



Distretto 108la3

Anno sociale 2015-2016



Giornata di Formazione per Officer di Club

Savona, 28 maggio 2016

Cherasco, 29 maggio 2016

IL PRESIDENTE COMITATO SOCI





LAVORARE CON PIANI DI AZIONE





OGGI

1. I nominativi di candidati a Soci oggi sono presentati su iniziativa dei singoli soci, avvisati dal Segretario o Presidente di Club che ci sarà una sessione del Consiglio Direttivo e di presentarli entro una data prefissata.
2. Questo avviso passa nel disinteresse generale e solo un 20/25% dei Soci presenta più o meno regolarmente nuovi Soci. Ci troviamo con Soci che hanno presentato nel tempo anche 10/20 Soci ed altri, la maggior parte, che non hanno mai presentato un Socio fin dalla loro entrata nel Club.
3. I nominativi dei candidati sono scelti dal Socio presentatore nella cerchia dei propri Amici o delle persone con cui intrattiene rapporti di lavoro o perché già partecipano entrambi ad altra Associazione.





OGGI

NEGATIVITA'

1. Se scelto tra amici, generalmente si tratta di un candidato della stessa età del Socio. In questo modo si invecchia il Club.
2. Se scelto tra coloro con cui si intrattiene rapporti di lavoro nel momento che si interrompono i rapporti di lavoro, spesso nascono delle incomprensioni che si riverberano nel Club.
3. Se scelto tra partecipanti ad altra Associazione, si crea un club nel club.





IL PIANO DI AZIONE

CAMBIARE L'APPROCCIO NELLA SELEZIONE E SCELTA DEI SOCI





IL PIANO DI AZIONE

FASE 1 - Selezionare professionalità (mappatura):

- a) Negli ordini professionali per verificare tutti i professionisti residenti nel territorio di competenza del Club;
- b) Nei Comuni per selezionare professionalità residenti nel territorio;
- c) Nelle ASL per selezionare professionalità residenti nel territorio;
- d) Nelle Associazioni di categoria (Industriali, commercianti, artigiani, ecc.);
- e) Nelle scuole (insegnanti, dirigenti scolastici ed amministrativi);
- f) Nei Tribunali, Prefetture, ecc.
- g) Nelle radio locali e nell'ordine dei giornalisti (in particolare tra i pubblicitari);
- h) Nelle Aziende pubbliche e private, nelle banche, ... ecc. ecc. ecc.





IL PIANO DI AZIONE

FASE 2 – Contattare le professionalità selezionate:

- a) Spiegare l'Associazione, consegnando del materiale selezionato;
- b) Chiedere se sia interessato a conoscere maggiormente l'Associazione ed in caso di risposta affermativa invitarlo a una riunione del Club appositamente predisposta e ad un service nel territorio;
- c) Richiedere feed-back negli immediati giorni successivi e se gli farebbe piacere entrare nell'associazione;
- d) La percentuale di successo è del 50/60%.





IL PIANO DI AZIONE

ESEMPI PRATICI DI SUCCESSO DELL'APPLICAZIONE DI QUESTO PIANO D'AZIONE





IL PIANO DI AZIONE

Anno sociale 1999/2000 LIONS CLUB SAVONA TORRETTA

Potenziali Soci selezionati: 9

Soci che hanno accettato: 5

Professioni: medico, bancario, dirigente dell'ASL,
dirigente d'azienda, geometra





IL PIANO DI AZIONE

Anno sociale 2013/2014

LIONS CLUB TERMINI IMERESE HOST

Potenziali Soci selezionati:	40
Soci che hanno accettato:	29

Professioni: insegnanti, dirigente scolastico, geometra, hostess, dirigente comunale, dirigenti d'azienda, dipendenti aziende private, medici, architetto, avvocati, commercianti, artigiani, 2 onorari





IL PIANO DI AZIONE

Anno sociale 2014/2015 LIONS CLUB CASALMAGGIORE

Potenziali Soci selezionati:	18
Soci che hanno accettato:	11

Professioni: insegnanti, dirigente scolastico, dirigenti d'azienda, commercianti, artigiano, titolari d'azienda, funzionario pubblico





Giornata di Formazione per Officer di Club



Anno sociale 2015-2016

Savona, 28 maggio 2016
Cherasco, 29 maggio 2016

DOMANDE

Roberto Fresia
Lions Club Savona Torretta
roberto@robertofresia.org

