCs, clique em www.rotary.org, consulte o *Official Directory* (007-EN) ou consulte o presidente da comissão distrital de desenvolvimento do quadro social.

Comissão distrital de desenvolvimento do quadro social

Esta comissão identifica, promove e implementa estratégias para desenvolvimento do quadro social do distrito, e seu presidente serve de elo entre o governador, o coordenador regional e os clubes. Informações de contato dos integrantes da comissão podem ser obtidas através do governador ou governador assistente. Se o seu distrito não conta com uma comissão de desenvolvimento do quadro social, sugira aos líderes distritais que a formem.

A comissão de clube deve comunicar à comissão distrital suas metas e as iniciativas que obtiveram sucesso. É importante que o distrito tome conhecimento das abordagens que se mostraram eficazes nos clubes, assim como é igualmente relevante que os clubes saibam o que o distrito tem a oferecer.

Comissão distrital de relações públicas

A comissão distrital de relações públicas promove o Rotary ao público em geral e fomenta a compreensão, apreço e apoio aos programas do RI. Ademais, aumenta a conscientização entre rotarianos de que boa publicidade externa, relações públicas bem-feitas e projeção de uma imagem positiva são essenciais ao clube.

Pergunte aos integrantes da comissão de relações públicas se estão planejando alguma campanha ou se podem assessorar quanto às últimas novidades sobre as ferramentas oferecidas pelo RI. Os planos da comissão distrital podem ser benéficos aos esforços de desenvolvimento do quadro social e de relações públicas do clube.

Website do Rotary

O site do RI (www.rotary.org) é uma fonte de informações essencial aos rotarianos. Todo rotariano deve visitá-lo regularmente, de modo a manter-se atualizado sobre as últimas notícias do Rotary International.

As seguintes ferramentas para desenvolvimento do quadro social podem ser encontradas no site:

- Resultados dos levantamentos sobre desenvolvimento do quadro social
- Formulário para Sócio em Potencial, Formulário de Notificação de Mudança de Rotariano e Formulário para Proposta de Adesão
- Publicações impressas (muitas podem ser baixadas gratuitamente ou encomendadas através do link shop.rotary.org)
- Informações sobre programas do Rotary e da Fundação
- Acesso ao Portal, usados por presidentes e secretários de clube para informar ao RI as mudanças ocorridas no quadro social (método preferido)
- Formulário de Alteração de Dados do Quadro Social, recurso não eletrônico usado para submissão ao RI das alterações no quadro social
- O *E-Learning Center* do Rotary permite o auto-treinamento de administradores de clube e novos sócios
- Últimas notícias divulgadas pelo RI
- Endereços dos Rotary Clubs das áreas que estará visitando
- Dados de contato do representante da equipe de Suporte a Clubes e Distritos
- Fornecedores licenciados pelo RI (distintivos, peças de vestuário, software e muito mais)

Representantes da equipe de Suporte a Clubes e Distritos

Todo Rotary Club conta com um representante da equipe de Suporte a Clubes e Distritos encarregado de esclarecer dúvidas sobre:

- Estatutos e Regimento Interno do RI, Código Normativo do Rotary, Manual de Procedimento e conselho diretor do RI
- Rotary International e a Secretaria

- Questões ligadas a eleições aos cargos rotários e às normas oficiais do RI
- Como conduzir tarefas administrativas por meio da seção Acesso ao Portal do site do RI

Um banco de dados on-line organizado por distrito e localizado em www.rotary.org, oferece nome, telefone e endereço de e-mail dos respectivos representantes do RI.

Outros funcionários do RI

A Secretaria é composta pela sede mundial, em Evanston, Illinois, EUA, e sete escritórios internacionais do RI em todo o mundo. Funcionários da Secretaria estão à disposição para esclarecer dúvidas relacionadas ao quadro social. Dados de contato dos funcionários estão disponíveis no site www.rotary.org e no *Official Directory*.

Além disso, dúvidas podem ser encaminhadas a membershipdevelopment@rotary.org.

LISTA DE VERIFICAÇÃO DO CAPÍTULO 6 PARA A COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO DO QUADRO SOCIAL

Sim	Não	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube se comunica regularmente com a comissão distrital de desenvolvimento do quadro social.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube solicita assistência da comissão distrital de desenvolvimento do quadro social e da comissão distrital de relações públicas.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Os líderes do nosso clube se comunicam regularmente com o governador de distrito e com o governador assistente e solicitam a ajuda desses últimos sempre que necessário.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão distrital de desenvolvimento do quadro social repassa ao nosso clube informações sobre iniciativas regionais recebidas do RRIMC.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube compreende o objetivo da equipe de RRIMCs e se sente à vontade para contatar o respectivo RRIMC com questões pertinentes que não tenham sido resolvidas pelos líderes distritais.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube acessou o site www.rotary.org no mês passado e baixa freqüentemente materiais do RI relevantes para o clube.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A comissão de desenvolvimento do quadro social do nosso clube considerará a implementação de medidas sugeridas nesta publicação, visando aprimorar as atividades de desenvolvimento do quadro social do clube.



Apêndice 1: Publicações e Recursos do RI

As publicações impressas e os vídeos do RI relacionados abaixo estão disponíveis por meio do Catálogo do RI. Os materiais podem ser obtidos on-line (shop.rotary.org), por telefone (+1-847-866-4600), fax (+1-847-866-3276), e-mail (shop.rotary@rotary.org) ou correio (RI Publications Order Services, 7100 N. Lawndale Ave., Lincolnwood, IL 60712, EUA). Encomendas também podem ser feitas por meio do escritório internacional do RI que serve a sua área.

Título	Descrição	Nº no Catálogo	Download gratuito?
Kits sobre Desenvolvimento do Quadro Social*			
Kit Informativo para Sócios Potenciais	Conteúdo: Bem-Vindo a Rotary, Noções Básicas do Rotary, Isto É Rotary, O Que É o Rotary?, A Fundação Rotária — Cartão de Bolso, Pólio Plus	423-PT	Não
Criação de Programa Informativo para Novos Sócios (para clubes)	Conteúdo: Orientação de Novos Sócios, Guia para Desenvolvimento do Quadro Social e Catálogo do RI	425-PT	Não
Kit Informativo para Novos Sócios	Conteúdo: Bem-Vindo a Rotary (265-PT), ABC do Rotary (363-PT), Lema do RI de 2008-09 (900-08), A Fundação Rotária — Cartão de Bolso (159-PT), Guia de Referência da Fundação Rotária (219-PT), Relatório Anual do RI (187-PT), folheto Desafio 100 Milhões de Dólares do Rotary (986-PT)	426-PT	Não
<i>Membership Video Set</i>	Jogo de dois DVDs para sócios potenciais e sócios novos	427-MU	Não

* Conteúdo sujeito a mudanças. Os kits contêm as versões mais atualizadas das publicações.

Publicações impressas			
ABC do Rotary	Guia compacto sobre a história, costumes e tradições do Rotary, tem por base artigos escritos pelo ex-presidente do RI Cliff Dochterman.	363-PT	Não
Como Propor um Novo Sócio	Folheto com procedimentos básicos sobre como propor um novo sócio.	254-PT	Sim
Orientação de Novos Sócios	Recurso para rotarianos encarregados dos programas do clube para orientação de sócios potenciais e novos. Contém diretrizes, folhas-tarefa e medidas recomendadas.	414-PT	Sim
Guia para organização de novos clubes	Apresenta diretrizes para fundação de um clube novo e inclui sugestões para garantir eficácia e longevidade.	808-PT	Sim

Título	Descrição	Nº no Catálogo	Download gratuito?
Noções Básicas do Rotary	Folheto de oito páginas, apresenta a estrutura, a missão e os programas do Rotary International e da Fundação Rotária. É recurso excelente para os programas de orientação de sócios.	595-PT	Sim
Relatório Anual da Fundação Rotária	Relatório sobre os programas da Fundação Rotária e as auditorias financeiras.	187B-PT	Sim
Relatório Anual do Rotary International	Destaca atividades anuais do Rotary International, inclusive auditorias financeiras.	187A-PT	Sim
Ingresse no Rotary (cartões postais)	Para serem usados para convidar sócios potenciais a comparecer a um reunião de Rotary Club. Pacotes de 20 unidades.	614-PT	Não
Ingresse no Rotary (cartão de bolso)	Cartões que podem ser usados para convidar colegas de trabalho e outros sócios potenciais a uma reunião de Rotary Club. Pacotes de 20 unidades.	613-PT	Não
Isto É Rotary	Folheto colorido para rotarianos potenciais e o público em geral.	001-PT	Sim
A Fundação Rotária — Cartão de Bolso	Breve panorama com dados estatísticos sobre a Fundação Rotária. Revisado anualmente. Ideal para distribuição ao público; em pacotes de 50.	159-PT	Sim
O Que É o Rotary?	Cartão de bolso com dados sobre o Rotary e seu âmbito de atuação. Ideal para distribuição a não-rotarianos.	419-PT	Sim
Relações Públicas Eficazes: Guia para Rotary Clubs	Oferece informações e ferramentas para ajudar os rotarianos a promover as atividades do clube.	257-PT	Não
Catálogo do RI	Relação das publicações, audiovisuais, livros, publicações periódicas, formulários e suprimentos.	019-PT	Sim
Um Século de Serviços: A História do Rotary International	Livro inspirador elaborado em comemoração do centenário do Rotary em 2005. Documenta fatos rotários e o trabalho de rotarianos mundialmente, com relatos e fotos inéditas.	913-PT	Não
Comunidades em Ação/ Guia sobre Oportunidades de Prestação de Serviços	O kit é composto pela publicação Comunidades em Ação, que contém instruções sobre como desenvolver, executar e avaliar projetos de prestação de serviços; e pelo Guia sobre Oportunidades de Prestação de Serviços, que oferece informações sobre os tipos recomendados de projetos.	605-PT	Sim

Título	Descrição	Nº no Catálogo	Download gratuito?
Guias sobre os programas de reconhecimentos			
Prêmio por Desenvolvimento do Quadro Social e Expansão	Guia sobre as iniciativas de clubes em prol do aumento do quadro social, retenção dos sócios e fundação de novos clubes. Distritos que excedem as metas traçadas para desenvolvimento do quadro social também são reconhecidos.	901-PT	Sim
Reconhecimento das Iniciativas de Desenvolvimento do Quadro Social	Guia sobre o reconhecimento que homenageia excelentes estratégias de clube implementadas em apoio a uma das três áreas do desenvolvimento do quadro social: retenção, recrutamento de sócios ou fundação de novos clubes.	422-PT	Sim
Reconhecimento a Clubes de Pequeno Porte por Crescimento	Guia sobre o programa que reconhece clubes com menos de 20 sócios, que alcançaram suas metas de desenvolvimento do quadro social.	416-PT	Sim
Menção Presidencial	Folheto para Rotary Clubs e Rotaract Clubs com informações sobre esta menção outorgada pelo RI.	900A-PT	Sim
DVDs/Vídeos/CD-ROMs			
Rotary: Humanidade em Ação	Recursos de relações públicas em DVD e CD-ROM, que os rotarianos podem usar para obter divulgação gratuita ou a preço acessível nos canais locais de mídia. Contêm anúncios de utilidade pública para TV, imprensa, internet e outdoors. Revisados anualmente.	Consulte o Catálogo do RI	Não
<i>RVM: The Rotarian Video Magazine</i>	DVDs com documentários, entrevistas e relatos sobre projetos de rotarianos em todo o mundo. Ideal para atividades de desenvolvimento e retenção do quadro social.	Consulte o Catálogo do RI	Não
<i>Service Above Self: A Century of Extraordinary Purpose</i>	Documentário sobre os primeiros 100 anos de prestação de serviços voluntários do Rotary. Enfatiza o sucesso do Rotary International como uma das maiores organizações humanitárias em todo o mundo e destaca seus programas, inclusive o Pólio Plus. Produzido pela Horizons Communications Group, uma agência independente de produção de documentários. (Somente em inglês)	929-EN	Não

Título	Descrição	Nº no Catálogo	Download gratuito?
Todos os Rotarianos, Todos os Anos	DVD sobre os programas da Fundação Rotária e os subsídios apoiados por doações feitas ao Fundo Anual para Programas.	978-MU	Não
Pólio Plus: Um Presente para as Crianças do Mundo	DVD sobre os mais recentes esforços do Rotary para erradicação da pólio. Duração: 11 minutos.	317-MU	Não
<i>Rotary and the International Community: Connecting the Local to the Global</i>	Vídeo (e DVD) sobre o Rotary, a ONU e a comunidade internacional. Fornece exemplos de como expandir o âmbito das atividades locais para todo o mundo. Duração: 8 minutos.	266-VHS 266-DVD	Não
<i>Rotary: The Possibility</i>	Vídeo com projetos realizados em diversas partes do mundo rotário. Excelente para distribuição a sócios potenciais. Duração: 3 minutos.	688-MU	Não
Coleção Patrimônio do Rotary	Coletânea de vídeos históricos: Paul Harris Live, 1942; History of Rotary; Paul Harris, a Man of Action and Vision; e The Great Adventure (Somente em inglês), uma apresentação extra de 30 minutos, estrelando Edward Arnold e Jim Backus, produzida em Hollywood em 1955 para o cinquentenário do Rotary. Duração: 57 minutos.	020-MU	Não
<i>You — The Rotary Foundation</i>	Vídeo inspirador sobre pessoas ao redor do mundo que receberam ajuda da Fundação Rotária. Com fundo musical, sem narração. Duração: 4 minutos.	170-MU	Não
Isto É Rotary	Vídeo com informações gerais sobre o Rotary e a Fundação Rotária. Ideal para sessões de orientação aos novos sócios. Duração: 6 minutos.	449-MU	Não
Bem-Vindo ao Rotary	Vídeo para novos sócios com breve panorama sobre o Rotary. Duração: 3 minutos.	N/A	Sim
Periódicos			
Curtas do Quadro Social	Boletim eletrônico mensal com dicas, ferramentas e as mais recentes informações sobre desenvolvimento do quadro social. Cadastre-se em www.rotary.org .	N/A	Sim
<i>Rotary PR Tips</i>	Boletim eletrônico bimensal, oferece idéias inovadoras para clubes e distritos promoverem o Rotary em suas comunidades. Cadastre-se em www.rotary.org .	N/A	Sim

Título	Descrição	Nº no Catálogo	Download gratuito?
<i>Training Talk</i>	Boletim eletrônico mensal para instrutores distritais e outros interessados em treinamento rotário. Cadastre-se em www.rotary.org .	N/A	Sim
<i>RI Community Service</i>	Boletim eletrônico para rotarianos, é veiculado a cada dois meses e inclui as mais recentes ferramentas e notícias sobre prestação de Serviços à Comunidade. Cadastre-se em www.rotary.org .	N/A	N/A
<i>RI Vocational Service</i>	Boletim eletrônico divulgado a cada dois meses, contém recursos e informações referentes aos Serviços Profissionais. Cadastre-se em www.rotary.org .	N/A	N/A
<i>International Service Update</i>	Boletim eletrônico sobre Serviços à Comunidade Mundial, Voluntários do Rotary e Núcleos Rotary de Desenvolvimento Comunitário, assim como assistência em caso de catástrofes. Cadastre-se em www.rotary.org .	N/A	N/A
Todos os Rotarianos, Todos os Anos	Boletim eletrônico, inclui informações sobre o Fundo Anual para Programas, artigos sobre como os rotarianos têm alcançado suas metas e relatos a respeito dos esforços através dos quais as doações ao Fundo Anual para Programas transformam a vida de pessoas no mundo inteiro. Cadastre-se em www.rotary.org .	N/A	Sim
<i>Rotary World</i>	Periódico publicado quatro vezes ao ano para líderes rotários.	N/A	Sim
<i>The Rotarian</i>	Revista mensal do RI. Informações de contato sobre as revistas regionais podem ser obtidas através do <i>Official Directory</i> ou no site www.rotary.org .	N/A	Trechos extraídos da <i>The Rotarian</i> ; Links das revistas regionais
Recursos na Web			
<i>E-Learning Center</i>	Recurso de auto-treinamento para dirigentes de clubes e novos sócios.	N/A	Sim
<i>Membership Development Best Practices Exchange</i>	Banco de dados com as melhores práticas submetidas por Rotary Clubs e distritos de todo o mundo.	N/A	N/A

Título	Descrição	Nº no Catálogo	Download gratuito?
Formulário para Sócio em Potencial	Permite aos não rotarianos requisitar através do site do RI informações sobre o quadro social do Rotary. (Recurso disponível somente em certas regiões.)	N/A	Sim
Formulário de Notificação de Mudança de Rotariano	Possibilita aos rotarianos que estão de mudança, submeter suas informações de contato ao Rotary Club do novo local de residência. (Recurso disponível somente em certas regiões.)	N/A	Sim
Formulário para Proposta de Adesão	Permite aos rotarianos submeter dados de sócios potenciais a Rotary Clubs que não sejam os seus próprios. (Recurso disponível somente em certas regiões.)	N/A	Sim
Capacitação de Líderes: Guia para Elaboração de Programa	Contém diretrizes do programa e idéias de sessões para capacitar líderes.	250-PT	Sim



Apêndice 2: Plano de Ação para Desenvolvimento do Quadro Social

Para recrutar e reter sócios qualificados, o plano de desenvolvimento do quadro social deve prever os seguintes passos:

1. Identificação
2. Apresentação
3. Convite
4. Admissão
5. Informação e orientação
6. Envolvimento
7. Treinamento

Ao preencher esta folha-tarefa, consulte as listas de verificação no final de cada capítulo do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social. Seria útil considerar também a implementação dos itens assinalados “não”.

1. Identificação

Identifique candidatos qualificados na localidade que sejam profissionais e líderes comunitários de boa índole e estejam comprometidas com a prestação de serviços.

Nosso clube identifica candidatos qualificados da seguinte maneira:

1. _____
2. _____
3. _____

Após ler os Capítulos 1 e 2 do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social, respondendo inclusive as perguntas das listas de verificação dos referidos capítulos, nosso clube decidiu aplicar três estratégias adicionais para identificação de sócios potenciais:

1. _____
2. _____
3. _____

2. Apresentação

Apresente o Rotary aos sócios em potencial informando-os a respeito dos programas do RI e das iniciativas de prestação de serviços empreendidas por seu clube. Elabore um programa informativo para sócios potenciais que aborde:

- O Rotary International e a Fundação Rotária
- Benefícios e responsabilidades inerentes à afiliação ao clube
- Projetos e atividades do clube

Em geral, candidatos que são apresentados ao Rotary por rotarianos dedicados, e que adquirem informações sobre o clube antes de se afiliar, têm maior propensão de se tornar rotarianos atuantes.

Nosso clube apresenta o Rotary aos sócios potenciais das seguintes maneiras:

1. _____
2. _____
3. _____

Após ler os Capítulos 1 e 2 do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social e o Capítulo 1 da publicação Orientação de Novos Sócios, nosso clube decidiu aplicar três estratégias adicionais para identificação de sócios potenciais:

1. _____
2. _____
3. _____

3. Convide

Convide o sócio potencial por meio de visita pessoal do rotariano proponente acompanhado de um membro da comissão de desenvolvimento do quadro social. Quando o rotariano potencial recebe a visita de duas pessoas passa a ter um contato a mais que lhe poderá oferecer informações adicionais sobre o Rotary. Rotarianos que se propuserem a convidar sócios potenciais devem enfatizar as atividades e projetos do clube que se relacionam com os interesses do candidato.

Nosso clube convida sócios potenciais para se afiliar usando o seguinte plano de ação:

1. _____
2. _____
3. _____

Após ler os Capítulos 1 e 2 do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social, nosso clube decidiu aplicar três estratégias adicionais para apresentação de convite aos sócios potenciais:

1. _____
2. _____
3. _____

4. Admissão

A admissão de novos sócios deve ser feita por meio de cerimônia condigna e significativa. Convide cônjuges, sócios e parentes. Durante a cerimônia, ofereça aos novos sócios a oportunidade de dizer algo sobre si mesmos e fazer breve pronunciamento. Além disso, certifique-se de que os novos rotarianos tenham a chance de se apresentar pessoalmente a cada sócio do clube.

Nosso clube empessa os novos sócios da seguinte maneira:

1. _____
2. _____
3. _____

Após ler o Capítulo 3 do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social e a publicação Orientação de Novos Sócios, nosso clube decidiu aplicar três estratégias adicionais para admissão de novos sócios:

1. _____
2. _____
3. _____

5. Informação e orientação

Informe novos sócios a respeito do clube e do RI, enfatizando as seguintes áreas:

- Normas e procedimentos do Rotary
- Oportunidades para servir
- História e realizações do Rotary

Considere a elaboração de um programa de orientação de novos sócios em várias sessões. Para idéias sobre o assunto, consulte a publicação Orientação de Novos Sócios (414-PT).

Nosso clube implementa programa de orientação de novos sócios que inclui os seguintes passos:

1. _____
2. _____
3. _____

Após ler a publicação Orientação de Novos Sócios e o Capítulo 3 do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social, respondendo inclusive as perguntas da lista de verificação de referido capítulo, nosso clube decidiu agregar os seguintes passos a seu programa de orientação de novos sócios:

1. _____
2. _____
3. _____

6. Envolvimento

Envolva os novos sócios em projetos e comissões de clube, campanhas de captação de recursos, reuniões e eventos sociais.

Muitos clubes estabelecem que os rotarianos padrinhos devem ajudar os novos sócios durante o período inicial de adaptação ao clube ou selecionam mentores rotarianos para cumprir tal função. Esses indivíduos mantêm contato regular com o novo sócio durante os seis primeiros meses ou até que esteja completamente integrado no clube.

Nosso clube dá prioridade à integração dos novos sócios executando as seguintes atividades:

1. _____
2. _____
3. _____

Após ler os Capítulos 3 e 5 do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social, e responder as perguntas da lista de verificação dos referidos capítulos, nosso clube decidiu aplicar as seguintes medidas para facilitar a integração dos novos sócios:

1. _____
2. _____
3. _____

7. Treinamento

Sócios bem informados têm maior chance de se tornar rotarianos atuantes.

Os clubes devem implementar programa de orientação continuada, com o intuito de manter os sócios a par de seus projetos e iniciativas. Além disso, devem repassar ao quadro social as notícias divulgadas pelo Rotary International e a Fundação Rotária.

Nosso clube conta atualmente com um programa de orientação continuada de sócios que inclui as seguintes atividades:

1. _____
2. _____
3. _____

Após ler os Capítulos 1 a 6 do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social e responder as perguntas das listas de verificação dos referidos capítulos, nosso clube decidiu aprimorar seu programa de orientação continuada de sócios implementando as seguintes medidas:

1. _____
2. _____
3. _____

Medidas adicionais

Nosso clube decidiu aplicar as sete estratégias apresentadas anteriormente, pelas seguintes razões (por ex., em resposta aos resultados verificados nas avaliações de clube, devido a discussões realizadas no clube, etc.):

1. _____
2. _____
3. _____

Nosso clube compreende que o desenvolvimento do quadro social é um processo contínuo e prosseguirá com seus esforços para alcançar as metas estabelecidas, com base nas Diretrizes para Aumentar a Eficácia dos Rotary Clubs, e aprimorar ainda mais os seguintes pontos fortes do clube:

1. _____
2. _____
3. _____

O clube manterá também seu empenho para sanar os seguintes pontos fracos:

1. _____
2. _____
3. _____

Para tanto, o clube dará prioridade aos três seguintes passos (dos sete passos apresentados anteriormente):

1. _____
2. _____
3. _____

A comissão de desenvolvimento do quadro social do clube deve compilar as informações coletadas nesta folha-tarefa e preparar um relatório para os sócios sobre o plano de ação previsto. Em uma reunião de clube, discuta com os sócios os passos a ser implementados para o desenvolvimento do quadro social e incentive o contínuo envolvimento dos rotarianos nesses esforços.



Formulário de Avaliação da Publicação

O RI se empenha para oferecer recursos eficazes aos rotarianos, clubes e distritos. Suas opiniões são fundamentais ao aprimoramento das futuras edições desta publicação. Agradecemos a colaboração.

1. Como tomou conhecimento do Guia para Desenvolvimento do Quadro Social?

2. Como o clube o utiliza?

3. Indique o que foi mais útil em cada um dos recursos abaixo:

Guia para Desenvolvimento do Quadro Social

Ferramentas de Avaliação do Clube

Suplementos Regionais para Desenvolvimento do Quadro Social

4. Indique o que foi menos útil em cada um dos recursos abaixo:

Guia para Desenvolvimento do Quadro Social

Ferramentas de Avaliação do Clube

Suplementos Regionais para Desenvolvimento do Quadro Social



5. Que informações adicionaria ao guia?

6. Tem algum comentário ou sugestão?

Informações de contato (opcional)

Data: _____

Nome: _____

Rotary Club: _____ Distrito: _____

Endereço: _____

Cidade, Estado/Província, Código Postal: _____

País: _____

E-mail: _____ Telefone: _____

Envie para:

Membership Development Division (MD100)
Rotary International
One Rotary Center
1560 Sherman Ave.
Evanston, IL 60201-3698 EUA
Fax: 1- 847-866-9446
E-mail: membershipdevelopment@rotary.org

Receba os novos sócios!

Orientação de Novos Sócios — Guia Prático para Clubes

Tudo o que você precisa para transformar
novos sócios em rotarianos.

Diretrizes/Lista de recursos/Folhas-tarefa

Faça o download em www.rotary.org.

Orientação de Novos Sócios —
Guia Prático para Clubes (414-PT) por US\$1 em:

shop.rotary.org | Tel. 1-847-866-4600 | Fax 1-847-866-3276 | shop.rotary@rotary.org

NOVO

Materiais on-line!

Ferramentas de avaliação on-line e Suplementos regionais

Avalie suas práticas atuais de desenvolvimento do quadro social.
Informe-se sobre as tendências regionais.
Desenvolva um plano de ação.

Faça o download em www.rotary.org.



ROTARY INTERNATIONAL®

One Rotary Center

1560 Sherman Avenue

Evanston, IL 60201-3698 EUA

www.rotary.org